

ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА
(повне найменування вищого навчального закладу)
ФАКУЛЬТЕТ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
(повне найменування інституту, факультету)

Кафедра: публічного управління та адміністрування
(повна назва кафедри)

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему: «Реалізація механізму державно-приватного
партнерства в сфері зовнішньоекономічної діяльності
регіону»

Виконав: студент магістратури за
спеціальністю 281 Публічне
управління та адміністрування денної
форми навчання
Валерій МИХАЙЛОВСЬКИЙ

Керівник: завідувач кафедри
публічного управління та
адміністрування, доктор наук з
державного управління, професор
Едуард ЩЕПАНСЬКИЙ

Рецензент: _____

Хмельницький – 2024 рік

АНОТАЦІЯ

Михайловський В. В. Реалізація механізму державно-приватного партнерства в сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону. – Рукопис.

Магістерська робота присвячена вирішенню наукового завдання з розроблення теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо оцінювання та розвитку механізму державно-приватного партнерства (ДПП) у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Визначено сутність та значення державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності, здійснено типологію державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності, розглянуто чинники, які визначають державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності.

Сформовано положення з аналізування та оцінено стан державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності, вивчено вітчизняний та зарубіжний досвід державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності.

Здійснено моделювання державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності, сформовано порядок стратегування та визначено істотні складові і послідовність забезпечення державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. Для результативної реалізації ДПП у зовнішньоекономічній діяльності важливими є такі складові: нормативно-правове забезпечення (формування нормативно-правової бази ДПП, концепції розвитку ДПП); інституційне забезпечення (створення спеціалізованих структур з питань ДПП); фінансове забезпечення (аналізування фінансових інструментів, результатів фінансування проєктів, наявних джерел фінансування та залучення нових); організаційне забезпечення (створення ефективної системи управління ДПП); обліково-аналітичне забезпечення ДПП.

Ключові слова: механізм, державно-приватне партнерство, зовнішньоекономічна діяльність, регіон, модель, стратегування.

SUMMARY

Mykhaylovskiy V. V. Realization of the mechanism of public-private partnership in the sphere of foreign economic activity of the region. - Manuscript.

The master's thesis is devoted to the solution of the scientific task of developing theoretical and methodological provisions and practical recommendations regarding the evaluation and development of the mechanism of public-private partnership (PPP) in the field of foreign economic activity of the region.

The essence and significance of public-private partnership in foreign economic activity is determined, the typology of public-private partnership in foreign economic activity is implemented, the factors that determine public-private partnership in foreign economic activity are considered.

Provisions for analysis were formed and the state of public-private partnership in foreign economic activity was assessed, domestic and foreign experience of public-private partnership in foreign economic activity was studied.

The modeling of public-private partnership in foreign economic activity was carried out, the order of strategizing was formed, and the essential components and sequence of ensuring public-private partnership in foreign economic activity were determined. For effective implementation of PPP in foreign economic activity, the following components are important: regulatory and legal support (formation of the regulatory and legal basis of PPP, concepts of PPP development); institutional support (creation of specialized structures on PPP issues); financial support (analysis of financial instruments, project financing results, existing sources of financing and attracting new ones); organizational support (creating an effective PPP management system); accounting and analytical support for PPPs.

Keywords: mechanism, public-private partnership, foreign economic activity, region, model, strategizing.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ.....	9
1.1. Сутність та значення державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності.....	9
1.2. Державно-приватне партнерство у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону: види, форми, чинники впливу.....	18
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА СТАНУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ.....	30
2.1. Аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону.....	30
2.2. Оцінка факторів та інвестиційних передумов розвитку державно-приватного партнерства в сфері зовнішньоекономічної діяльності Хмельницької області.....	38
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ.....	50
3.1. Моделі державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону.....	50
3.2. Стратегічні напрями розвитку державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону.....	58
ВИСНОВКИ.....	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	66

ВСТУП

Актуальність теми магістерської роботи. Сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин характеризується боротьбою України за незалежність і суверенітет внаслідок російської військової агресії. З початку повномасштабного вторгнення РФ в Україну національна економічна система зазнала руйнівних наслідків. Було знищено численні промислові, соціальні, житлові та інфраструктурні об'єкти. За цих умов відбувається зміщення пріоритетів від розвитку економічних систем до вирішення важливих соціальних, інфраструктурних та екологічних проблем.

Для виходу зі складної ситуації та відновлення України після Перемоги необхідна значна фінансова, технічна, технологічна та адміністративна підтримка, а також співпраця з міжнародними організаціями, світовими фондами та міжнародними корпораціями та компаніями різних форм власності. Це є можливим за допомогою механізмів державно-приватного партнерства (ДПП), які добре зарекомендували себе в різних галузях економіки. Їх функціонування сприяє вирішенню проблем та створенню міцної основи для взаємодії держави та економічних структур як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються.

В Україні вже створено законодавчу базу та існують певні нормативні акти щодо ДПП, але їх потенціал ще не повністю використаний у національній економіці. Значні резерви її розвитку полягають у сфері міжнародних економічних відносин, використання глобальних моделей ДПП, ресурсів іноземних партнерів, досвіду управління проектами ДПП суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності тощо. Це зумовило актуальність дослідження теоретичних аспектів та особливостей ДПП у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Проблеми оцінки та розвитку державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності всебічно досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Гриценко Л.Л. [10], Кузьмін О.Є. [25], Майстро С.В. [28], Мельник О.Г. [25], Мосзоро М. [69], Пирог О.В. [41], Процик І.С. [54],

Попович Д.В. [45] та інші. У наукових працях цих вчених трактується поняття «державно-приватне партнерство», визначаються його характерні риси, форми та моделі реалізації, окреслюється його роль у розвитку національної економіки, соціальної сфери тощо.

Незважаючи на актуальність проблеми, необхідно зазначити, що теоретико-методичні розробки та практичні рекомендації щодо оцінки та розвитку державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності, що передбачає взаємодію держави та корпоративних структур – іноземних суб'єктів господарської діяльності є недостатніми. Питання, пов'язані з визначенням стратегії ДПП у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіонів та використанням оптимальних моделей співробітництва також недостатньо досліджені. Власне це й зумовило актуальність вибору теми магістерської роботи, її мети та завдань.

Мета та завдання магістерської роботи. *Метою* магістерської роботи є обґрунтування теоретичних засад та практичних аспектів удосконалення механізму державно-приватного партнерства в сфері зовнішньоекономічної діяльності регіонів України.

Для досягнення мети магістерської роботи було визначено такі *завдання* дослідження:

- розкрити сутність та значення державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності;
- з'ясувати види, форми та чинники впливу державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону;
- провести аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону;
- оцінити фактори та інвестиційні передумови розвитку державно-приватного партнерства в сфері зовнішньоекономічної діяльності Хмельницької області;
- запропонувати моделі державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону;

– визначити стратегічні напрями розвитку державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Об'єктом дослідження є державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності.

Предмет дослідження – теоретичні, методичні та прикладні аспекти реалізації механізму державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою дослідження є система загальнонаукових та спеціальних методів дослідження.

Для вирішення завдань магістерської роботи було використано такі методи загального та спеціального наукового пізнання, а саме: *метод аналізу та синтезу* – для визначення сутності, видів, форм та чинників впливу державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону; *метод порівняльного аналізу* – для вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону; *метод статистичного аналізу* – при оцінці факторів та передумов розвитку державно-приватного партнерства в сфері зовнішньоекономічної діяльності Хмельницької області; *метод моделювання* – для формування проєктів моделі державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону; *метод SWOT-аналізу* – для визначення стартових умови при формуванні стратегічних напрямів розвитку державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Інформаційною базою дослідження є наукова вітчизняна і зарубіжна література з теми магістерської роботи, законодавчі та інші нормативно-правові акти України, міжнародні правові акти, аналітичні, статистичні та звітні документи тощо.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання висновків та практичних рекомендацій, які містяться в

магістерській роботі, як в теоретичному, так і в практичному значенні при визначенні стратегічних напрямів розвитку державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіонів України.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ

1.1. Сутність та значення державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності

Сьогодні економіка України перебуває у стані війни та потребує значних інновацій у багатьох сферах діяльності та галузях економіки. Зокрема, це стосується взаємодії держави та бізнесу, так званого державно-приватного партнерства (ДПП). Його суть можна розглянути як окремі проекти, реалізовані спільно державними органами і приватними компаніями. Разом вони утворюють систему відносин між державою та бізнесом, яка часто використовується як інструмент економічного та соціального розвитку на регіональному, національному та міжнародному рівнях [38].

Платформа побудови державно-приватного партнерства, що вже існує у багатьох розвинених країнах, довела свою ефективність. Оскільки цей тип взаємодії держави та корпоративних структур носить характер системного співробітництва, діяльність якого залежить як від держави, так і від приватних компаній, в умовах змішаної економіки у всіх, без винятку, етапів реалізації економічних проєктів бере участь приватний сектор. Таким чином, державно-приватне партнерство дозволяє ефективно вирішувати поточні проблеми, пов'язані з розвитком економічних систем, а також вирішувати важливі економічні, соціальні та екологічні проблеми. Слід зазначити, що цей тип партнерства також може стати основою для вирішення важливих проблем, які торкаються багатьох країн, а тепер і України. Йдеться про реконструкцію та відбудову територій, міст та об'єктів, зруйнованих внаслідок військової агресії росії проти України.

Щодо участі держави у процесах розвитку системи державно-приватного партнерства слід зазначити, що на сьогоднішній день вже

створено законодавчі умови та є певні нормативно-правові акти для реалізації спільних проектів держави та приватного сектору (Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки [49], Закон України «Про державно-приватне партнерство» [46] та проект закону «Про Стратегію розвитку державно-приватного партнерства в Україні» та ін.). На цій основі в Україні реалізуються проекти державно-приватного партнерства у таких сферах: спорт, теплопостачання, охорона здоров'я, транспортна інфраструктура, житлово-комунальне господарство та ін.

Найбільший розвиток проектів державно-приватного партнерства відбувся у 2013 році, у якому було реалізовано 160 проектів за активної участі Департаменту інвестиційно інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства Міністерства економічного розвитку України в рамках державно-приватного партнерства. Мінекономрозвитку постійно контролювало ефективність реалізації проектів, що реалізуються на умовах ДПП, та аналізувало стан законодавства у цій сфері щодо подальшого розвитку.

Ці проекти включали співробітництво державного та приватного секторів за допомогою концесії (взаємовигідної угоди, згідно з якою держава надає компанії право використання об'єкта або власності), оренди та угод про пайову участь. Дані проекти реалізовані у сферах виробництва, транспорту та теплопостачання, водопостачання, охорони здоров'я та енергетики, туризму, рекреації, відпочинку, культури та спорту, геологорозвідки та видобутку корисних копалин тощо.

Їхньою характерною особливістю є те, що пропозиції про партнерство надходять здебільшого від органів державної влади до представників приватного сектору. Цей факт пов'язаний із встановленням та розвитком інститутів громадянського суспільства в Україні та концентрацією владних повноважень державними органами, які надають представникам приватного сектору дозвіл на провадження певного виду діяльності з власної компетентності [16].

Для їх подальшого розвитку та поширення на всі види економічної діяльності необхідно виявити та врахувати фактори, що визначають державно-приватне партнерство, створити чи прийняти моделі та методи раціональної та ефективної реалізації проектів державно-приватного партнерства, тощо.

Незважаючи на інтерес до такого виду взаємодії, а саме державного та приватного сектору в Україні, їхні існуючі переваги та потенціал у національній економіці, особливо у зовнішньоторговельній сфері, не використовуються повною мірою. Це потребує вивчення теоретичних аспектів та особливостей державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. Сказане дає можливість обґрунтувати актуальність обраної теми, а також її теоретичну та практичну цінність як для національної економіки України, так і для світової економіки.

В останні роки у вітчизняній та зарубіжній літературі велика увага приділяється дослідженню державно-приватних відносин та, зокрема, державно-приватного партнерства.

Проблеми взаємовідносин держави та бізнесу, їх взаємодії були описані та проаналізовані з позицій різних сторін. Зокрема роботи таких вчених, як Дубок І.П. присвячений цій темі [16,17], Пасічник М.В. [39], Пірог О.В. [41], Павлюк К.В. та Павлюк С.М. [38] та ін. Також це регулюється наступними нормативними правовими актами України: Законом України «Про державно-приватне партнерство» [46], Господарським кодексом України [9] та Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [48]. Вчені визначили поняття «державно-приватне партнерство», сформували його характерні риси, форми та специфіку реалізації, позначили його роль у розвитку національної економіки, соціальної сфери тощо. Поняття державно-приватного партнерства різних науковців наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Визначення сутності поняття «державно-приватне партнерство»

Автори	Визначення
Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р.	Державно-приватне партнерство - співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами - підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства.
Дідченко О.І., Москаленко С.А.	Державно-приватне партнерство - співпраця між державною владою та приватним сектором у суспільно значущих галузях. Провідну роль у ній відіграє приватний сектор, який дбає про отримання прибутків та усвідомлює соціальну відповідальність перед суспільством
Нейкова І., Сердюкова О.	Державно-приватне партнерство є інституційним альянсом між державою і бізнесом, що створюється на певний термін для здійснення конкретного проєкту та припиняє своє існування після його реалізації.
Павлюк К.В., Павлюк С.М.	Державно-приватне партнерство - конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих проєктів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності
Пасічник М.В.	Державно-приватне партнерство є одним з принципів моделі «Нового державного менеджменту». Це модель державного управління, в основу якої покладено запозичення методів корпоративного управління, які застосовуються в бізнесі та некомерційних організаціях. Вона орієнтована на підвищення гнучкості прийняття рішень у державному апараті, зниження його ієрархічності, делегування повноважень на нижчий рівень прийняття рішень і посилення механізмів зворотного зв'язку між державою та громадянами.
Пирог О.В.	Державно-приватне партнерство - взаємодія держави та бізнесу, що є однією з найважливіших умов для формування ефективної інвестиційної політики, підвищення інноваційної активності в економіці, розвитку економічної та соціальної інфраструктури.
Сімсон О.	Державно-приватне партнерство - це специфічні відносини між публічними і приватними учасниками процесів наукових досліджень і розробок (де публічними партнерами виступають суб'єкти, що використовують кошти державних та місцевих бюджетів, а приватними партнерами - будь-які організаційно-правові форми, що використовують приватні кошти).
Європейська комісія	Державно-приватне партнерство - це форма співпраці між державними органами влади та приватним сектором, спрямовані на модернізацію інфраструктури та надання стратегічних державних послуг. Особливістю ДПП є сприяння ефективності надання державних послуг шляхом розподілу ризиків та використання досвіду приватного сектору, який може зменшити тиск на державні фінанси, надаючи додаткове джерело капіталу.

Примітка. Систематизовано автором на основі [46, 14, 34, 38, 39, 41, 51, 73].

Отже, на основі узагальнення літературних джерел щодо проблеми визначення сутності поняття ДПП, можна виділити особливості державно-

приватного партнерства:

- системна взаємодія;
- стратегічність, тобто стратегічна орієнтація проектів ДПП на вирішення поточних соціальних проблем;
- інноваційна здатність, а саме, враховуючи вже реалізовані проекти ДПП, слід зазначити, що вони передбачали впровадження інноваційних методів роботи, технологій тощо, саме ДПП можна зарахувати до інноваційних методів взаємодії приватних структур та державних органів;
- обмеженість ресурсів, тобто на мікрорівні ДПП - окремі монопроекти, для реалізації яких потрібен певний рівень ресурсів, зазвичай на інвестиційній основі.

Світовий банк [74] виділяє такі ключові особливості державно-приватного партнерства:

- 1) довгострокову угоду між урядом та приватним партнером, згідно з якою приватний партнер надає або сприяє наданню державної послуги;
- 2) приватний партнер отримує дохід, який може надходити за рахунок асигнувань з державного бюджету, плати за користування або їх комбінації, залежно від доступності та якості контрактної послуги;
- 3) приватний партнер зазвичай має інвестувати у компанію, навіть якщо вони обмежуються, наприклад, до оборотного капіталу;
- 4) крім бюджетних асигнувань, уряд може робити додаткові вклади, наприклад: забезпечення доступу до землі; надання боргового чи акціонерного фінансування покриття капітальних витрат. Держава також може надавати різні форми гарантій, що дозволяють ефективно розподіляти ризики між державою та приватним партнером;
- 5) після закінчення терміну дії договору ДПП пов'язані активи повертаються у власність держави.

Для розвитку країн світової спільноти та безпосередньо України значимість та важливість такого ДПП постійно зростає. Так, наприкінці ХХ ст. та на початку ХХІ ст. спостерігається тенденція до активного

впровадження та використання різних механізмів ДПП [71]. Необхідність зміни стандартної моделі державних закупівель виникла у зв'язку із зростанням державного боргу у період макроекономічної нестабільності 1970-х та 1980-х років ХХ століття. Уряди намагалися стимулювати приватні інвестиції в інфраструктуру. В даний час проєкти ДПП реалізуються більш ніж у 134 країнах, що розвиваються, на їх частку припадає близько 15–20% інфраструктурних інвестицій від загального обсягу інвестицій (будівництво, обладнання, експлуатація та обслуговування шкіл, лікарень, транспортних систем, систем водопостачання та водовідведення).

Економічні процеси та перетворення, що відбуваються сьогодні в Україні, мають велике значення, з одного боку, для українських компаній, а саме для їхньої інтеграції до міжнародної системи економічних відносин, а з іншого боку, для залучення іноземних підприємців до співпраці, як на території України, так і за кордоном. Не менш важливим і позитивним є той факт, що країни беруть участь у різних формах та видах міжнародного співробітництва, у міжнародному розподілі праці або, наприклад, у державно-приватному партнерстві. Оскільки цей тип системної взаємодії розвивається і не може відбуватися лише в межах однієї країни, слід звернути увагу на державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарювання, яка заснована на взаємовідносинах між ними і здійснюється як на території України, так і за її межами; одна з важливих умов економічного зростання та розвитку будь-якої країни [48]. Це дозволяє країнам, в тому числі й Україні, розвиватися та шукати нові перспективні напрямки експорту своїх товарів та послуг. Завдяки цій діяльності Україна вирішує проблеми нестачі власних джерел енергії, нових технологій та техніки, найсучасніших машин та устаткування, деяких товарів народного споживання тощо. В умовах все більшого розвитку

процесів транснаціоналізації та міжнародної інтеграції, глобалізація світової економіки та міжнародний поділ праці, значення зовнішньоекономічної діяльності зростає рік у рік.

Зовнішньоекономічна діяльність характеризується такими особливостями:

а) за своєю сутністю вона є господарською діяльністю, що означає «діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямованою на виробництво та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність» [16];

б) ця діяльність заснована на відносинах між суб'єктами господарювання, що знаходяться під юрисдикцією різних держав;

в) може здійснюватися як на території України, так і за її межами як з перетином митного кордону України так і без перетину [60].

Визначивши сутність та особливості ДПП, проаналізувавши визначення зовнішньоекономічної діяльності та охарактеризувавши її особливості, можна констатувати, що державно-приватне партнерство та зовнішньоекономічна діяльність перебувають у прямому та залежному зв'язку. Діючим засобом підвищення ефективного функціонування державної власності є розвиток партнерських відносин між державою та приватним сектором (підприємствами), які дозволяють залучити додаткові ресурси, насамперед інвестиції, у державний сектор національної економіки. Для приватного сектору ДПП забезпечує підвищення корпоративної соціальної відповідальності, зниження ризиків ведення бізнесу, підвищення лояльності споживачів тощо. Крім того, ДПП сприяє підвищенню ефективності використання наявних інвестиційних коштів. Завдяки ДПП у зовнішньоекономічній діяльності підприємницькі структури забезпечать доступ до додаткових інвестиційних ресурсів, якщо їх немає у країні базування. Крім того, ДПП підвищить рівень інноваційності проектів зовнішньоекономічної діяльності.

За результатами дослідження поняття «державно-приватне партнерство

у зовнішньоекономічній діяльності» можна визначити як взаємодію державних та бізнес структур – суб'єктів економіки України та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (а також економічних суб'єктів економічної діяльності України із іноземними країнами), що є однією з передумов для залучення необхідних інвестицій, підвищення інноваційної активності національної економіки, розвитку економічної та соціальної інфраструктури, вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем тощо.

Структурно-логічна схема формування визначення державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності представлена на рис. 1.1.

Тому державно-приватне партнерство спрямоване на вирішення економічних та соціальних проблем, перетворення економіки України та її участь у міжнародних інтеграційних процесах тощо. Незважаючи на низку позитивних законодавчих та ініціативних процесів, ДПП все ще перебуває на стадії розвитку. У сфері міжнародних економічних відносин ДПП забезпечить доступ до додаткових інвестиційних ресурсів, розподілить бізнес-ризик, підвищить рівень інноваційної співпраці тощо.

Характерними особливостями державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності як механізму співробітництва державного органу та приватного сектору є:

- 1) державні активи та (або) державні послуги надаються за допомогою інвестицій та (або) управління, яке здійснюється представником приватного сектора за договором між державним органом та приватним сектором;
- 2) договір укладено на визначений термін;
- 3) операційні та фінансові ризики розподіляються між приватним сектором та державним органом;
- 4) оплата приватному сектору за виконання робіт або надання послуг здійснюється відповідно до встановлених вимог та стандартів.

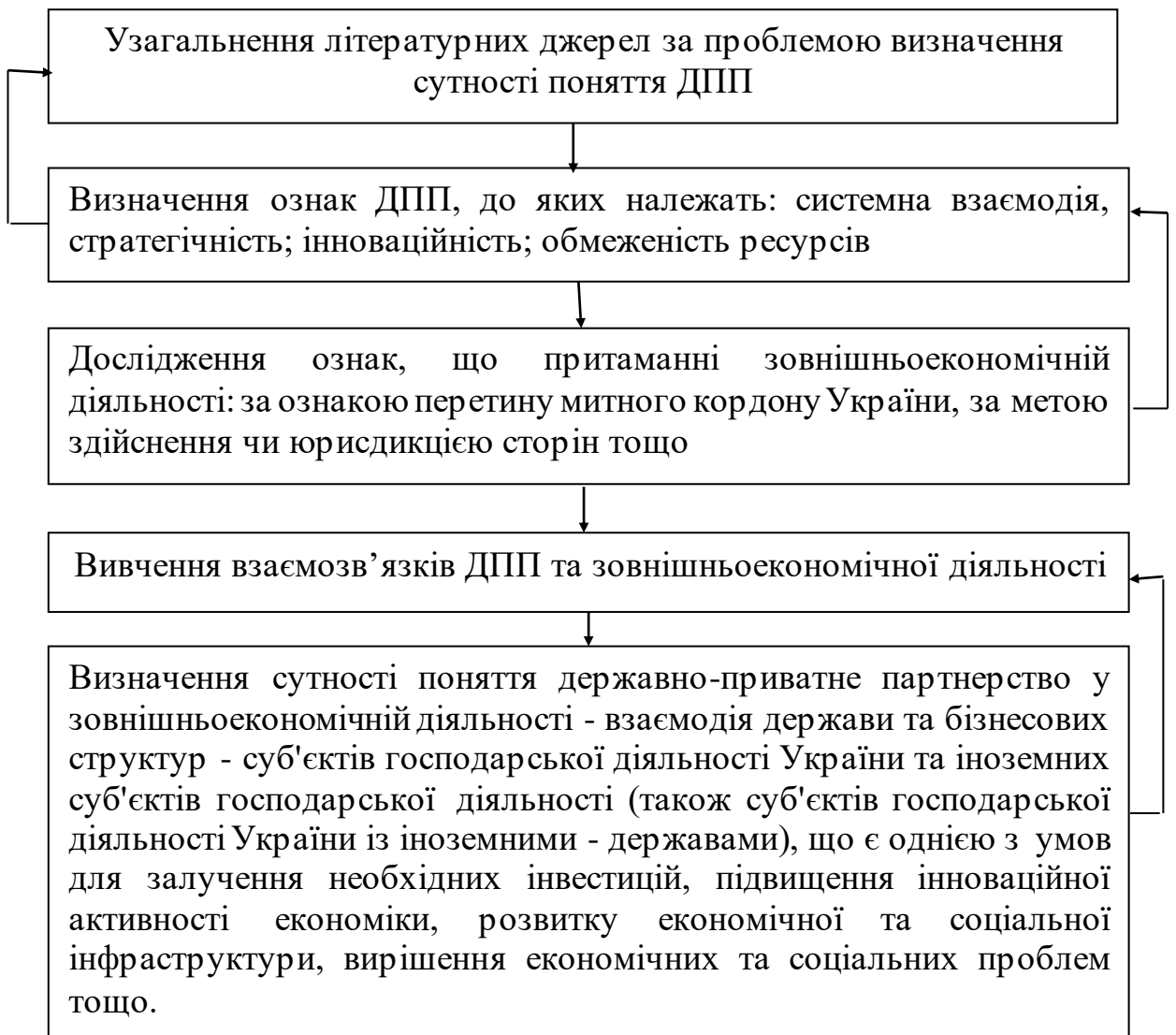


Рис. 1.1. Структурно-логічна схема формування визначення державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності

Примітка. Складено автором.

Тому було запропоновано уточнене визначення поняття «державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності» – взаємодія державних та бізнесових структур – суб'єктів економічної діяльності України та іноземних суб'єктів економічної діяльності (у тому числі суб'єктів економічної діяльності України з іноземними державами), що є однією з умов залучення необхідних інвестиційних ресурсів, підвищення інноваційної активності в економіці, розвитку економічної, соціальної та екологічної інфраструктури, вирішення економічних, соціальних, екологічних та інфраструктурних проблем тощо.

1.2. Державно-приватне партнерство у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону: види, форми, чинники впливу

Вітчизняна економіка на сучасному етапі розвитку, що характеризується нестабільністю та негативними змінами її економічних форм на міжнародному та національному рівнях, потребує використання нових, більш ефективних методів управління, заснованих на співпраці держави та приватного сектору. Як уже говорилося, в Україні сьогодні існує значний потенціал для розвитку державно-приватного партнерства у наступних сферах: переробка відходів, збирання, очищення та розподіл води, інфраструктура та виробництво, транспорт та теплопостачання тощо. Проте частка реалізованих проектів у цьому виді партнерства дуже незначна.

Як відомо, партнерство – це форма взаємодії його сторін, що передбачає різні види співробітництва (за майном, повноваженнями, розподілом обов'язків, прибутку тощо). За визначенням І. Г. Яненкової, цей вид (тип) ДПП являє собою сукупність організаційних, правових, фінансово-економічних відносин та дій держави та приватного сектора, спрямованих на досягнення спільних цілей реалізації державної економічної політики, які потрібно досягти. Автор відрізняє це поняття від моделі ДПП та форми ДПП. [61]. Також відокремлює поняття типу (виду) ДПП, моделі ДПП та форми ДПП. Модель ДПП відноситься до конкретного проекту ДПП, а форма ДПП є правовою основою для реалізації конкретної моделі ДПП (договірної, програмної або змішаної).

Моделі державно-приватного партнерства характеризуються поєднанням різних функцій приватного суб'єкта та залежать від типу задіяних активів та послуг:

1) проектування (Design) – розробка проекту від початкової концепції до кінцевого результату відповідно до вимог технічного завдання;

2) будівництво (Build) чи реконструкція (Rehabilitate): якщо проект ДПП передбачає будівництво нового об'єкта інфраструктури, з приватною компанією укладається контракт на будівництво об'єкта з необхідним

обладнанням; якщо проект ДПП передбачає реконструкцію існуючих активів, приватне підприємство може відповідати за відновлення чи розширення активу.

3) фінансування (Finance) – якщо проект ДПП передбачає будівництво чи реконструкцію об'єкта, приватне підприємство зазвичай забезпечує необхідне фінансування всіх чи частини капітальних витрат;

4) обслуговування (Maintain) – держава/уряд/місцеві органи влади доручають приватній особі відповідальність за підтримку інфраструктурних активів відповідно до стандартів на строк, зазначений у контракті;

5) експлуатація (Operate) – поточні зобов'язання приватного суб'єкта за проектом ДПП можуть суттєво відрізнитися залежно від характеру базового активу та супутньої послуги (технічна експлуатація активу та надання послуг державному постачальнику); технічна експлуатація активу та надання послуг безпосередньо користувачам; надання допоміжних послуг, у той час як державний орган продовжує відповідати за надання державних послуг користувачам).

У світовій практиці склалися різні типології видів ДПП (види притаманні їм форми), які можуть реалізовуватися у зовнішньоекономічній діяльності.

Пашинська К.С. класифікує ДПП:

- за принципом доцільності формування партнерських відносин (партнерства для якнайшвидшої реалізації пріоритетних інфраструктурних проектів, що формуються відповідно до конкурсної пакетної процедури; партнерств, що укладаються з метою залучення управлінських компетенцій приватного партнера до реалізації великих та складних програм; партнерства, основною метою яких є залучення нових технологій із приватного сектору; партнерства, спрямовані задля розвитку створеної інфраструктури приватним партнером, які забезпечують його право власності на побудований об'єкт і управління ним та іншим капіталом);

- за рівнем участі приватного сектора (контракти на управління, лізинг,

концесія, продаж активів тощо). Автор також зазначає: «питанню створення загальної класифікації ДПП практично не приділяється уваги, оскільки практичні аспекти формування та реалізації ДПП залежать від правильності вибору відповідної форми у класифікації за певними критеріями та вимогами» [40].

Дикий О.В. зазначає, що класифікація контрактів та схем ДПП спрямована на потреби податкового законодавства, оскільки проекти найчастіше передбачають складні розрахунки між бюджетом та приватним партнером, а також надання останньому субсидій та пільг [13]. При цьому автор наводить найпоширенішу класифікацію проектів ДПП у США: контракти надання послуг, контракти експлуатації, контракти лізингу, «будівництво – експлуатація – передача», «проектування – будівництво – фінансування – експлуатація».

Шемаєва Л.М. наводить класифікацію форм та моделей ДПП за низкою основних ознак: договірно-партнерські взаємодії; ступінь ризику, що передається приватному партнеру; тип завдань, які вирішуються спільно у межах конкретного проекту; форми власності, управління та фінансування; форма організації; функціональний обсяг, ризик та відповідальність приватного партнера; за способом оплати користування об'єктом інфраструктури, побудованим з урахуванням партнерства [58]. При цьому автор не поділяє форми та моделі ДПП, а також вказує на відсутність єдиних критеріїв їхнього поділу.

Х.Н. Набулсі наводить міжнародну класифікацію моделей ДПП, яка включає: управління поставками та контрактами, підготовку об'єкта «під ключ», оренду, концесію, приватну власність на активи (приватну фінансову ініціативу) [33].

Тараненко І.В., Охінко О.В. класифікували види ДПП в інноваційній сфері за двома критеріями: вид виробничої діяльності, в яку державні наукові організації роблять внесок з використанням ДПП; тип кінцевих користувачів. Залежно від рівня виразності цих характеристик до проектів ДПП у сфері

інновацій відносяться: проекти національних мереж у сфері технологічних інновацій, спільних дослідницьких центрів «Національні переваги», провідних технологічних інститутів, центрів компетенцій, спільних дослідницьких центрів «Ділові розробки» [53].

Повертаючись до цього питання, існує типологія ДПП в інноваційному секторі, розроблена ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку). Сюди входять проекти технологічного розвитку, прикладні та передконкурсні дослідження, міжвідомчі інноваційні програми, венчурні інвестиції, офшорне програмування, лізинг, аутсорсинг тощо [35].

Комарницька Г.О. у своєму дослідженні класифікувала типи проектів ДПП за такими ознаками: за формами; залежно від етапу, у якому бере участь приватний партнер; за джерелом фінансування; за об'єктами; по галузях реалізації; через інноваційну орієнтацію; через механізми взаємодії державних та приватних партнерів; за правовим механізмом взаємодії державних та приватних партнерів; за рівнями державного управління, на яких вони реалізуються; за рівнем завершеності [23].

К. О. Басенко створив типологію видів реалізації державно-приватного партнерства у будівельній галузі України, яка включає такі види контрактів: BOT, BOOT, BTO, BOO, BOMT, DBOOT, DBFO [3].

Гриценко Л. Л., Рекуненко І. І. провели класифікацію ДПП та виділили сім підходів до реалізації державно-приватного партнерства: політичний секторний підхід; підхід до управління; підхід до розвитку; підхід локального відновлення, підхід фінансової інфраструктури, відображення тенденцій світового розвитку (розвиток третього світу). Під час формування класифікації автори розробили свою послідовність. Він полягає у розгляді різних значень поняття ДПП, на основі яких формуються описові класифікації літератури на цю тему. При цьому акцент робиться на організаційні, економічні та фінансові перспективи розвитку взаємодії держави та бізнесу [10].

Детальний розгляд типів ДПП представлено у роботі Гурі Вейхе.

Особливу увагу автора привернула класифікації типів ДПП, створеної Аланом Хардінгом [65]. Згідно неї ДПП можна поділити на такі категорії: оборонне, наступальне партнерство та партнерство з дробовиком. Партнерство захисту виникає, коли приватний партнер більше не може досягти того, чого він раніше досягав самостійно, наприклад, через скорочення ресурсної бази. Наступальне партнерство — це партнерство, яке виникає, коли приватний партнер хоче досягти нових цілей, які потребують ресурсів, досвіду чи знань, що виходять за межі його компетенції. Зрештою, партнерства з дробовиком належать до ситуацій, у яких керівний орган вимагає від приватного партнера вступити до партнерства. Тобто таке партнерство спричинене зовнішніми факторами.

В результаті авторського дослідження було встановлено, що ДПП можна класифікувати так:

- за рівнем трансакційних витрат [72];
- за характером фінансових та організаційних відносин у конкретному партнерстві [66];
- за метою реалізації (прості чи складні);
- за типами агентів (національні чи локальні);
- за рівнем формалізації та мотивації [62];
- за джерелами фінансових ресурсів та правового статусу залучених осіб [68];
- залежно від стадії розвитку партнерського процесу та зміни взаємин агентів залежно від тимчасового фактора;
- залежно від просторового виміру, реалізованих заходів чи механізмів реалізації тощо.

На підставі узагальнення літературних джерел та практики реалізації проектів ДПП в окремих країнах та у зовнішньоекономічній діяльності відзначимо наступне: враховуючи різноманіття проектів ДПП та аспекти їх створення та реалізації, не існує єдиної класифікації видів (типів) ДПП. Вважаємо за доцільне розділити ДПП у зовнішньоекономічній діяльності на

(рис. 1.2):

1) виходячи з доцільності встановлення партнерських відносин: - залучення необхідних інвестицій; - підвищення інноваційної активності економіки; - для розвитку економічної та соціальної інфраструктури; - для вирішення економічних та соціальних проблем тощо;

2) залежно від характеру взаємодії у зовнішньоекономічній діяльності: - взаємодія державних та бізнесових структур - суб'єктів господарювання України та суб'єктів господарювання іноземних країн; - взаємодія державних та бізнес-структур – суб'єктів економічної діяльності України із зарубіжними країнами;

3) за видами виробничої діяльності, в якій беруть участь іноземні економічні суб'єкти (держави): поводження з відходами, збирання, очищення та розподіл води, інфраструктура та виробництво, транспорт та теплопостачання тощо;

4) за видами укладених контрактів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (BOT, BOOT, BTO, BOO, BOMT, DBOOT, DBFO тощо);

5) за рівнем участі приватного сектора (договори управління, лізинг, концесія, продаж активів тощо);

6) залежно від просторового виміру: на території України та за її межами;

7) інші (за розміром трансакційних витрат, за формами власності, управління та фінансування, організаційними формами, правовим становищем осіб, що беруть участь, залежно від рівня розвитку партнерського процесу та зміни агентських відносин залежно від фактор часу та ін.).

Окремої типології потребують ДПП у інноваційній, зовнішньоекономічній діяльності, за видами економічної діяльності тощо. Зважаючи на це, пропонуємо класифікацію ДПП за низкою істотних ознак (рис. 1.3).

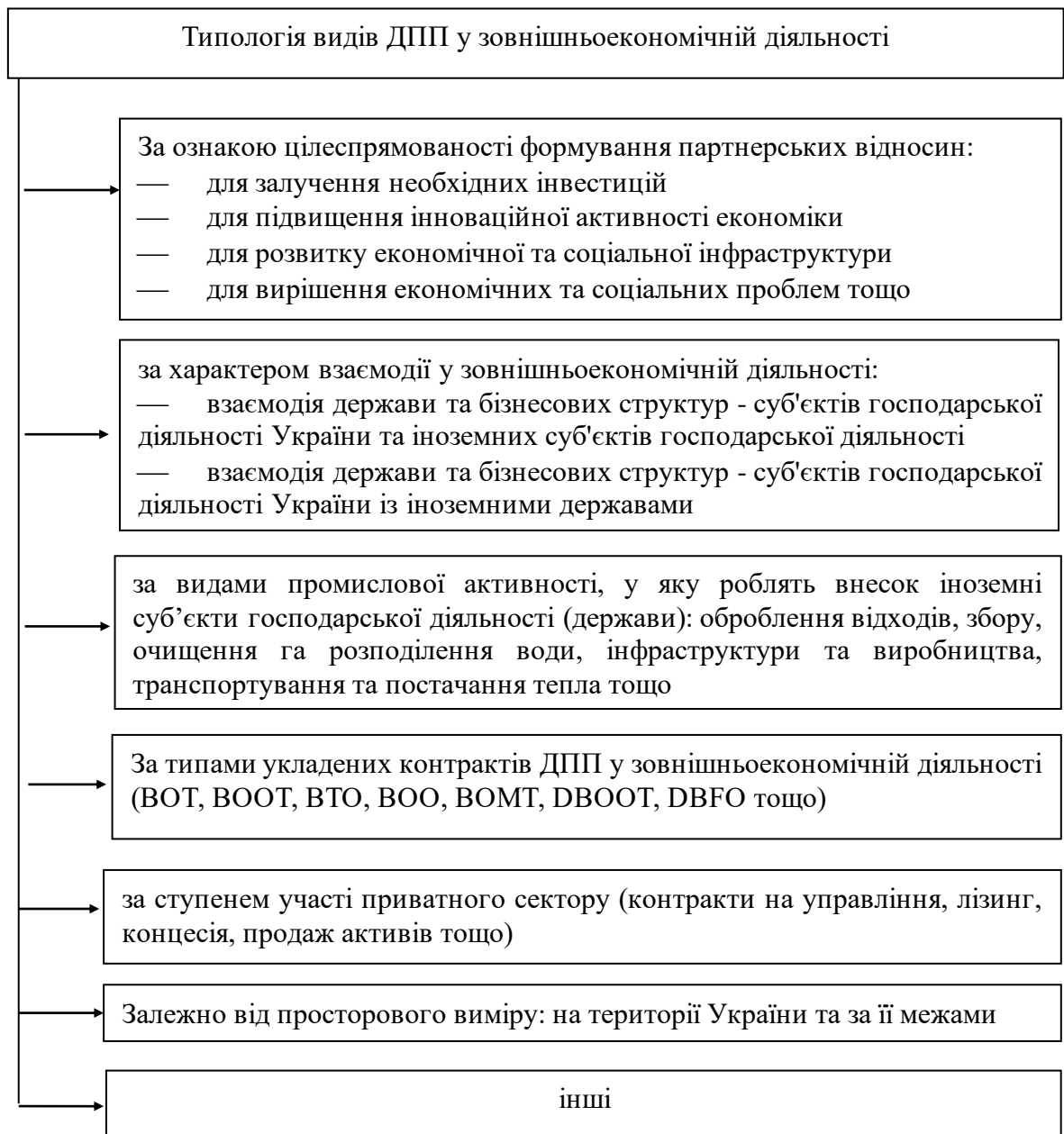


Рис. 1.2. Типологія видів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності

Примітка. Складено автором на основі [53; 3].

Форма державно-приватного партнерства визначає ступінь участі держави у фінансуванні капітальних та операційних витрат, а також структурування притоків/відтоків коштів. Крім того, форми ДПП можуть змінюватись в залежності від двох факторів:

- 1) підвищення рівня ризику у приватному секторі;
- 2) рівень участі приватного сектора, особливо коли йдеться про існуючу інфраструктуру.

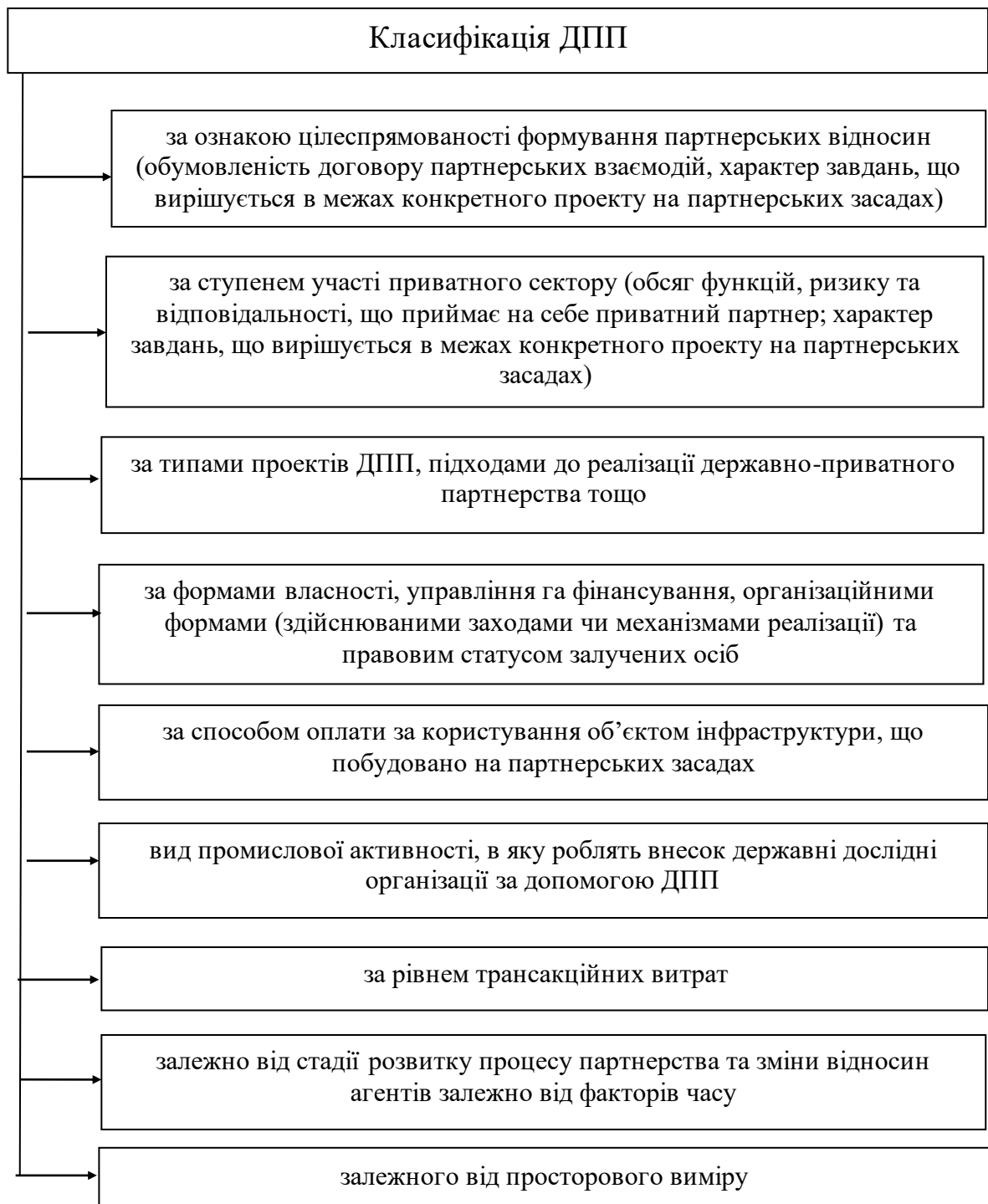


Рис. 1.3. Класифікація державно-приватних партнерств

Примітка. Складено автором на основі [40; 58; 23; 10].

Одним з найбільш ефективних та дієвих механізмів державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності є концесія як система відносин між державою та приватною юридичною чи фізичною особою, але вона також потребує подальшого розвитку в умовах національної економіки. Тому на сьогоднішній день актуальною проблемою

є забезпечення всебічного вивчення концесійного апарату, а саме розгляд сутності, переваг та недоліків використання концесії як одного із напрямів державно-приватного партнерства, що має важливе теоретичне та практичне значення у ключових галузях економіки України.

Питання концесій у зовнішньоекономічній сфері недостатньо вивчені у науковому сенсі і є одним із найменш досліджених предметів наукового аналізу, оскільки вирішення цієї проблеми формується у низці суспільних наук. Розглянувши та проаналізувавши літературні джерела [18; 45; 38; 19; 43; 46], можна дійти висновку, що чітко сформульованого визначення сутності концесії як важливого економічного поняття не існує. Тому доцільно докладно розглянути поняття концесії у зовнішньоекономічній сфері та визначити її позитивні та негативні сторони.

Законом України «Про державно-приватне партнерство» передбачено наступний перелік форм державно-приватного партнерства: оренда, лізинг, спільна діяльність, управління майном, концесійний та інвестиційний договір [46]. Однак цей список не є повним. Також можливе укладання інших договорів між державними та приватними партнерами (у тому числі змішаних) за умови їх відповідності певним критеріям. У цій роботі докладніше розглядається концесія як форма державно-приватного партнерства.

Вітчизняні вчені лише починають розвивати наукові дослідження у цьому напрямі, про що свідчить вкрай обмежене коло публікацій. При обробці словників, довідників, підручників та посібників виникли неясності у трактуванні терміну концесія.

За даними Світового банку, концесії є найпоширенішою формою державно-приватного партнерства за кордоном під час реалізації великих капіталомістких проектів [45].

Концесія - це система відносин між державою (концесіонером) та приватною юридичною або фізичною особою (концесіонером), яка утворюється шляхом надання концесіонером концесіонеру за договором прав

користування державним майном, за винагороду та на відновлюваній основі, а також права на здійснення діяльності, що становить виключно монополію держави [45]. (Загалом, у термінології Світового банку, концесія – це прийняття приватною стороною функцій з управління державним підприємством на певний період часу та прийняття на себе значних фінансових ризиків.

Партнерські відносини між державою та приватним капіталом в Україні мають бути покращені. Проблема в тому, що немає чіткого механізму їхнього функціонування та не визначено, які фактори впливають на цей тип партнерства [32]. Тому необхідно визначити фактори, що визначають державно-приватне партнерство як в середині країни так і за кордоном.

Після систематизації досліджень [22; 32; 20] щодо чинників, що впливають на ДПП, можна виділити такі основні групи, що визначають державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності, а саме:

- система державних органів, що забезпечує підготовку та затвердження законодавчих, нормативних та правових актів, що регулюють діяльність ДПП та контролюють їх реалізацію;
- економічні відносини (ринкові умови), тобто суспільний поділ праці та спеціалізація;
- економічний поділ суб'єктів ринкового господарювання, що забезпечується приватною власністю; вільний обмін ресурсами;
- сума трансакційних витрат;
- фінансові ресурси, які формуються, у тому числі, за рахунок інвестицій;
- досвід реалізації проектів ДПП які є як у державному, так і в приватному секторах, пов'язаних з даним видом партнерства;
- довіра між партнерами або її відсутність, оскільки вона є підставою для укладання договору державно-приватного партнерства (рис. 1.4).

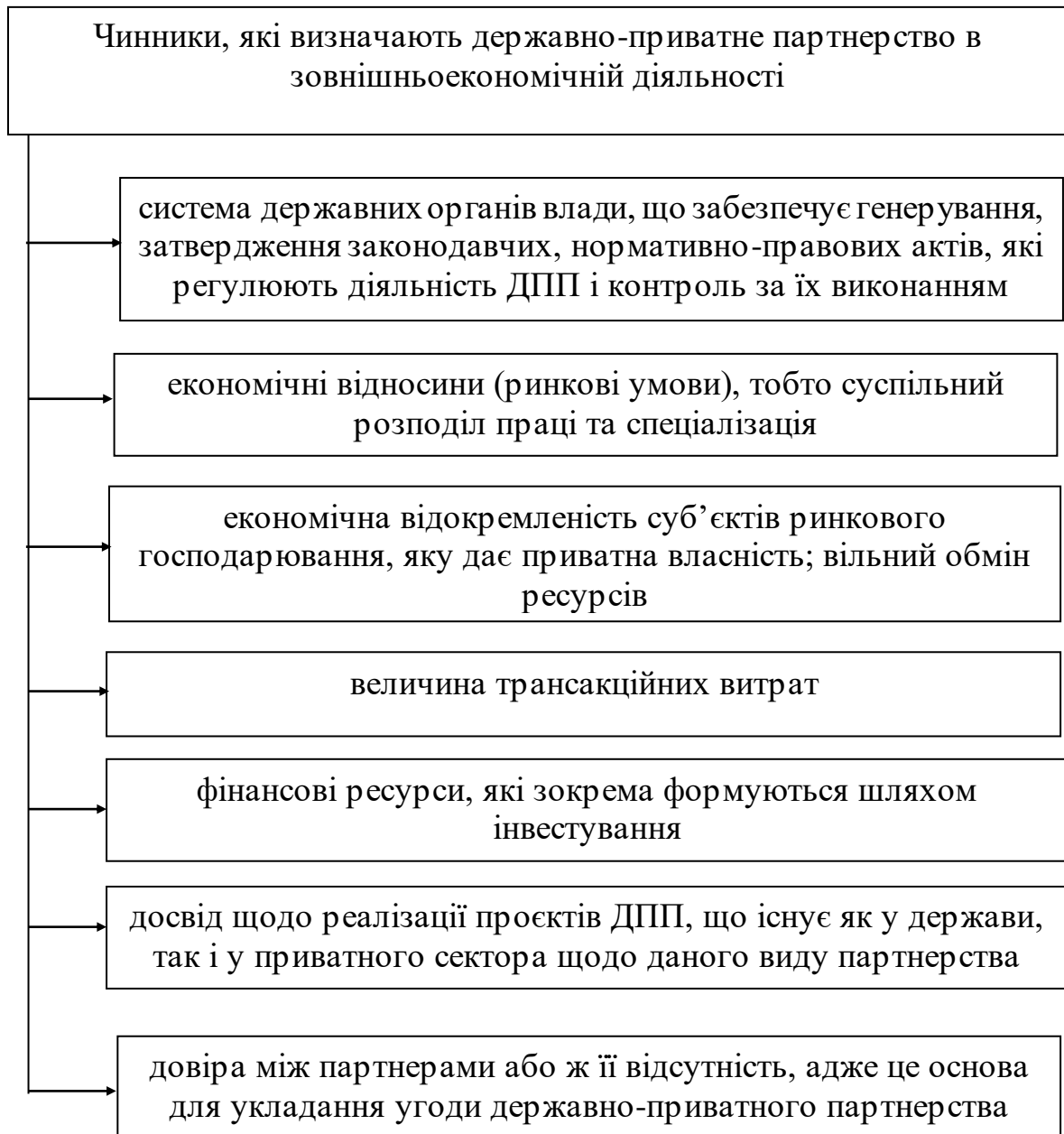


Рис. 1.4. Чинники, які визначають державно-приватне партнерство в зовнішньоекономічній діяльності

Примітка. Складено автором.

Таким чином, сьогодні державно-приватне партнерство дуже популярне як в Україні, так і за кордоном. Проте зовсім чітких механізмів, які б сприяли розвитку цих відносин, немає. Державі та приватним партнерам має бути ясно, що «плоди» їхньої роботи — це не перевага тієї чи іншої сторони, а насамперед користь для суспільства, дотримання чітких вимог контракту та його термінів.

Тому для досягнення позитивних результатів у сфері державно-приватного партнерства необхідно насамперед сформулювати чіткі вимоги до оформлення контрактів, удосконалити нормативно-правову базу та врахувати фактори, що впливають на використання цього виду контрактів, використовувати досвід зарубіжних країн щодо реалізації проектів ДПП у зовнішньоторговельній сфері.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА СТАНУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ

2.1. Аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону

Державно-приватне партнерство є одним із найперспективніших інструментів вирішення актуальних проблем між державним та приватним сектором у різних галузях національної економіки, особливо у міжнародному співробітництві з іншими країнами. У сучасних умовах активізувався розвиток державно-приватного партнерства, при цьому механізми його організації та функціонування надзвичайно різноманітні, що ставить завдання глибокого та всебічного теоретико-методологічного осмислення та побудови ефективних відносин між державами та бізнесу на міжнародному рівні.

Тому актуальність досліджень щодо вдосконалення інтеграційних процесів суб'єктів господарювання з різними формами власності з використанням державно-приватного партнерства як ефективної організаційної форми взаємодії є важливим науковим завданням.

Національний досвід використання механізмів ДПП в даний час дуже обмежений, і існуючі практики важко назвати успішними [1] ДПП в Україні та зовнішньоекономічній діяльності є «незамінним механізмом», який сприяє та активізує розвиток як інвестиційної, так і інноваційної діяльності, що, у свою чергу, сприяє вирішенню важливих завдань, пов'язаних із структурною розбудовою національної економіки. Тому співпраця України із зарубіжними країнами, особливо з країнами Європейського Союзу, потребує особливої уваги, а саме аналізу експорту та імпорту товарів для подальшої співпраці країни та партнерів з обох сторін, що призвело до укладання угод про державно-приватне партнерство, які сприятимуть виведенню економіки

України на більш високий рівень економічного розвитку.

В багатьох економіках світу часто виникає необхідність залучення приватних інвестицій у розвиток чи реконструкції тих чи інших об'єктів соціально-економічного значення. Така необхідність виникає, коли держава не має необхідних фінансових ресурсів для утримання або поліпшення будівель та інших об'єктів, що перебувають у державній власності. Тому виникає необхідність створення певної форми взаємодії держави та бізнесу для ефективного управління державною власністю. Однією з таких форм є державно-приватне партнерство.

Щодо державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності, то за результатами власних досліджень можна констатувати, що ДПП у ЗЕД є взаємодією державних та бізнесових структур - суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарювання (також суб'єктів економічної діяльності України із зарубіжними країнами), що є однією з умов залучення необхідних інвестицій, підвищення інноваційної активності економіки, розвитку економічної та соціальної інфраструктури, вирішення економічних та соціальних проблем тощо [75].

У зв'язку з нестачею коштів державного та місцевих бюджетів на виконання завдань соціально-економічного розвитку країни та враховуючи наслідки військових дій на території України з лютого 2022 року, виникає гостра необхідність активного впровадження державно-приватного партнерства та, відповідно, делегування органам влади регіонів та місцевого самоврядування питань реалізації їх механізмів, особливо у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Це породжує необхідність визначення рівня участі держави у функціонуванні ринків з метою забезпечення їхньої конкурентоспроможності на глобальному рівні.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади України, станом на 1 січня 2022 року в Україні укладено 193 договори на умовах ДПП, з них 31 договір перебуває в реалізації (22 – концесійні договори, 5 – договори про спільну діяльність; 4 – інші договори). 162 контракти не

реалізовано (119 – не реалізовано, 43 – розірвано/закінчено) [31]. Зазначені договори реалізуються у таких галузях економіки України (рис. 2.1):

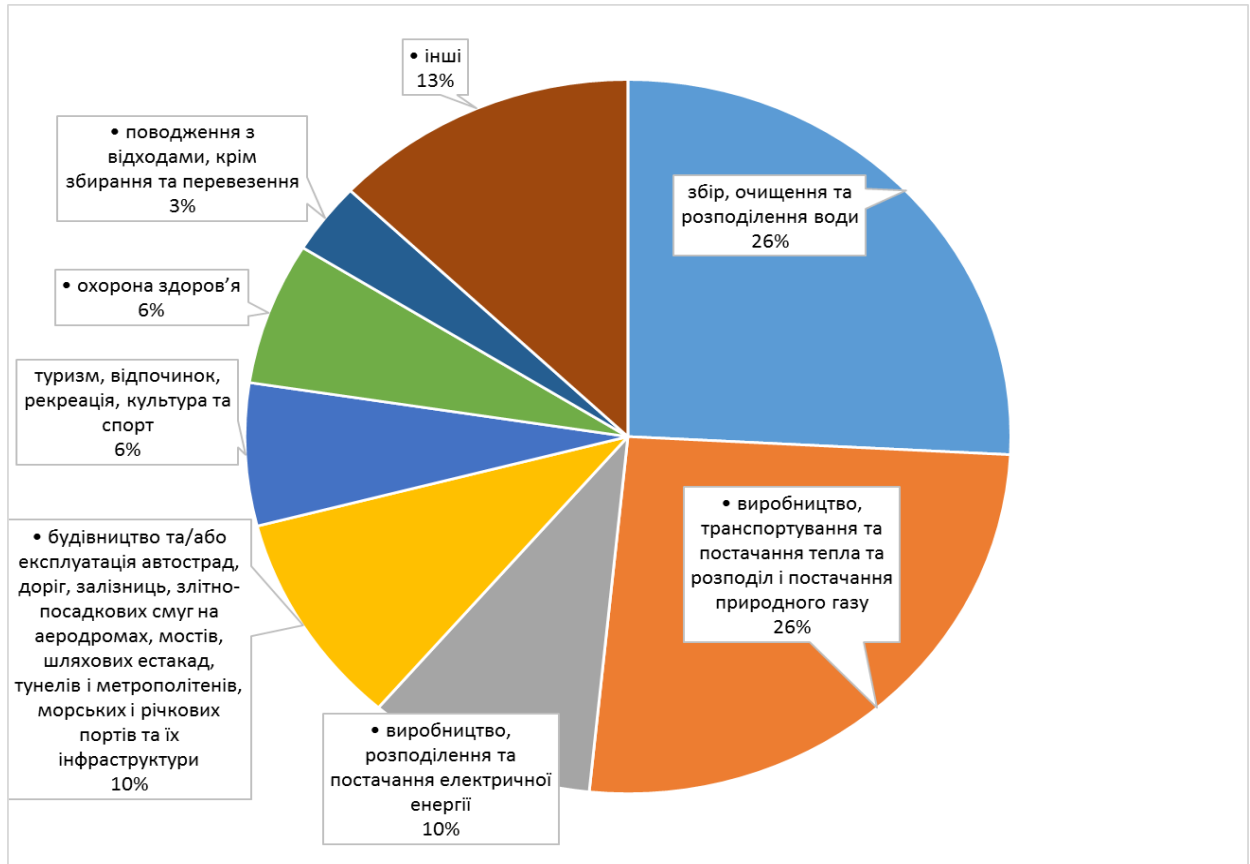


Рис. 2.1. Реалізація проєктів ДПП у різних сферах господарської діяльності у 2021 році, %

Примітка. Складено за даними [31].

- збір, очищення та розподіл води – 8 контрактів (25% від загальної кількості);
- виробництво, транспортування та постачання теплової енергії, а також розподіл та постачання природного газу – 8 контрактів (25% від загальної кількості);
- виробництво, розподіл та постачання електричної енергії – 3 контракти (9,7% від загальної кількості);
- будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури – 3 контракти (9,7% від загальної кількості);
- туризм, відпочинок, оздоровлення, культура та спорт – 2 контракти

(6,5% від загальної кількості);

- охорона здоров'я – 2 контракти (6,5% від загальної кількості);
- управління відходами, крім збору та транспортування – 1 договір (3,2% від загальної кількості);
- інше – 4 контракти (12,9% від загальної кількості).

Для визначення перспективних напрямів міжнародного співробітництва у сфері ДПП рекомендується виявити «сильні та слабкі» сторони зовнішньоекономічної діяльності, тобто проаналізувати торгівлю товарами, які країна експортує за кордон та імпортує до України. Військовий конфлікт на сході України (з 2014 р.) та військові дії росії проти України (з лютого 2022 р.) відбилися на зовнішній торгівлі України: у 2012 р. Україна експортувала близько 25% товарів як до росії, так і до Євросоюзу (ЄС); при цьому експорт до росії у 2014 році впав приблизно на третину порівняно з 2012 роком, а у 2019 році лише 7% українських товарів було експортовано до росії, тоді як понад 40% товарів було експортовано до ЄС. Зміни в орієнтації української зовнішньої торгівлі на ринки ЄС відбулися також у результаті Угоди про асоціацію (2014 р.) та пов'язаної з нею створення зони вільної торгівлі Україна-ЄС, яка лібералізувала взаємний доступ до ринків товарів та послуг. Зовнішньоекономічна діяльність України проаналізована на основі даних про торговельно-економічне співробітництво України з Європейським Союзом (ЄС-27) за період 2019-2021 років. За цей період статичні показники представлені у динаміці, без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, міста Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

За результатами аналізу експорту та імпорту товарів та послуг України з ЄС можна виділити «сильні сторони» - товари, які найбільше експортуються з України, та «слабкі сторони» - товари, які зазвичай ввозяться в Україну, та визначити країн-експортерів та країн-імпортерів; а також визначити перспективні напрямки міжнародного державно-приватного партнерства України із країнами ЄС.

Торговельно-економічна співпраця України з ЄС-27 на період 2019-2021 років представлена у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Зовнішня торгівля товарами України з країнами ЄС-27 у 2019-2021 рр.

Показники	Абсолютні показники за роками			Відхилення за роками			
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2020/2019		2021/2020	
				млн. дол. США	%	млн. дол. США	%
ЗТО всього по Україні, млн. дол. США	110854,8	103527,9	140915,4	-7326,9	93,4	37387,5	136,1
ЗТО з ЄС, млн. дол. США	45762,9	42464,6	55747,2	-3298,3	92,8	13282,6	131,3
Питома вага у загальному обсязі, у %	41,3	41	39,6	-	-	-	-
Експорт всього з України, млн. дол. США	50054,6	49191,8	68072,3	-862,8	98,3	18880,5	138,4
Експорт до ЄС, млн. дол. США	20750,7	18604,9	26792,9	-2145,8	89,7	8188	144,0
Питома вага у загальному обсязі, у %	41,5	37,8	39,4	-	-	-	-
Імпорт всього до України, млн. дол. США	60800,2	54336,1	72843,1	-6464,1	89,4	18507	134,1
Імпорт з ЄС, млн. дол. США	25012,2	23859,7	28954,3	-1152,5	95,4	5094,6	121,4
Питома вага у загальному обсязі, у %	41,1	43,9	39,7	-	-	-	-
Сальдо всього по Україні, млн. дол. США	-10745,6	-5144,3	-4770,8	5601,3	-	373,5	-
Сальдо з ЄС, млн. дол. США	-4261,5	-5254,8	-2161,4	-993,3	-	3093,4	-

Примітка. Складено автором за даними [12].

На основі аналізу даних зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС у 2019-2021 роках можна зробити такі висновки. За період, що аналізується,

Європейський Союз ще більше зміцнив свої позиції важливого торгового партнера України.

Зовнішньоторговельний оборот України (ЗТО) з країнами ЄС у 2019-2021 роках збільшився на 21,8% (з 45 762,9 млн. \$ у 2019 році до 55 747,2 млн. \$ у 2021 році).

Загалом зовнішньоторговельний баланс України залишається від'ємним і становить – 4770,8 млн. дол. США. Також за досліджуваний період (2019-2021 роки) відбулося зростання загального обсягу експорту до країн на 35,9% (на 18 017,7 млн. дол. США) та зростання імпорту на 19,8% (на 12 042,9 млн. дол. США). В результаті сальдо з країнами ЄС у 2021 році від'ємне і становить 2161,4 млн. дол. США.

Однак, ми спостерігаємо позитивні тенденції. У 2021 році спостерігається зростання показників експорту та імпорту порівняно з 2020 роком: експорт товарів та послуг до ЄС становить 144% порівняно з 2020 роком, а імпорт – 121,4%.

Відомо, що у загальній структурі та масштабах зовнішньої торгівлі (експорту та імпорту) товарами та послугами України переважають товари, тому зовнішньоекономічну діяльність з товарами ми розглядаємо як пріоритетний напрямок досліджень державно-приватного партнерства на міжнародному рівні. Торгові партнери України з ЄС – країни-експортери та країни-імпортери – представлені у таблиці 2.2 та 2.3 відповідно.

Проаналізувавши дані табл. 2.2 можна стверджувати, що основними партнерами України у ЄС протягом 2021 р. за експортом товарів є такі країни: Польща (19,5 % від загального обсягу), Італія (12,9 %), Німеччина (10,7 %), Нідерланди (8,4 %), Іспанія (6,3 %), Угорщина (6,1 %) та Румунія (5,8 %). Тоді як національні ринки таких країн, як Швеція, Хорватія, Фінляндія, Словенія, Люксембург, Мальта, Кіпр, Ірландія, Естонія та Греція ще є недоступними для товарів з України, тобто питома вага експорту товарів яких не перевищує 1 %.

Таблиця 2.2

Експорт товарів України з країнами ЄС-27 у 2019-2021 рр.

Країни	2019 р.		2020 р.		2021 р.	
	млн. дол. США	у % до заг. обсягу	млн. дол. США	у % до заг. обсягу	млн. дол. США	у % до заг. обсягу
Усього	20750,7	100	18604,9	100	26793	100
у тому числі						
Австрія	598,3	2,9	580,0	3,1	915,2	3,4
Бельгія	680,7	3,3	560,9	3,0	659,0	2,5
Болгарія	482,2	2,3	511,5	2,7	835,3	3,1
Греція	274,2	1,3	178,8	1,0	212,8	0,8
Данія	254,7	1,2	216,9	1,2	285,8	1,1
Естонія	139,9	0,7	109,7	0,6	168,6	0,6
Ірландія	153,2	0,7	94,4	0,5	97,9	0,4
Іспанія	1500,8	7,2	1250,2	6,7	1677,2	6,3
Італія	2418,9	11,7	1928,9	10,4	3469,3	12,9
Кіпр	43,0	0,2	31,8	0,2	47,4	0,2
Латвія	300,1	1,4	229,4	1,2	288,6	1,1
Литва	410,8	2,0	431,4	2,3	576,9	2,2
Люксембург	20,2	0,1	17,4	0,1	15,7	0,1
Мальта	41,4	0,2	8,9	0,0	30,2	0,1
Нідерланди	1848,4	8,9	1802,2	9,7	2262,5	8,4
Німеччина	2383,0	11,5	2071,7	11,1	2866,4	10,7
Польща	3295,8	15,9	3272,7	17,6	5227,4	19,5
Португалія	282,2	1,4	234,0	1,3	341,2	1,3
Румунія	1005,6	4,8	1081,0	5,8	1543,4	5,8
Словаччина	709,6	3,4	446,8	2,4	999,3	3,7
Словенія	38,9	0,2	40,3	0,2	75,5	0,3
Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії*	628,1	3,0	666,9	3,6	-	-
Угорщина	1562,8	7,5	1263,8	6,8	1622,1	6,1
Фінляндія	46,2	0,2	54,5	0,3	110,8	0,4
Франція	596,5	2,9	592,4	3,2	896,5	3,3
Хорватія	37,2	0,2	29,6	0,2	45,7	0,2
Чехія	920,9	4,4	826,3	4,4	1414,6	5,3
Швеція	77,1	0,4	72,5	0,4	107,6	0,4

Примітка. Складено та розраховано автором за даними [12].

Таблиця 2.3

Імпорт товарів в Україну з країн ЄС-27 у 2019-2021 рр.

Країни	2019 р.		2020 р.		2021 р.	
	млн. дол. США	у % до заг. обсягу	млн. дол. США	у % до заг. обсягу	млн. дол. США	у % до заг. обсягу
Усього	25012,2	100,0	23859,7	100,0	28954,3	100,0
у тому числі						
Австрія	657,0	2,6	559,7	2,3	860,1	3,0
Бельгія	549,5	2,2	526,4	2,2	752,3	2,6
Болгарія	459,3	1,8	289,9	1,2	542,3	1,9
Греція	311,6	1,2	317,0	1,3	495,6	1,7
Данія	274,2	1,1	220,9	0,9	305,3	1,1
Естонія	144,4	0,6	177,6	0,7	169,8	0,6
Ірландія	169,6	0,7	209,3	0,9	231,5	0,8
Іспанія	844,2	3,4	735,1	3,1	975,9	3,4
Італія	2074,8	8,3	2128,7	8,9	2675,5	9,2
Кіпр	23,2	0,1	19,0	0,1	38,0	0,1
Латвія	166,5	0,7	159,0	0,7	210,3	0,7
Литва	1144,5	4,6	813,4	3,4	1290,9	4,5
Люксембург	53,1	0,2	17,1	0,1	20,3	0,1
Мальта	5,2	0,0	14,1	0,1	116,0	0,4
Нідерланди	765,1	3,1	750,8	3,1	1012,6	3,5
Німеччина	5986,9	23,9	5339,7	22,4	6284,4	21,7
Польща	4109,1	16,4	4140,9	17,4	4962,5	17,1
Португалія	74,8	0,3	68,2	0,3	88,8	0,3
Румунія	645,5	2,6	682,4	2,9	796,4	2,8
Словаччина	651,8	2,6	1143,4	4,8	923,2	3,2
Словенія	245,0	1,0	253,4	1,1	287,8	1,0
Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії	769,9	3,1	734,2	3,1	-	-
Угорщина	1251,1	5,0	1399,5	5,9	1571,0	5,4
Фінляндія	275,3	1,1	249,2	1,0	306,1	1,1
Франція	1652,7	6,6	1467,7	6,2	1764,9	6,1
Хорватія	52,5	0,2	52,8	0,2	67,4	0,2
Чехія	1165,5	4,7	961,7	4,0	1480,8	5,1
Швеція	489,0	2,0	428,1	1,8	724,6	2,5

Примітка. Складено та розраховано автором за даними [12].

За результатами дослідження з імпорту товарів (табл. 2.3), основними партнерами імпорту товарів з ЄС в Україну є такі країни: Німеччина (21,7%),

Польща (17,1%), Італія (9,2%). %)). %. Франція (6,1%), Угорщина (5,4%) та Чехія (5,1%). Україна імпортує менше ніж 1% від загального обсягу товарів з таких країн, як Хорватія, Португалія, Мальта, Люксембург, Кіпр, Латвія, Ірландія та Естонія.

Вивчивши експорт та імпорт товарів за обсягами та структурою, а також за країнами, можна констатувати, що основними партнерами України є Польща, Німеччина та Італія, як країни, в які Україна експортує свої товари, а також країни з яких імпортує свої товари в Україну.

Проаналізувавши державно-приватне партнерство в Україні, можна зазначити, що сьогодні в Україні існує кілька проектів державно-приватного партнерства, але вони мають довгостроковий характер і жоден із проектів ще не завершено повністю. Отже, після вивчення експорту та імпорту було визначено національні «сильні сторони», а саме те, що Україна може запропонувати країнам ЄС і що вони можуть запропонувати нам, визначено країни, які, незважаючи ні на що, продовжують співпрацю з Україною як з партнером, хоча б на цьому рівні.

2.2. Оцінка факторів та інвестиційних передумов розвитку державно-приватного партнерства в сфері зовнішньоекономічної діяльності Хмельницької області

Забезпечення сталого розвитку соціально-економічного потенціалу на Хмельниччині є важливим напрямом діяльності органів державного управління регіонального рівня. Основною метою програми соціально-економічного розвитку області на 2022 рік [50], що відповідає меті Стратегії розвитку Хмельницької області на період до 2027 року [52], було забезпечення сталого розвитку соціально-економічного потенціалу області за рахунок підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки, посилення інвестиційної та інноваційної привабливості, модернізації соціальної сфери, створення сприятливих умов для розвитку самодостатнього

місцевого самоврядування, підвищення рівня добробуту та соціальної захищеності населення.

Капітальні вкладення є важливою передумовою економічного розвитку та зростання і тому завжди мають бути частиною галузі економічної політики, оскільки без них неможливе формування нових високопродуктивних форм діяльності та не відбудеться жодних змін в економічній структурі. Капітальні інвестиції мають тенденцію демонструвати перспективну динаміку щодо ВВП. Це означає, що спочатку інвестиції, а потім бажане економічне зростання.

Розглянемо та проаналізуємо капітальні вкладення за видами активів у Хмельницькій області у 2020-2021 роках (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Капітальні інвестиції за видами активів 2020-2021 рр.

	Обсяг капітальних інвестицій тис.грн		Темп приросту,%
	2020 р.	2021 р.	
Усього	9210144	10874810	118,07
Інвестиції в матеріальні активи	9174108	10772730	117,43
будівлі житлові	586338	1063367	181,36
будівлі нежитлові	1401845	1702733	121,46
інженерні споруди	3195479	2732469	85,51
машини, обладнання та інвентар	2964857	3851018	129,89
транспортні засоби	729927	990687	135,72
земля	18116	18215	100,55
довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва	120649	152610	126,49
інші матеріальні активи	156897	261631	166,75
Інвестиції в нематеріальні активи	36036	102080	283,27
з них			
програмне забезпечення та бази даних	11783	22383	189,96

Примітка. Складено автором на основі джерела [36].

При цьому варто врахувати ситуацію, що склалася у зв'язку з

військовою агресією росії проти України за підтримки білорусі інформація «Капітальні інвестиції за видами активів» у 2022 році не оприлюднюються відповідно до Закону України «Про захист інтересів суб'єктів подання звітності та інших документів у період дії воєнного стану або стану війни» [47].

У 2021 році підприємства та організації області здійснили капітальні вкладення на суму 1 087 810 000 грн. за рахунок усіх джерел фінансування, що на 18% більше, ніж у 2020 році в порівнянних цінах.

Майже всі інвестиції у 2021 р. (99% загального обсягу) було спрямовано в матеріальні активи, з яких: у будівлі житлові – 9,8 %; у машини, обладнання та інвентар – 35,7 %; транспортні засоби – 9,1 % усіх інвестицій, у будівлі та споруди – 41,1 %; інші матеріальні активи – 3%. 0,93% від загального обсягу капітальних вкладень було інвестовано в нематеріальні активи, з них 0,2% - у програмне забезпечення та бази даних (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Структура інвестицій в матеріальні активи в 2021 р.

Примітка. Складено автором на основі джерела [36].

В сьогоденних умовах надзвичайно важливим є питання залучення інвестицій у діяльність підприємств, а також у розвиток економіки в цілому.

Таким чином, до початку повномасштабного вторгнення у структурі джерел фінансування інвестицій переважали власні кошти підприємств та організацій. Їхня частка в загальному обсязі капітальних вкладень склала 66,5%.

Варто зазначити, що іноземні інвестори в регіоні загалом охоче вкладають кошти в обробну промисловість, оптову та роздрібну торгівлю, а також у галузі, що не потребують довгострокових капітальних вкладень та розвитку нових технологій, особливо фінансовий сектор та сектор нерухомості. Сьогодні на перший план виходить питання забезпечення інвестиційної безпеки у військовий та післявоєнний період. Зрештою, саме це лякає інвесторів найбільше.

Далі розглянемо капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за допомогою табл. 2.5.

За видами економічної діяльності найбільші капітальні вкладення йдуть на розвиток промислових підприємств – 2 488 064 тис. грн або 25,5 % від загального обсягу, будівництва – 938 502 тис. грн (9,62 %), підприємств сільського, лісового та рибного господарства 3339 311 тис. грн (34,2 %).

У 2022 році в житлову нерухомість було інвестовано 1018 979 тис. грн (10,5% від загального обсягу), що на 30,8% менше, ніж 2021 року.

Практично у всіх галузях економіки обсяги капітальних вкладень у 2022 році скоротилися. Однак обсяг капітальних вкладень в оптовій та роздрібній торгівлі, ремонт автомобілів та мотоциклів збільшився на 3%. А рівень інвестицій в освіту у 2022 році збільшився суттєво порівняно з 2021 роком – на 72,3%.

За рахунок коштів державного та місцевих бюджетів здійснено 11,7% капітальних вкладень. Частка позикових коштів за рахунок банківських кредитів та інших кредитів становила 10,1%.

Обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку регіону станом на 30 червня 2021 року становив 304,5 млн дол. США, що на 57,7 млн дол. США, або на 20% більше ніж на початок року.

Таблиця 2.5.

Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності (тис.грн)

	Роки			Темп приросту,%
	2020	2021	2022	
Усього	10617033	13515408	9753202	72,16
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2662445	3549113	3339311	94,09
Промисловість	2228172	2981370	2488064	83,45
Будівництво	934020	2006795	938502	46,77
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	291300	298379	308340	103,34
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	350616	657090	339490	51,67
Тимчасове розміщення й організація харчування	1743	5295	4450	84,04
Інформація та телекомунікації	8380	22814	16227	71,13
Операції з нерухомим майном	1271567	1465615	1018979	69,53
Професійна, наукова та технічна діяльність	45097	96905	47773	49,30
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	52037	332328	140823	42,37
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	2223846	1307403	482597	36,91
Освіта	69754	55572	95750	172,30
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	470508	729249	528044	72,41

Примітка. Складено автором на основі джерела [36].

У Хмельницькому працюють понад 200 компаній з іноземним капіталом із 33 країн світу. Основними країнами-інвесторами є Кіпр, Франція, Польща, Сполучене Королівство Великобританії та Північної Ірландії, Німеччина, Ізраїль та Британські Віргінські острови.

У 2021 році продовжилася реалізація важливих інвестиційних проєктів, які мають стратегічно важливе значення для економічного розвитку регіону. Зокрема, у місті Старокостянтинів завершується будівництво

нафтовидобувного комплексу проектною потужністю 1 млн тон продукції на рік. На стадії завершення знаходиться будівництво сучасного санаторно-курортного комплексу ТОВ «Арден-Палас» на 1200 місць у дачному селищі Сатанів. Розпочато підготовку до будівництва другої черги насінневого заводу «КВС-Україна» у Кам'янці-Подільському, що дозволить подвоїти виробничі потужності та посилити переваги для існуючих та майбутніх партнерів у вирощуванні якісного насіння.

Реалізовано проєкт із відновлення роботи аеропорту «Хмельницький». На завершальній стадії знаходиться розробка проектно-кошторисної документації з реконструкції злітно-посадкової смуги. У 2021 році з обласного бюджету на поточний ремонт злітно-посадкової смуги виділено 1,1 млн. грн., на придбання спеціального обладнання (інтроскопу) — 1,2 млн. грн. З бюджету м. Хмельницького на дослідження несучої здатності штучних поверхонь було виділено 340 тисяч гривень. Почалася сертифікація аеродрому для перевезення вантажів.

З метою стабільного соціально-економічного розвитку облдержадміністрацією протягом 2021 року вжито заходів щодо зміцнення інвестиційного потенціалу економіки регіону та збільшення обсягів інвестицій у реальний сектор економіки.

Інвестиційний потенціал регіону був представлений на різних заходах, де висвітлювалася інформація про провідні компанії, інвестиційні проєкти, вільні земельні ділянки типу «Greenfield» та виробничі площі типу «Brownfield», які можуть бути запропоновані інвесторам.

Керівництво Хмельницької адміністрації провело низку зустрічей з офіційними представниками іноземних держав: з надзвичайними та повноважними послами Республіки Польща, Литви, Молдови, Туреччини, Узбекистану, Угорщини, Вірменії, Королівства Швеція та ін.

З метою стимулювання інвестиційної активності у регіоні, залучення та ефективного використання вітчизняних та іноземних інвестицій, вирішення нагальних проблем інвесторів у 2021 році при облдержадміністрації створено

Офіс супроводу інвесторів.

В умовах повномасштабної війни між Україною та росією виникла економічна криза, яку неможливо подолати без залучення зовнішніх донорських коштів (інвестицій). Загроза активних бомбардувань міст, а також руйнування інфраструктури та великої кількості підприємств змусили багатьох іноземних інвесторів частково призупинити свої інвестиції. Це були вимушені кроки, оскільки низка суб'єктів господарювання втратила ресурси і інвестувати стало ні в що. Тому що згідно з трактуванням сутності інвестиційних ресурсів, це всі види грошових та інших активів, що беруть участь в об'єктах інвестування. У разі втрати об'єкта інвестування інвестиційний процес зупиняється. Тому таке короткострокове припинення приросту капіталу з-за кордону абсолютно виправдане і логічне.

На підставі дослідження зазначимо, що сьогодні розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів як для компаній, так і для регіону загалом має відбуватися у кілька етапів:

- розрахунок та прогнозування потреби у загальних інвестиційних коштах, що стане можливим лише після закінчення бойових дій;
- вивчення можливостей формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел, що дозволяють стимулювати інтерес інвесторів до тієї чи іншої галузі економіки регіону;
- визначення способів фінансування інвестиційних проектів, оскільки більшість фондів в даний час не мають можливості функціонувати в тій чи іншій сфері, що постраждала від російської агресії;
- оптимізація структури джерел інвестиційних ресурсів, що пов'язано з масштабністю економічної підтримки більшості країн світу.

Також важливо наголосити, що сьогодні більшість іноземних інвесторів, які бажають вкласти кошти у вітчизняні компанії, потребують юридичних гарантій доцільності та безпеки їхньої діяльності. І ці гарантії тепер залежать не так від України, як від країн-партнерів, які допоможуть відновити українську економіку.

Хмельниччина – регіон із великими можливостями для розвитку як внутрішніх міжрегіональних, так і зовнішніх міждержавних відносин. Завдяки вигідному економіко-географічному положенню області сфера міжнародної торгівлі є значущою та динамічною частиною економіки регіону, хоч і характеризується незначними показниками щодо зовнішньоторговельного обороту України.

Таким чином, питома вага Хмельницької області у зовнішній торгівлі України складає 1,3% експорту та 0,8% імпорту.

Основні показники зовнішньої торгівлі товарами Хмельницької області за період 2020-2022 років подано у таблиці 2.6.

За 2021 р. обсяг експорту зовнішньої торгівлі товарами Хмельницької області становив 918,2 млн дол. США що на 38,4% більше від 2020 року (663,4 млн. дол. США).

Таблиця 2.6.

Основні показники зовнішньої торгівлі товарами

Показник	2020 р.	2021 р.	Темп росту 2021/2020 %	2022 р.	Темп росту 2022/2021 %
Обсяг експорту зовнішньої торгівлі товарами тис.дол.	663465	918258	138,4	780233	85
Обсяг імпорту товарів тис.дол.	508814	628505	123,5	707661	112,5
Сальдо зовнішньоекономічної діяльності тис.дол.	154651	289753	187,3	72572	25

Примітка. Складено автором на основі джерела [36].

Проте вже в 2022 р. обсяг експорту зовнішньої торгівлі товарами складав 780,2 млн. дол. США що на 15% менше від попереднього року.

Обсяг імпорту товарів в 2021 р. становив 628,5 млн. дол. США, що на 23,5% більше за 2020 р. і на 12,5 % більше у 2022 р. (707,6 млн. дол. США) в порівнянні з 2021 р.

Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами зберігалося у 2021 р. і становило 289,7 млн. дол. США, що на 87,3 % більше за попередній рік (у 2020 р. – 154,6 млн. дол. США). Однак у 2022 р. відповідний показник зменшився аж на 75% і становив 72,5 млн. дол. США.

Такі суттєві зміни пов'язуємо з подіями, що склалася у зв'язку з військовою агресією росії проти України.

Зовнішньоторговельні операції проводились із партнерами із 124 країн світу. Зовнішньоторговельний оборот товарами та послугами області з країнами ЄС за січень-вересень 2021 року збільшився на 22,0% і становив 555,0 млн. дол. США.

Товарну структуру зовнішньої торгівлі області представлено у таблиці 2.7.

Основу товарної структури експорту становили продукти рослинного походження (50,6%), зокрема зернові культури (37,8%), насіння і плоди олійних рослин (12,2%); жири та олії тваринного або рослинного походження (5,9%).

Більшість експортованих товарів пішла до Китаю, Польщі, Німеччини, Нідерландів, Бельгії, Єгипту, Сполученого Королівства Великобританії та Північної Ірландії.

Імпортний виторг товарів у 2022 році зріс на 12,6% і склав 707,6 млн.дол. США. Основу товарної структури імпорту становили мінеральні продукти (27%), полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них (12,7%).

У 2021 році інформацію про укладені міжрегіональні угоди Хмельницької області було висвітлено у розділі «Економіка та інвестиції» офіційного сайту облдержадміністрації.

Хмельницька військова адміністрація сприяла створенню системи стимулювання експортно-орієнтованих компаній щодо впровадження програм навчання для своїх співробітників з метою підвищення кваліфікації, управлінських навичок та професійного розвитку.

Таблиця 2.7

Товарна структура зовнішньої торгівлі області в 2022 році

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт			Імпорт		
	тис.дол. США	у % до 2021р.	у % до загального обсягу	тис.дол. США	у % до 2021р.	у % до загального обсягу
Усього	780233,2	85	100	707661	112,6	100
Живі тварини; продукти тваринного походження	34889,1	105,4	4,5	3632,1	80,2	0,5
Продукти рослинного походження	394651,8	82,2	50,6	45124,6	160,4	6,3
Жири та олії тваринного або рослинного походження	45806,4	93,2	5,9	19,5	37,1	0
Готові харчові продукти	57081,8	137	7,3	18201,4	130,3	2,6
Мінеральні продукти	8039,6	38,1	1	190758	324,8	27
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	7949,7	132,8	1,1	59356,5	87,6	8,3
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	22712,7	82,8	2,9	89716,9	78,1	12,7
Деревина і вироби з деревини	20177,8	129,3	2,6	997,4	65,5	0,1
Текстильні матеріали та текстильні вироби	27206,6	72,6	3,4	35303,3	84,7	5
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	11749,7	78,9	1,6	8090,8	107,1	1,1
Недорогоцінні метали та вироби з них	30998	52,6	3,9	33631,5	84,3	4,8
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне облад.	64693,3	82,9	8,3	110945	77,1	15,7
Різні промислові товари	42558,5	96,2	5,4	5109,3	58,6	0,8

Примітка. Складено автором на основі джерела [36].

На офіційному вебсайті адміністрації у розділі «Новини» та «Анонси», а також у соціальній мережі «Facebook» «Хмельниччина. Міжнародне співробітництво» оприлюднювалися та поширювалися інформації щодо безкоштовної інноваційної освітньої програми Train the Trainers та інші

відповідні тематичні інформаційні матеріали.

З метою розширення ринків збуту вітчизняних компаній оновлюється Каталог експортного потенціалу Хмельницької області, який публікується у різних (електронних) виданнях, довідниках, каталогах та мережі Інтернет; розсилається торговельно-економічним представництвам у дипломатичних представництвах за кордоном та дипломатичних представництвах країн, акредитованих в Україні, на ділових зустрічах тощо.

З метою активізації підприємницької діяльності та покращення інвестиційного клімату в регіоні вжито заходів щодо вдосконалення системи інформаційно-консультаційної підтримки суб'єктів господарювання, у тому числі проведення освітніх компаній для успішного ведення бізнесу.

У жовтні 2020 року в місті Хмельницькому пройшла онлайн-естафета у форматі Zoom-конференції на тему «Рішення для бізнесу: три складові, які формують компанію». Захід пройшов за підтримки Хмельницької Торгово-промислової палати та ГО «Агентство сталого розвитку «АСТАР» у рамках ініціативи «Ефективні бізнес-об'єднання – дієздатний бізнес – сильна країна», яку реалізує Клуб Ділових Людей України за підтримки Програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України».

З метою сприяння партнерства та ідей у сфері внутрішнього туризму, пропаганда цінностей екотуризму і просування тенденції збереження туристичної унікальності України та наближення українського екотуризму до світового рівня сервісу у грудні 2020 в Хмельницькому пройшов Форум в форматі Zoom-конференції на тему «Екотуризм в Україні та ЄС - тренд наступного десятиліття».

У 2021р. проведено зустрічі керівництва адміністрації з іноземними партнерами: Генеральним директором компанії «Контінентал Фармерз Груп» Георгом фон Нолкеном – з метою обговорення проблемних питань та перспектив ведення сільськогосподарського бізнесу на Хмельниччині, плану розвитку компанії на найближчі роки, соціальних проєктів, які «Контінентал Фармерз Груп» реалізовує в області.

Провідними компаніями-учасниками зовнішньоекономічної діяльності у Хмельницькій області є:

- експортери: ТОВ «Преттл-Кабель Україна» (м. Кам'янець-Подільський), ТОВ «Суффле Агро Україна» (Славутський район), ТОВ «Торгівельна компанія «ВІТАГРО» (Волочиський район), ПАТ «Укрелектроапарат» (м.Хмельницький), ТОВ «Сіріус Екструджен» (м. Хмельницький);

- імпортери: ТОВ «Сіріус Екструджен» (м. Хмельницький), ТОВ «Преттл-Кабель Україна» (м. Кам'янець-Подільський), ТОВ «Inter Cars Ukraine» (м. Хмельницький), ПАТ «Подільський Цемент» (м. Кам'янець-Подільський), ТОВ «Т - Стиль» (м. Хмельницький), ТОВ «КАРАТ» (м. Хмельницький), ПРАТ «Gerebit ceramic production» (м. Славута).

До 2022 року (у зв'язку із військовою агресією росії проти України) намітилася тенденція збільшення обсягів зовнішньої торгівлі Хмельницької області. При цьому обсяг експортних поставок перевищив обсяг імпорتنих операцій, що вплинуло на позитивний зовнішньоторговельний баланс. У структурі зовнішньої торгівлі підприємств Хмельницької області спостерігається стійке зниження частки зовнішньоторговельних операцій із країнами СНД. При цьому частка товарів, що експортуються та імпортуються до країн Євросоюзу та інших країн світу щорічно збільшується. У 2020-2021 роках зростає кількість учасників зовнішньоторговельної діяльності регіону - компаній регіону, які здійснюють зовнішньоторговельні операції, та країн-міжнародних партнерів. Найважливішими товарними групами для експорту є продукція рослинного та тваринного походження, машини, обладнання; імпорт машин, обладнання, пластмас, полімерних матеріалів та транспортних засобів.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ

3.1. Моделі державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону

Як відомо, моделі – це відображення у вигляді конструкцій, описів та математичних виразів характерних властивостей об'єкта [25]. Вони відтворюють принципи роботи об'єкта і мають його основні характеристики. У міжнародних економічних відносинах та економічній науці загалом моделі використовуються для вивчення економічних законів та взаємодій, ситуацій управління та процесів світової економіки тощо. Їх використовують для забезпечення розробки об'єктів у таких умовах, коли їх дослідження утруднене або взагалі неможливе.

Моделі ДПП як економічної взаємодії є умовним (описовим) аналогом проектів державного та приватного сектора і характеризують форми співробітництва між учасниками проекту (представниками галузей), види укладених договорів, способи їх укладання тощо.

За даними Світового банку, існує чотири основні моделі ДПП:

1. Контракти на управління та лізинг;
2. Концесії (що реалізуються у формах «ROT» (відновлення, експлуатація, передача), «RLT» (відновлення, оренда, передача), «BROT» (будівництво, відновлення, експлуатація, передача));

3. Проекти «зеленого поля» (проекти «з чистого листа», Greenfield Projects), які передбачають, що приватний партнер буде та експлуатує новостворений об'єкт самостійно або спільно з державою протягом терміну дії договору. Вони здійснюються з використанням механізмів «BLT» (будівництво, оренда, передавання), «BOT» (будівництво, експлуатація, передавання), «BOO» (будівництво, володіння, управління);

4. Продаж активів. Модель включає системи придбання частини об'єкта державного сектора приватним сектором через розміщення вільних коштів на купівлю акцій або через програми приватизації [42; 63; 70]. При цьому С. Підгаєць зазначає, що вибір моделей здійснюється державою залежно від обсягу та виду послуг, що є предметом ДПП.

Як зазначає Мащенко М. А., класифікація моделей ДПП Світового банку заснована на наступному критерії: питома вага участі приватної компанії у розподілі операційних ризиків та операційних витрат [30]. Автор також перераховує моделі ДПП, поширені в США:

- партнерство для успішної реалізації пріоритетних інфраструктурних проектів (зокрема, вони передбачають проведення пакетних тендерів);
- партнерство для реалізації великих та складних програм із залученням управлінського досвіду приватного партнера;
- партнерство, спрямоване на залучення нових технологій, розроблених у приватному секторі;
- партнерство, спрямоване на залучення різних фінансових ресурсів, доступних бізнесу;
- партнерство з розвитку створюваних об'єктів інфраструктури приватним партнером, що супроводжується передачею права власності на побудований об'єкт і, відповідно, управління ним та іншим капіталом.

Автор також представляє моделі ДПП Євросоюзу: сервісний контракт, за яким приватна компанія управляє державними активами; угоду про управління та експлуатацію; орендувати; будівництво «під ключ»; «DBFO» (Проектування, будівництво, фінансування та експлуатація). На наш погляд, визначаючи типові для США моделі ДПП, автор виходив із цілей та завдань проектів взаємодії державного та приватного секторів. Досягнення цих цілей можливе укладанням різних угод і реалізації відповідних механізмів, до яких зарахуємо укладання концесійних угод, трансфер технологій тощо. Як обговорювалося в [64], класифікація моделей ДПП у США також відрізняється за характером розподілу відповідальності між державним та

приватним секторами, включаючи питання розподілу ризиків. Тут автор згадує про існування таких моделей ДПП, як «DB» (проектування та будівництво), «DVO»/«DBM» (проектування, будівництво та експлуатація/обслуговування), про які йдеться нижче.

До типових для Європейського Союзу моделей ДПП автор також включив «DBFO» — механізм реалізації відповідних моделей ДПП. Цю думку можна простежити й у роботі І. А. Брайловського «Передача активів – роздержавлення як одна з моделей державно-приватного партнерства», де розглянуто основні види контрактів у рамках категорії моделей ДПП (за методологією Європейського Союзу) [6]: «BOO», «DBFO», «PFI» (приватна фінансова ініціатива) та ін. Аналогічний недолік характерний для моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, розроблених П.І. Шилепницьким [59; 63]. У дослідженнях автора виділено такі типи моделей ДПП: договори надання послуг, договори експлуатації та управління, договори лізингу, «BOT», «BOOT» (будувати, володіти, управляти, передавати), «BLOT» (будувати, орендувати, експлуатувати, передавати), «BOT», «BOOT» (будівництво, володіння, управління, передавання), «BLOT» (будівництво, оренда, експлуатація, передавання), «BROT», «BTO» (будівництво, передача, експлуатація), «DBFO» («BOO» (будівництво, володіння, експлуатація), «BDO» (будівництво, розвиток, експлуатація), «DCMF» (проектування, будівництво, менеджмент, фінансування)). Зазначимо, що «BOT» та «DBFO» не можуть бути включені в моделі, оскільки містять лише конкретні механізми їх реалізації, засновані на укладенні та виконанні відповідних контрактів, в т. ч. ЗЕД, розподілі прав, обов'язків та відповідальності учасників проектів ДПП.

Топологію моделей ДПП за класифікацією Світового банку використав І.А. Брайловський щодо механізмів ДПП. Зокрема, автор класифікував моделі ДПП на п'ять основних категорій у порядку збільшення участі у проектах ДПП та прийняття ризиків з боку приватного сектору: контракти на постачання та управління; проекти під ключ; оренда; концесії; приватна

власність на активи (роздержавлення) [4]. Як видно, договори управління та лізинг (оренда) розглядаються як окремі моделі ДПП залежно від обраних автором класифікаційних ознак, у матеріалах Світового банку вони розглядаються як єдина модель.

У країнах Азії у зовнішньоекономічній діяльності практично реалізовані такі моделі ДПП: контракт надання послуг (доручення приватної компанії надавати послуги в державних установах на короткий період (від 1 до 3 років), контракт на управління (залучення приватного сектору без продажу активів), договір оренди, договір концесії, спільне підприємство (спільне володіння та одночасне управління державним та приватним секторами) [55]. Як бачимо, вони за своєю суттю аналогічні моделям ДПП, що визначаються Світовим банком.

Длугопольський О. В., Жуковська А. Ю. відзначили, що світова практика сформувала п'ять основних моделей ДПП та вказали термін їх реалізації: операційна модель та модель кооперації (5-10 років), концесійна модель (20-30 років), контрактна модель (3-5 років), модель лізингу (8-15 років) [15].

Ці базові моделі ДПП характеризуються специфічними формами власності, джерелами фінансування та управління. Вони були запропоновані Л. Шарінгером у 2004 р. Ці моделі надалі отримали розвиток у дослідженнях Л. Шерінгера на такі типи: модель власника, модель оренди, модель лізингу, операторно-договірна модель, модель концесії.

Для цих моделей С. Н. Кузьміна та І. А. Бабкін рекомендують реалізацію відповідних форм договорів (договір оперативного управління, створення спільних підприємств, концесії різних видів, укладання договорів надання послуг та управління, оренди, лізингу, договір розподілу продукції), розподілу права та обов'язки у процесі фінансування та управління проектами ДПП.

З іншого боку, О. Сімсон вказує на існування двох моделей ДПП: концесійної (що передбачає традиційну відповідальність держави за

реалізацію проектів ДПП та ініціативу щодо їх реалізації) та організаційної [51]. Організаційна форма забезпечує формування стабільних зв'язків між державним, приватним та третім секторами для просування політики економічного та соціального розвитку. Воно може бути реалізовано у будь-якому вигляді економічної діяльності, а державним партнером може бути не лише держава, а й регіональна одиниця (територіальна громада), державні та муніципальні підприємства, установи, організації, об'єднання. Вважаємо, що такий підхід до розгляду моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності є надто спрощеним, оскільки ігнорує також такі важливі аспекти взаємодії державного та приватного секторів, як договірні відносини, кооперація, лізинг та ін.

Кругов В. В. моделі ДПП визначає як контракти (угоди) на управління, договори оренди (лізинг), моделі концесії [24]. Автор класифікував їх на:

- проекти (контракти) щодо створення нових об'єктів на умовах концесії;
- угоди про створення нових об'єктів.

Для перших наведено різновиди концесійних контрактів: «BOOT», «BLOT», «BOT», «BOMT» (будівництво, експлуатація, обслуговування, передавання), «DBOOT» (проектування, будівництво, володіння, експлуатація, передавання), «DBFO» (проектування, будівництво, фінансування, експлуатація), «BBO» (придбання, будівництво, експлуатація), «BLT». Для других автором наведено моделі: «ROT», «RLT», «BROT». Також Кругов В.В. провів класифікацію вищезгаданих моделей ДПП залежно від розподілу ризиків та ступеня участі приватного сектора. З викладеного матеріалу можна дійти висновку, що автор ототожнює поняття моделей ДПП, сфер реалізації угод (механізмів ДПП) і видів контрактів. На наш погляд, ці категорії слід відокремити одна від одної, оскільки кожна з моделей передбачає різні механізми реалізації та передбачає укладання різних видів договорів.

У роботі О. М. Вінника до правових форм та моделей ДПП ставляться

«O&M» (експлуатація та технічне обслуговування), «ОММ» (експлуатація, технічне обслуговування та управління), «DB», «DVO», «DBM», «DBOM» (проєктування, будівництво, експлуатація та технічне обслуговування), «DBFOM» (проєктування, будівництво, фінансування, експлуатація та технічне обслуговування), «DBFOMT» (проєктування, будівництво, фінансування, експлуатація, технічне обслуговування, передача), «BOT», «BOO», «BOT», «BBO» [8].

І. П. Дубок підкреслює, що не існує єдиної моделі ДПП залежно від форми, яку вони включають: концесію, аутсорсинг, спільне управління тощо [16]. У той самий час Марченком В.М., до форм ДПП, що виділяються на основі економічного узагальнення правових можливостей партнерства, відносить концесію, оренду, лізинг, спільну діяльність без створення юридичної особи та договір про розподіл товару [29]. Цю думку підтримує К. С. Пашинська та стверджує: «У світовій практиці в класифікації моделей державно-приватного партнерства прийнято виділяти такі форми: контракти, договори оренди, концесії, угоди про розподіл продукції, угоди про спільну діяльність [40]. Тому відзначимо ототожнення понять моделі ДПП та форми ДПП, організаційно-правової форми ДПП, як це зроблено у вищевказаних публікаціях.

Брайловський І.А. рекомендує три моделі ДПП, які слід реалізувати в Україні:

Модель 1: Державний сектор бере у свою зону відповідальності приватного інвестора, який будує та/або керує об'єктом протягом певного періоду часу. Рекомендуються такі механізми реалізації цієї моделі: BOT, BOOT, BTO, BOO, BOMT, DBOOT, DBFO, BOLT, Brownfield, Service Contract, лізинг і т.д. Рекомендується для використання у інфраструктурних проєктах.

Модель 2. Держава створює умови та формує всю необхідну інфраструктуру для реалізації проєкту приватним інвестором. Така модель має реалізовуватись за допомогою реалізації спільних проєктів. Модель

призначена для використання у сфері інновацій та високих технологій.

Модель 3. Пряма участь держави у проекті приватної компанії, де мають бути використані кошти Фондів прямих інвестицій з участю держави. Модель рекомендована у сфері інновацій [5].

Руслан Хусаїнов у своїй роботі «Моделі державно-приватного партнерства: закордонний досвід та перспективи для України» класифікував моделі правових систем ДПП за критерієм структури правового забезпечення державно-приватного партнерства (модель відсутності профільних комплексних нормативно-правових актів у сфері ДПП, модель мінімального збалансованого правового регулювання окремих аспектів ДПП, модель, що характеризується наявністю спеціального комплексного профілю нормативних актів (законів) у сфері ДПП, модель), та за критерієм наявності і статусу спеціального органу управління у сфері державно-приватного партнерства (модель єдиного органу управління у сфері ДПП, модель кількох спеціальних органів державного або державно-громадського управління, модель відсутності спеціального профільного державного або державно-громадського управління у сфері ДПП) [55].

На основі аналізу досліджень та публікацій з проблеми сутності та видів моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності відзначимо наступне. Науково-дослідні публікації, присвячені природі та класифікації моделей ДПП у зовнішньоторговельній сфері, відсутні. У практиці реалізації проектів ДПП, реалізованих у низці країн (Великобританії, США, країнах Азії), зокрема ініційованих цими країнами проектів ДПП у сфері зовнішньої торгівлі, можуть застосовуватися різні моделі.

Що стосується самого поняття моделей ДПП та їх варіантів, то серед дослідників існує консенсус у тому, що не існує єдиної моделі ДПП, яка могла б бути реалізована в країні чи зовнішньоекономічній сфері. Однак список існуючих моделей ДПП істотно відрізняється залежно від обраної класифікації. Зазначимо також ототожнення термінів «модель ДПП», «форма ДПП» та «механізм ДПП» в окремих літературних джерелах. На наш погляд,

ці поняття не тотожні, слід виділити різницю між ними. Візьмемо за основу класифікацію моделей ДПП Світового банку, згідно з якою до них належать: договори управління, лізинг (оренда), концесія, договори створення чи реконструкцію об'єктів, продаж активів.

Щодо механізмів реалізації моделей ДПП, ми скористаємося ідеями І.А. Брайловського, який визначив моделі ДПП, які він рекомендував Україні. А саме, вважаємо за корисне виділити різні механізми їх реалізації в моделях ДПП: «ROT», «RLT», «BROT», «BLT», «BOT», «BOO», «BOOT», «DBFO», «DB», «DBO», «DBM», «PFI», «BLOT», «BOT», «BROT», «BTO», «DCMF» тощо. Результати досліджень узагальнені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері та притаманні їм форми та механізми реалізації

№ з/п	Моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері	Форми ДПП у зовнішньоекономічній сфері	Механізми ДПП у зовнішньоекономічній сфері
1	Угоди на управління	Договір на оперативне управління, сервісні контракти тощо	«ROT», «RLT», «O&M», «OMM», «PFI»
2	Лізинг (оренда)	Угоди оренди (лізингу)	«O&M», «OMM», «PFI»
3	Концесія	Договори концесії щодо створення, реконструкції, управління об'єктом	«DBO», «DBM», «ROT», «RLT», «BROT», «PFI», «DBFO», «DB», «BLOT», «BROT», «BTO», «DCMF», «DBOM», «DBFOM», «DBFOMT»
4	Угоди про створення чи реконструкцію об'єктів	Створення спільних підприємств, договори про розподіл продукції тощо	«DBO», «DBM», «DBOM», «BOOT», «BLOT», «BROT», «BTO», «BOT», «BOMT», «DBOOT», «DBFO», «BBO», «BLT», «DBOM», «DBFOM», «DBFOMT» «PFI».
5	Продаж активів	Первинне розміщення акцій, приватизація	«ROT», «RLT», «O&M», «OMM», «PFI»

Примітка. Складено автором на основі [8].

Отже, різноманітність моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, а також наявність різних форм та механізмів їх реалізації

вимагають належної уваги до питання їх вибору, що потребує уважного підходу та виявлення переваг та недоліків в умовах невизначеності та існування системи обмежень.

3.2. Стратегічні напрями розвитку державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону

Практика реалізації проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності визначила особливості їх реалізації, які зумовлені факторами-дестимуляторами ДПП. Серед них: короткий термін реалізації проектів ДПП, низький рівень планування, недостатня зацікавленість приватних партнерів у кінцевих результатах реалізації проектів, недосконалість законодавчої бази, політизація та недостатні повноваження місцевої влади в адміністративних питаннях, зволікання з реалізацією проектів ДПП тощо.

Як уже зазначалося, механізм ДПП в Україні вже функціонує, але його використання в умовах воєнного часу не передбачалося. Враховуючи нинішні реалії, існує значна потреба у додатковому фінансуванні, тому необхідно представити законопроект, спрямований на вдосконалення механізму залучення приватних інвестицій за механізмом ДПП з метою прискорення відновлення зруйнованих під час війни об'єктів та будівництва нових у зв'язку з відновленням національної економіки України після війни. Слід також зазначити, що діяльність щодо реалізації проектів ДПП в Україні є фрагментарною. Дані щодо реалізації проектів, підтриманих Світовим банком, що містяться у звітних матеріалах Public-Private Infrastructure Advisory Facility (PPIAF), не співвідносяться з діяльністю Агентства підтримки державно-приватного партнерства в Україні, яке вважається провідною організацією з просування ДПП.

На основі інформаційних матеріалів Міністерства інфраструктури України проведемо SWOT-аналіз інфраструктурних проектів ДПП в Україні (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

**SWOT-аналіз інфраструктурних проєктів ДПП в Україні у сфері
зовнішньоекономічної діяльності регіону**

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<ul style="list-style-type: none"> - Фінансова та технічна підтримка міжнародних організацій, що мають досвід реалізації проєктів ДПП у світі; - Найнижча вартість кваліфікованої робочої сили в Європі; - Удосконалення законодавства у сфері ДПП; - Формування і розвиток методичної бази реалізації проєктів ДПП; - Гнучкість механізму реалізації ДПП, різноманітні моделі ДПП, форми фінансування, механізми розподілу ризиків; - Наявність Агенції із підтримки державно-приватного партнерства в Україні у 2022 р. та успішність її діяльності у сфері ДПП; - Участь міжнародних радників у реалізації пілотних концесійних проєктів в інфраструктурі та накопичення відповідного досвіду органами державної влади 	<ul style="list-style-type: none"> - Географічне розташування, територіальна близькість та межування із агресором рф, воєнний стан в Україні, руйнування інфраструктури; - Часті зміни державної політики та законодавчої бази (суперечливість положень окремих нормативних актів), що ускладнює планування ДПП; - Нестабільна економічна ситуація, висока інфляція та низька купівельна спроможність; - Складність ведення бізнесу, низький рейтинг Doing Business (67місце в загальному рейтингу 2020року); - Висока вартість інфраструктурних проєктів ДПП, дефіцит державного бюджету, що потребує значного обсягу інвестиційних вкладень; - Недосконалий механізм реалізації проєктів та оцінки їх ефективності, застосування процедур реалізації проєктів, відсутність досвіду та кваліфікованого персоналу в ДПП; - Погана співпраця між державою та місцевою владою, складна процедура погодження проєктів через Кабінет Міністрів України
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<ul style="list-style-type: none"> - Відновлення економіки, підвищення ділової активності та поступове зростання ВВП України у післявоєнний період; - Вступ до ЄС; - Фінансова допомога для відновлення зруйнованих внаслідок російської агресії інфраструктурних об'єктів; - Політична та громадська підтримка впровадження ДПП в інфраструктурі; - Значний спектр об'єктів інфраструктури для партнерства з приватним бізнесом; - Репатріації рф; - Розвиток нових моделей для участі приватного бізнесу в стратегічних і соціально важливих об'єктах інфраструктури; - Розвиток транспортних технологій та підходів в управлінні інфраструктурою розвинених країн 	<ul style="list-style-type: none"> - Поглиблення російської агресії, продовження воєнного стану; - Економічна криза, падіння купівельної спроможності; - Перебудова логістичних маршрутів, обхід території України, що знижує актуальність інфраструктурних проєктів ДПП; - Ризик відмови приватного партнера від реалізації проєкту; - Обмежена кількість зацікавлених у проєкті учасників; - Можливе зниження конкуренції на ринку, дискримінація інших учасників ринку; - Відсутність державних гарантій захисту інвестицій, відшкодування збитків та виконання зобов'язань вчасно

Стартові умови розвитку ДПП зумовили значну увагу питанням забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, яке спрямоване на розвиток державно-приватної взаємодії. До вагомих складових проєктів ДПП варто віднести:

- нормативно-правове забезпечення;
- інституційне забезпечення;
- організаційне забезпечення;
- фінансове забезпечення;
- обліково-аналітичне забезпечення.

Дослідимо ретельно кожен із зазначених складових забезпечення ДПП у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону.

На нашу думку, поняття інституційного та нормативно-правового забезпечення ДПП у сфері зовнішньоекономічної діяльності слід розрізняти, але вони мають бути взаємоузгодженими. Інституційна складова забезпечує реалізацію сформульованих у законодавчій та нормативній базі методологічних засад у практичну функціональну сферу окремих галузей економіки та соціальної сфери. В умовах національної економіки це зумовлено необхідністю використання передового зарубіжного досвіду в інституційному середовищі для реалізації проєктів ДПП.

Важливою складовою забезпечення ДПП у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону є повнота та достовірність інформаційного наповнення обліково-аналітичних систем учасників проєкту ДПП. Метою створення обліково-аналітичного забезпечення ДПП є:

- відповідність обліково-аналітичної системи компаній-учасників проєктів ДПП вимогам інвестора;
- формування достовірного джерела інформації про фінансовий стан компаній-учасників проєктів ДПП;
- відкритість системи бухгалтерського обліку, прозорість фінансової звітності;
- підвищення ефективності інформаційного забезпечення процесів

управління учасників ДПП;

- формування обліково-аналітичних даних для прийняття рішень щодо ДПП (звітність, аналітичний звіт, аудиторський звіт);
- використання обліково-аналітичних показників: розрахунки в ДПП, трансакційні витрати, фінансова та податкова звітність, звітність про інші операції ДПП тощо.

Щодо питання організаційного забезпечення ДПП, то слід використовувати відповідні організаційно-економічні механізми ДПП, які регламентують організаційні основи взаємодії учасників проєкту ДПП у формуванні інвестиційної політики розвитку національної економіки, а також економічні методи формування цілей, заходів щодо розвитку державно-приватного партнерства та реалізації системного моніторингу їх ефективності.

Нами узагальнено складові елементи забезпечення ДПП у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону (рис. 3.1).

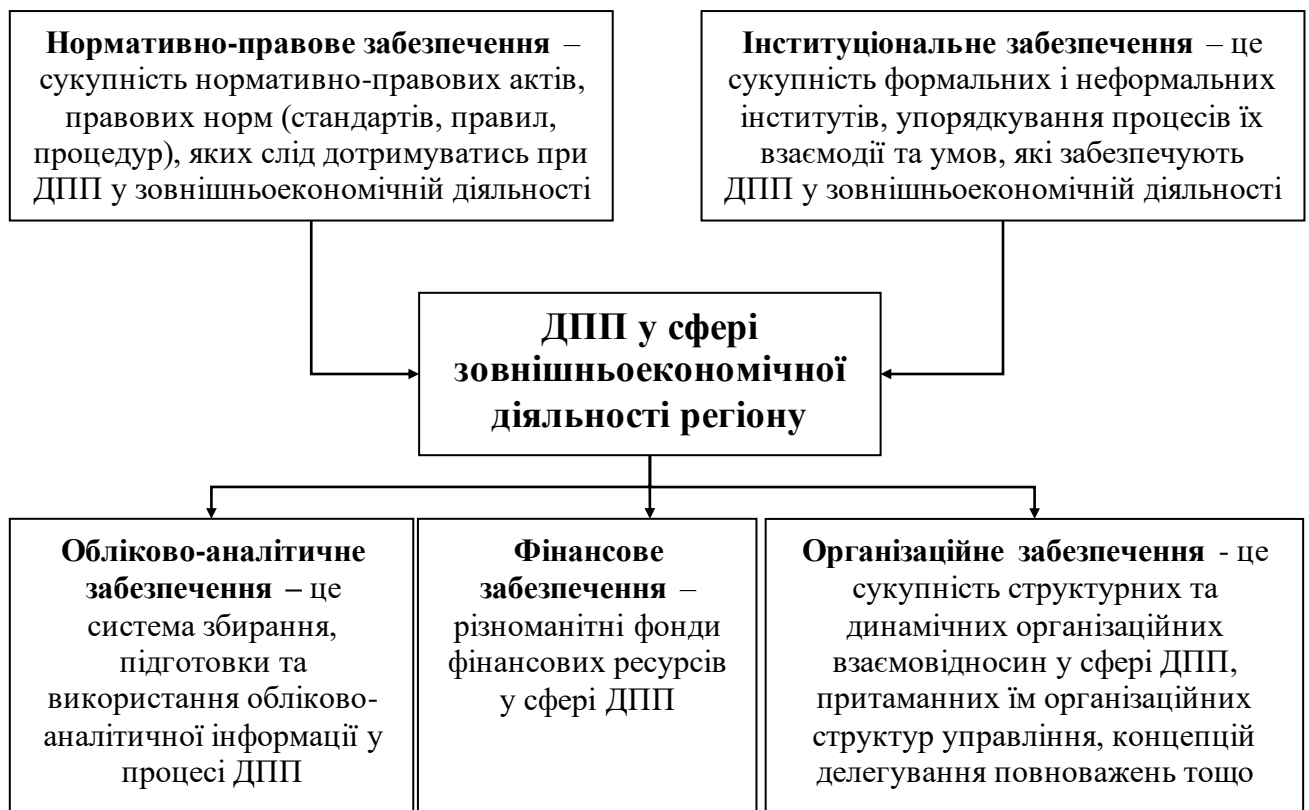


Рис. 3.1. Складові елементи забезпечення ДПП у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону

Примітка. Складено автором.

1. Нормативно-правове забезпечення – сукупність положень, правових норм (стандартів, правил, процедур), яких необхідно дотримуватись при реалізації проектів ДПП у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Його формують нормативно-правові акти, правові норми, які відображаються в концепції розвитку ДПП через узгодження зі стратегією, напрямками та цілями соціально-економічного розвитку регіонів (національної економіки).

2. Інституціональне забезпечення – сукупність формальних і неформальних інститутів (структур), створених для забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності та оптимізації процесів їх взаємодії та умов функціонування. Відповідно до рекомендацій, інституціональне забезпечення ДПП у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону формують:

- органи державної влади та місцевого самоврядування з питань ДПП;
- інститути громадянського суспільства (асоціації, профспілки, технічні консультативні ради, необхідні для їх діяльності).

3. Організаційне забезпечення ДПП у сфері зовнішньоекономічної діяльності – це сукупність структурно-динамічних організаційних ланок у сфері ДПП, притаманних їм управлінських організаційних структур, функцій, методів управління, управлінської політики тощо. На сьогодні, єдиних стандартів та критеріїв для організаційної структури управління проектами ДПП немає.

4. Фінансове забезпечення ДПП у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону формується з різноманітних фінансових ресурсів у сфері ДПП (сформованих фінансовими та нефінансовими установами, зокрема: банками розвитку, інвестиційними, венчурними та іншими фондами довгострокового фінансування проектів ДПП, інформаційні, консультативні, методичні, організаційні, експертні та інші організації) та закладені в них механізми фінансування, які включають державні гарантії та податкові пільги.

5. Обліково-аналітичне забезпечення ДПП у сфері зовнішньоекономічної діяльності визначає інформаційне забезпечення

обліково-аналітичних систем учасників проєктів ДПП у ЗЕД. Він характеризується системною взаємодією функцій інформаційної діяльності (збирання, підготовки та використання обліково-аналітичної інформації в процесі ДПП, а також зберігання, знищення інформації тощо), програмного забезпечення їх реалізації, обліково-аналітичної інформації та показників.

При формуванні складових забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності слід приділити увагу:

- фінансовим та нефінансовим інститутам;
- політиці у сфері управління ДПП;
- організаційним структура управління;
- механізмам фінансування ДПП тощо.

Таким чином, це визначає орієнтири для стратегування розвитку державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності та вказує на напрями його розвитку у довгостроковій перспективі, зважаючи на сучасний рівень розвитку міжнародних економічних відносин та євроінтеграційні процеси. Слід зазначити, що певні механізми ДПП у зовнішньоекономічній діяльності активніше укладаються та реалізуються у певних секторах чи видах економічної діяльності.

ВИСНОВКИ

У магістерській роботі вирішено актуальне наукове завдання, яке полягає в обґрунтуванні теоретичних засад та розробці прикладних аспектів щодо удосконалення механізму державно-приватного партнерства в сфері зовнішньоекономічної діяльності регіонів України.

1. У рамках проведеного дослідження, розроблено типологію ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, яка визначає доцільність формування ДПП партнерства у зовнішньоекономічній діяльності, характер взаємодії суб'єктів ДПП та просторовий аспект, що забезпечує формування ДПП партнерства, враховує цілісне сприйняття можливих форм взаємодії та локалізації суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Це дозволяє представникам територіальних органів влади та інших державних органів, а також представникам приватних партнерів обирати найбільш раціональну форму партнерської взаємодії при реалізації проектів ДПП у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону.

2. Уточнено типологію факторів, що визначають державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності, що забезпечує врахування рушійних сил, що впливають на прийняття рішень щодо реалізації проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, а також використання комбінованого аналізу для вивчення пріоритетних напрямів розвитку ДПП. Це впливає на вибір форми партнерської взаємодії, тип укладених договорів, обсяг інвестицій та спосіб фінансування ДПП тощо.

3. Представники органів місцевого самоврядування в особі відповідних державних органів з управління громадськими об'єктами, представники органів місцевого самоврядування, Агенції сприяння державно-приватному партнерству в Україні та інших державних партнерів, а також їх консультанти розробили методологічну модель ДПП, в якій запропоновано аналіз у зовнішньоекономічній діяльності, який уніфікує послідовність аналізу на основі його принципів і цілей реалізації, викладених у завданнях, на основі яких формуються аналітичні напрями, що визначають застосування

відповідних методів. Це дає змогу оцінити стан ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, виявити та реалізувати резерви його вдосконалення з метою підвищення ефективності ДПП, що впливає на державну політику у сфері ДПП в Україні та міжнародні економічні відносини.

4. Учасникам проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності як з боку держави, так і з числа приватних партнерів пропонується декомпозиція моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності із забезпеченням оптимізації їх вибору на основі використання єдиної системи впорядкування, структурування та об'єктно-господарської діяльності, що дають змогу підвищити ефективність договірних структур та підвищити надійність укладених договорів у формі концесії, управління майном, спільної діяльності та їх поєднання.

5. Використання запропонованого порядку розробки стратегії ДПП у зовнішньоекономічній діяльності забезпечить визначення перспектив та майбутнього стану реалізації проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності шляхом відбору тих, які формують взаємовигідне співробітництво у зовнішньоекономічній діяльності на тривалий період та прагнуть залучення інвестицій у найбільш перспективні об'єкти, що потребують створення, реставрації, модернізації, реконструкції, розвитку тощо.

6. Удосконалений порядок визначення суттєвих складових ДПП спрямований на учасників проектів ДПП як з публічної, так і з приватної сторони - суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарювання для вдосконалення структури та процесу реалізації проектів ДПП, підвищення рівня інноваційної складової та процесів управління, спрощення процедур завершення та реалізації проектів та вдосконалення чинного законодавства з метою розвитку системи відносин на основі ДПП в зовнішньоекономічній діяльності шляхом прискорення розвитку проектів ДПП на регіональному та місцевому рівнях, стимулювання та залучення іноземних інвестицій тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агенція із підтримки державно-приватного партнерства в Україні. URL :<https://pppagency.me.gov.ua/uk/>
2. Аналіз соціально-економічного розвитку областей та міста Києва за 2021 рік. Міністерство розвитку громад та територій України: сайт. 2022. URL: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/derzhavna-rehional-na-polityka/monitorynh/monitorynh-monitorynh/rejtingova-otsinka-regioniv/analiz-soczialno-ekonomichnogo-rozvytku-oblastej-ta-mista-kyyeva-za-2021-rik/>
3. Басенко К.О. Державно-приватне партнерство як перспективний інструмент реалізації інвестиційної політики в будівельній галузі. *Інвестиції: практика та досвід*. № 12. 2014. С. 112–117.
4. Брайловський І.А. Моделі державно-приватних партнерств. *Держава та регіони*. № 4 (40), 2012. С. 99-103.
5. Брайловський І.А. Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку: автореф. дис. на здобуття ступеня д.е.н. Харків, 2015. 43 с.
6. Брайловський І.А. Передача активів – роздержавлення як одна із моделей державно-приватного партнерства. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*, № 1 (12), 2013. С. 92-98.
7. Вікарчук О.І. Концесія у трансформаційній економіці: автореф. дис. на здобуття ступеня к.е.н. К., 2006. 17 с.
8. Вінник О.М. Форми та моделі державно-приватного партнерства. *Університетські наукові записки*, № 1 (37), 2011. С. 159-169.
9. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
10. Гриценко Л.Л., Рекуненко І.І., Державно-приватне партнерство як форма активізації взаємодії держави та бізнесу. *Вісник СумДУ. Серія : Економіка*, № 3, 2014. С. 60-69.

11. Грищенко С. Підготовка та реалізація проєктів публічно-приватного партнерства: практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу. К., ФОП Москаленко О.М., 2011. 140 с.
12. Державна служба статистики України. Статистичні дані. URL: <https://ukrstat.gov.ua/>
13. Дикий О.В. Систематизація наукових підходів до класифікації форм та сутності державно-приватного партнерства. Ефективна економіка, № 6. 2012. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_6_21
14. Дідченко О.І., Москаленко С.А. Державно-приватне партнерство: сутність, законодавство, закордонний досвід. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії* №2. 2012. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_2_048.pdf
15. Длугопольський О.В., Жуковська А.Ю., Державно-приватні партнерства: зарубіжний досвід і уроки для України. *Актуальні проблеми економіки*. № 3. 2012. С. 43-49.
16. Дубок І.П. Сутність та особливості державно-приватного партнерства. *Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України*, Вип. 2, 2014. С. 139-149.
17. Дубок І.П. Нормативно-правове забезпечення державно-приватного партнерства в сфері культури України. *Ефективність державного управління: збірник наукових праць Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України*, Вип. 1/2 (46/47), 2016. С. 257-265.
18. Залознова Ю.С., Бутенко Н.В., Петрова І.П. Публічно-приватне партнерство в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку. *Економічний вісник Донбасу*, № 2 (44), 2016. С. 21-28.
19. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг. *Економіка і прогнозування*, № 4, 2010. С. 62-86.

20. Ісаєва О.В., Фактори ефективності державно-приватного партнерства як однієї з провідних форм участі держави на фінансовому ринку в ролі кредитора. *Вісник Української академії банківської справи*, № 1, 2014. С. 67-72.

21. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за видами економічної діяльності. *Державна служба статистики України*: сайт. 2022. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ioz_19.htm.

22. Карий О.І., Процак К.В., Мавріна А.О. Проекти державно-приватного партнерства: ключові проблеми практичної реалізації. *Економічний аналіз*, Т. 20, 2015. С. 35-44.

23. Комарницька Г.О. Активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Дис. д.е.н. Національний університет «Львівська політехніка», ПВНЗ «Львівський університет бізнесу та права». Львів, 2020. 469 с.

24. Круглов В.В. Моделі державно-приватного партнерства. *Держава та регіони*, №2 (62), 2018. С. 56-61.

25. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту. К.: «Академвидав», 2007. 464 с.

26. Лук'янченко О., Джабраїлов Р. Економіко-правове забезпечення розвитку житлово-комунального господарства на концесійній основі. *Схід*, №1, 2006. С. 5-8.

27. Мазур Н., Кушнір О. Капітальні інвестиції в економіці України: значення та вплив в умовах змін. *Проблеми сучасних трансформацій*. 2022. № 4. URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2022-4-03-05>.

28. Майстро С.В. Державно-приватне партнерство як інструмент забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону. *Вісник НУЦЗ України. Серія: Державне управління*, № 2 (5), 2016. С. 243-249.

29. Марченко В.М. Форми державно-приватного партнерства в Україні. *Бізнес інформ*, № 12, 2015. С. 65-70.

30. Мащенко М.А. Аналітичний огляд моделей державно-приватного партнерства у розрізі забезпечення інвайронментальної безпеки. *Агросвіт*, № 24, 2018. С. 31-35.
31. Міністерство економіки України (стара назва: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України). URL: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.
32. Музиченко А.С., Бержанір А.Л. Державно-приватне партнерство як інститут взаємодії влади та бізнесу. *Економічний простір*, № 75, 2013. С. 100-108.
33. Набульсі Х.Н. Національні особливості сучасних моделей державно-приватного партнерства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*, Вип. 2(1), 2017. С. 58-63.
34. Нейкова І. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку. *Науковий вісник Національного університету ДПС України. Серія : Економіка право*, № 1(48), 2010. С. 152-160.
35. Онищенко Л.І. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері. 2013. URL: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/361>
36. Офіційний сайт Головного управління статистики у Хмельницькій області. URL: <https://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>
37. Офіційний сайт Хмельницької обласної військової адміністрації. URL: <https://www.adm-km.gov.ua/>
38. Павлюк К.В., Павлюк С.М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці КНТУ. Серія : Економічні науки*, № 17. 2010. С. 10-19.
39. Пасічник М.В., Механізми впровадження нового публічного менеджменту: досвід США. *Державне управління: теорія та практика*, № 1. 2009. URL: http://www.academy.gov.ua/ej/ej9/doc_pdf/Pasichnyk_MV.pdf.
40. Пашинська К.С. Форми державно-приватного партнерства. *Економічний аналіз*, Т. 22, № 1, 2015. С. 48-52.

41. Пирог О.В. Національні проєкти як інструмент залучення прямих іноземних інвестицій. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Світове господарство і міжнародні економічні відносини*, Вип. 5, № 10 / 2, Т. 21, 2013. С. 95-105.
42. Підгаєць С. Європейський досвід застосування моделей державноприватного партнерства. *Журнал європейської економіки*, Т. 10, Ном. 3, 2011. С. 291-305.
43. Пілігрим Г.С. Правове регулювання розвитку концесійних відносин в Україні і за кордоном (порівняльно-правове дослідження). Форум права, №3. 2009. URL: http://www.hozpravo.com.ua/conferences/uchastnik/index.php_ELEMENT_ID=109
44. Положення про Департамент економічного розвитку Хмельницької ОВА. URL: <https://www.adm-km.gov.ua/wp-content/uploads/2023/08/.pdf>
45. Попович Д.В. Концесія як форма державно-приватного партнерства: сутність, переваги і недоліки застосування. *Економіка: реалії часу*, № 1(17), 2015. С. 49-53.
46. Про державно-приватне партнерство: Закон України № 2404-VI від 01.07.2010. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
47. Про захист інтересів суб'єктів подання звітності та інших документів у період дії воєнного стану або стану війни. Закон України від 03.03.2022 № 2115-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2115-20#Text>
48. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України № 959-XII від 16.04.1991 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12/>.
49. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 № 739-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80#Text>.
50. Програма соціально-економічного розвитку області у 2022 році. Рішення обласної ради від 22 грудня 2021 року № 61-7/2021.

51. Сімсон О. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері. *Вісник Академії правових наук України*, № 4, 2011. С. 222-230.
52. Стратегія розвитку Хмельницької області на період на 2021 - 2027 рр. Рішення обласної ради від 20 грудня 2019 року № 49-29/2019. URL: <https://www.adm-km.gov.ua/wp-content/uploads/2021/04/.pdf>
53. Тараненко І.В., Охінько О.В. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*, № 1 (4), 2011. С. 376-386.
54. Томич М.І., Пирог О.В., Процик І.С., Концесія як перспективна форма державно-приватного партнерства: переваги та недоліки. *Молодий вчений. Економічні науки*, №2 (66), 2019. С. 641-646.
55. Хусаїнов Р. Моделі державно-приватного партнерства: закордонний досвід та перспективи для України. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*, № 4 (224), 2015. С. 177-192.
56. Чапляк Н. Інвестиційна привабливість України: проблеми та шляхи вирішення в сучасних реаліях. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 40. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-80>.
57. Черняков В. Як залучати інвестиції у постконфліктні території. *Економічна правда*: сайт. 03.05.2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/11/17/679835/>
58. Шемаєва Л.М. Класифікація форм та моделей партнерської взаємодії держави і бізнесу. Стратегічні орієнтири розвитку економіки України: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, Одеса, Україна, 6-7 жовтня 2017 р. Одеса: ОНУ ім. І.І. Мечникова, 2017. С. 45-49.
59. Шилепницький П.І. Дослідження природи державно-приватного партнерства. *Регіональна економіка*, №3, 2010. С.187-194.
60. Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А., Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. К.: Центр учбової літератури, 2012. С. 248.

61. Яненкова І.Г. Напрями ефективного залучення організаційного ресурсу інноваційно-технологічного розвитку економіки України. *Економіка і держава*, 2008. № 6.
62. Andersen O.J. Public-Private Partnerships: Organizational Hybrids as Channels for Local Mobilisation and Participation? In *Scandinavian Political Studies*, Vol. 22, No. 1. 2004.
63. Dewatripont M., Legros, P. Public-private partnerships: contract design and risk transfer. *European Investment Bank (EIB) Papers*, Vol. 10, № 1. 2005.
64. Fosler R. Scott, Berger Renee A. *Public-private partnership in American cities: seven case studies*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1982. p. 43-45, 52-57.
65. Harding A. *Public-Private Partnerships in the UK. Partnerships in Urban Governance, European and American Experiences*. Basingstoke and New York: Palgrave. 1998.
66. Hodge G., Greve, C. PPPs: An International Performance Review. Paper presented at the American Midwest Political Science Association Conference, 8-11 April 2005.
67. Leeper E.M., Walker T.B., Yang S-H., *Government Investment and Fiscal Stimulus in the Short and Long Runs*. NBER Working paper, No. 15153. 2009.
68. Linder S., Rosenau, P. *Mapping the Terrain of the Public-Private Policy Partnership*. The MIT Press, Cambridge Massachusetts. 2000.
69. Moszoro M. *Efficient Public-Private Partnerships*. 2010. URL: <http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0884-E.pdf>
70. *Public-Private Partnerships for Transportation and Water Infrastructure, 2020*/ URL: <https://www.cbo.gov/publication/56044>
71. Roehrich Jens K., Lewis, Michael A., George, Gerard, *Are public-private partnerships a healthy? A systematic literature review*. *Social Science & Medicine*, No. 113, 2014. p. 110–119.

72. Stoker G. Public-Private Partnerships and Urban Governance. Partnerships in Urban Governance, European and American Experiences. Basingstoke and New York: Palgrave. 1998.

73. The European Commission, Mobilising private and public investment for recovery and long term structural change: developing Public Private Partnerships. Brussels. 2009.

74. The World Bank, 2014. Public-Private Partnerships. Reference Guide. Version 2.0. Washington D.C.

75. Tomych M., Pyroh O. Public Private Partnership in External Economic Activity: Theoretical Aspects. Economics, Entrepreneurship, Management, Vol. 5, No. 2, 2018. pp. 7-10.

76. Yehoue E., Hammami, M., Ruhashyankiko, J.-F. Determinants of Public-Private Partnerships in Infrastructure. IMF Working paper, WP/06/99/, 2006. 39 p.

Виконав: студент
магістратури за
спеціальністю 281 Публічне
управління та
адміністрування денної
форми навчання

Науковий керівник:
завідувач кафедри
публічного управління та
адміністрування,
д.держ.упр., професор

**Робота допущена до
захисту:**

завідувач кафедри
публічного управління та
адміністрування,
д.держ.упр., професор

_____ Валерій МИХАЙЛОВСЬКИЙ

_____ Едуард ЩЕПАНСЬКИЙ

_____ Едуард ЩЕПАНСЬКИЙ