

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ТОМИЧ МАР'ЯНА ІГОРІВНА

УДК 334 : 339.5

ДИСЕРТАЦІЯ

ОЦІНЮВАННЯ ТА РОЗВИТОК
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА
У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

292 Міжнародні економічні відносини

29 Міжнародні відносини

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело _____ / М.І. Томич/

Науковий керівник:

Пирог Ольга Володимирівна

д.е.н., професор

Львів – 2022

АНОТАЦІЯ

Томич М.І. Оцінювання та розвиток державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини». – Національний університет «Львівська політехніка» Міністерства освіти і науки України, Львів, 2022.

Дисертаційну роботу присвячено вирішенню наукового завдання з розроблення теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо оцінювання та розвитку державно-приватного партнерства (ДПП) у зовнішньоекономічній діяльності. Актуальність наукового дослідження обумовлена зростанням значення проєктів державно-приватного партнерства у світі, які вважаються інструментами вирішення нагальних проблем між державним та приватним секторами у різних видах економічної діяльності національної економіки та у міжнародній співпраці з іншими країнами, сприяють притоку інвестиційних ресурсів, зростанню інноваційної складової економічних відносин тощо. Водночас для їх розвитку в Україні не забезпечені відповідні засади, що потребують теоретико-методичного осмислення та побудови ефективних відносин держави та бізнесу на міжнародному рівні.

У першому розділі «Теорія та практика державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності» досліджено 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.

Результати вивчення літературних джерел та законодавчих актів за досліджуваною проблематикою засвідчили відсутність тлумачення терміну ДПП у зовнішньоекономічній діяльності в науковій літературі. Це обумовило формування та реалізацію структурно-логічної схеми для його дефініції, що містить узагальнення літературних джерел за проблемою, визначення істотних

ознак ДПП (системна взаємодія; стратегічність; інноваційність; обмеженість ресурсів) та ознак, які притаманні зовнішньоекономічній діяльності, вивчення взаємозв'язків ДПП та зовнішньоекономічної діяльності. Її застосування дало змогу розвинути визначення поняття «державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності». Під ним пропонується розуміти взаємодію держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами), що є однією з умов для залучення необхідних інвестиційних ресурсів, підвищення інноваційної активності в національній економіці, розвитку економічної та соціальної інфраструктури, вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем тощо.

Глибоке та структуроване розуміння сутності ДПП у зовнішньоекономічній діяльності забезпечує формування класифікації видів ДПП. Зважаючи на різноманітність проектів ДПП та аспектів їх формування і реалізації, не існує єдиної класифікації видів (типів) ДПП. Окремої типології потребують ДПП у інноваційній, зовнішньоекономічній діяльності, за видами економічної діяльності тощо. Поділ ДПП у зовнішньоекономічній діяльності здійснено за такими ознаками: за цілеспрямованістю формування партнерських відносин; за характером взаємодії у зовнішньоекономічній діяльності (взаємодія держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності; взаємодія держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами); за видами промислової активності, у яку роблять внесок іноземні суб'єкти господарської діяльності (держави) (оброблення відходів, збору, очищення та розподілення води, інфраструктури та виробництва, транспортування та постачання тепла тощо); за типами укладених контрактів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (BOT, BOOT, BTO, BOO, BOMT, DBOOT, DBFO тощо); за ступенем участі приватного сектору (контракти на управління, лізинг, концесія, продаж активів тощо); залежно від просторового виміру (на території України та за її межами).

Зважаючи на відсутність чіткого механізму дії, відносини партнерства між державою і приватним капіталом в Україні потребують удосконалення. Забезпечення їх функціонування та розвитку потребує визначення чинників, які впливають на державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності. До них зараховано: систему державних органів влади, що забезпечує генерування, затвердження законодавчих, нормативно-правових актів, які регулюють діяльність ДПП і контроль за їх виконанням; економічні відносини (ринкові умови), тобто суспільний розподіл праці та спеціалізація; економічну відокремленість суб'єктів ринкового господарювання, яку дає приватна власність; вільний обмін ресурсів; величину трансакційних витрат; фінансові ресурси, які зокрема формуються шляхом інвестування; досвід щодо реалізації проєктів ДПП, що існує як у держави, так і у приватного сектора щодо даного виду партнерства; довіру між партнерами або ж її відсутність, адже це основа для укладання угоди державно-приватного партнерства.

З огляду на результати поєднувального аналізу, досліджені чинники стимулюють розвиток державно-приватного партнерства в зовнішньоекономічній діяльності та позитивно впливають на нього через систему державних органів влади, систему економічних відносин, фінансові ресурси, досвід та довіру між партнерами.

У другому розділі «Аналізування та оцінювання державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності та тенденції його розвитку» сформовано положення з аналізування та оцінено стан державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності, вивчено вітчизняний та зарубіжний досвід державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності.

У цілях усебічного дослідження процесів ДПП, з метою інформаційного забезпечення процесів, ухвалення раціональних управлінських рішень у сфері управління ним у зовнішньоекономічній діяльності, сформовано методичну модель аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Вона містить принципи та мету аналізування, яка конкретизована у завданнях щодо

оцінювання фактичного стану та рівня розвитку ДПП у зовнішньоекономічній діяльності; виявлення тенденції у зміні показників, які характеризують його розвиток; дослідження факторів, що призвели до зміни фактичного стану та рівня розвитку ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, їх кількісному та якісному оцінюванні; виявлення резервів підвищення результативності розвитку ДПП у зовнішньоекономічній діяльності та їх використання тощо. Залежно від поставлених завдань аналізування обираються його напрями, що визначають застосування методів аналізування. Як методи аналізування у методичній моделі рекомендовано порівняння, спостереження, групування даних, методи аналізування рядів даних, економіко-математичне моделювання і статистичний аналіз, індексні методи (використання системи показників), системний підхід, мета-аналіз, SWOT-аналіз, евристичні методи тощо.

Формування методичної моделі та інших теоретичних передумов дослідження рекомендовано забезпечити на попередньому (початковому) етапі аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Поточний етап аналізування передбачає перетворення вхідної інформації на кінцевий результат за допомогою обчислювальних операцій та інших аналітичних дій. Заключний етап передбачає формування підсумків, складання звітів, прийняття управлінських рішень за результатами аналізування та щодо використання виявлених резервів підвищення результативності ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

Оцінювання стану ДПП у зовнішньоекономічній діяльності відбувалось із врахуванням тенденцій щодо кількості проєктів ДПП, розмірів та форм їх фінансування, сфери реалізації тощо. На підставі ретельного вивчення практики ДПП у зовнішньоекономічній діяльності стверджуємо, що інвестиції у ДПП у зовнішньоекономічній діяльності зростають у інфраструктурні об'єкти. У 2021 р. загальна кількість реалізованих проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності у світі скоротились, проте більше країн почали їх реалізовувати. Незважаючи на розвиток механізмів бюджетного відшкодування коштів приватного інвестора, частка іноземних інвестицій у ДПП знизилась. При цьому

найбільшими світовими інвесторами проєктів ДПП у 2021 р. є Німеччина та Японія, а реципієнтами у Європі та центральні Азії - Туреччина, Узбекистан, Україна, Болгарія.

Докладне вивчення проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності в Україні довело їх вузьку спеціалізацію, спрямовану на розвиток інфраструктури регіонів України, що відбувається за координації Агенції із підтримки державно-приватного партнерства в Україні. На сьогоднішній день на різних стадіях реалізації та етапах життєвого циклу перебувають 18 інфраструктурних проєктів різної вартості. Усі вони передбачають укладення договорів концесії на користування майном та участь іноземного партнера – підприємства чи організації.

За результатами вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду ДПП у зовнішньоекономічній діяльності виявлено перспективні напрями міжнародної співпраці в ДПП. Пріоритетним напрямком розвитку для державно-приватного партнерства на міжнародному рівні визначено зовнішню торгівлю товарами, а основними торговими партнерами - Польщу, Німеччину та Італію. Співпрацю у формі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності з цими країнами ЄС рекомендовано забезпечити щодо торгівлі товарами, де пріоритетним видом економічної діяльності є сільське господарство.

У третьому розділі «Розвиток 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.

Результати аналізування літературних джерел та практики ДПП у зовнішньоекономічній діяльності засвідчили різноманітність моделей ДПП, при виборі яких слід реалізувати процесно-структурований підхід та декомпозицію складових, що забезпечить її оптимальність. У результаті сформовано відповідний порядок моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності:

формування мети і завдань моделювання ДПП, інформаційне забезпечення моделювання, вибір методів та засобів, призначених для моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, безпосереднє моделювання (поєднання SADT-моделей із стандартами IDEF0), використання результатів моделювання, вибір (уточнення, коригування) моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері.

Для стратегування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності використано теорію ігор («гра з природою») та сформовано відповідний порядок, що містить такі етапи: формування матричної моделі взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (містить базові моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності та стратегії взаємодії суб'єктів ДПП), результуючим показником якої є NPV проєктів ДПП; оцінювання вірогідності реалізації моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності; визначення коефіцієнту песимізму, коефіцієнту достовірності інформації; вибір оптимальної взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності за критеріями Байєса, Лапласа, максимінним критерієм Вальда, критерієм песимізму-оптимізму Гурвіца, критерієм Ходжа-Лемана, критерієм мінімаксного ризику Севіджа; узагальнення результатів теорії ігор, вибір стратегії взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, прийняття управлінських рішень.

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. Обґрунтування раціонального порядку забезпечення наведених складових рекомендовано здійснити із використанням методу морфологічного аналізу у процесі реалізації такої послідовності: постановка проблеми та її аналізування з метою виявлення окремих компонентів (декомпозиція); пошук аналогічної проблеми та варіантів її вирішення;

порівняння альтернативних варіантів вирішення поставленої проблеми, що передбачає дослідження альтернативних комбінацій, які дають у своїй сукупності певні управлінські рішення; вибір оптимальної альтернативи, призначеної для вирішення поставленої проблеми. У результаті отримано порядок забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності: фінансове забезпечення; нормативно-правове забезпечення; організаційне забезпечення; інституційне забезпечення; обліково-аналітичне забезпечення.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, зовнішньоекономічна діяльність, моделі, стратегування, забезпечення, морфологічний аналіз, теорія ігор, чинники, типологія, методологічна модель, аналізування.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації

1.1. Публікації у періодичних наукових виданнях інших держав, які входять до Організації економічного співробітництва та розвитку та/або Європейського Союзу

1. *Tomych, M., Shpak, N., Pyroh, O., Voronovska, M. and Kovtok H., 2022. Applied intelligent systems of support for public-private partnership in foreign economic activity. *Proceedings of the 6th International Conference on Computational Linguistics and Intelligent Systems (COLINS 2022)*. Vol. I. Gliwice, Poland, May 12-13, 2022. 1499-1508. (Міжнародна представленість та індексація журналу: Scopus). (Особистий внесок автора: удосконалено методичні засади щодо оцінювання факторів впливу на державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності).

2. *Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2016. Теоретичні аспекти державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. *Економіка і фінанси*, С. 93-100. (Міжнародна представленість та індексація журналу: Index

* Видання водночас включено до міжнародних наукометричних баз даних

Copernicus). (Особистий внесок автора: уточнено змістовне наповнення терміну державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності).

1.2. Колективні монографії

3. Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2018. *Моделювання розвитку державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності України. Сучасні тенденції розвитку регіонів та галузей народного господарства: монографія*. Дніпро: Пороги. С. 66-81. (Особистий внесок автора: уточнено сутність державно-приватного партнерства та досліджено розвиток державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності України).

4. Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2018. *Перспективи інвестування державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній сфері України. Взаємодія банків та інших фінансових установ з підприємствами: теорія, методика і практична реальність: монографія*. Дніпро: Пороги. С. 122-138. (Особистий внесок автора: сформовано пропозиції щодо інвестування проєктів на засадах державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності України).

1.3. Публікації у наукових фахових виданнях України

5. *Томич, М.І., Пирог, О.В. та Вороновська, М.М., 2021. Моделі державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності: форми, механізми, декомпозиція. *Фінансовий простір*, 4 (44), С. 8-19. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Index Copernicus International Journals Master List*, *EBSCO Publishing*, *Open Academic Journal Index (OAJI)*, *ResearchBib*, *Google Scholar*). (Особистий внесок автора: розвинуто класифікацію моделей державно-приватного партнерства).

6. *Tomych, M. and Pyroh O., 2018. Public-private partnership in external economic activity: theoretical aspects. *Economics, Entrepreneurship, Management*,

* Видання водночас включено до міжнародних наукометричних баз даних

5 (2), PP. 7-10. (*Міжнародна представленість та індексація журналу: Index Copernicus*). (*Особистий внесок автора: розвинуто теоретичні засади щодо державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності*).

7. *Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2018. Зовнішньоекономічні аспекти державно-приватного партнерства в Україні. *Вісник Дніпровського університету. Серія Світове господарство і міжнародні економічні відносини*, 10 (25), С. 76-85. (*Міжнародна представленість та індексація журналу: EconPapers, Index Copernicus International, Information Matrix for the Analysis of Journals, Google Scholar, PBN Polska Bibliografia Naukowa, Research Bib, Journalindex.net*). (*Особистий внесок автора: визначено сучасні тенденції розвитку державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності в Україні*).

8. *Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2017. Оцінювання чинників, що активізують розвиток державно-приватного партнерства в зовнішньоекономічній діяльності. *Бізнес інформ*, 12, С. 263-268. (*Міжнародна представленість та індексація журналу: Ulrichsweb Global Serials Directory, Research Papers in Economics, Російський індекс наукового цитування, Index Copernicus, Directory of Open Access Journals, CiteFactor, Academic Journals Database, Scientific Indexing Services, Advanced Science Index, Open Academic Journals Index, GetInfo, BASE, InfoBase Index, OpenAIRE, WorldCat, SUNCAT Union Catalogue, COPAC Union Catalogue, Open Access Library, J-Gate, Академія Google, Research Bible*). (*Особистий внесок автора: запропоновано перелік чинників, що впливають на державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності*).

1.4. Публікація в іншому виданні України

9. Томич, М.І., Пирог, О.В. та Процик, І.С., 2019. Концесія як перспективна форма державно-приватного партнерства: переваги та недоліки. *Молодий вчений. Економічні науки*, 2 (66), С. 641-646. (*Міжнародна представленість та індексація журналу: Google Scholar, Research Bible, Index Copernicus*).

* Видання водночас включено до міжнародних наукометричних баз даних

(Особистий внесок автора: розвинуто теоретичні засади щодо концесійної форми державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності).

2. Опубліковані праці апробаційного характеру

10. Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2018. Чинники, що визначають державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. Тези доповідей II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Проблеми економіки, фінансів та управління експортно-імпортною діяльністю», Львів, Україна, 8-10 Жовтень, С. 39. *(Особистий внесок автора: уточнено сукупність чинників, що впливають на державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності).*

11. Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2018. Сучасні тенденції державно-приватного партнерства в сільському господарстві країни. Збірник наукових праць за матеріалами міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Фінансування, інвестування та кредитування в Україні: проблеми та перспективи розвитку в кризовій економіці», Дніпро, Україна, 20 Травень, С. 284-287. *(Особистий внесок автора: визначено ознаки державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності).*

12. Томич, М.І., 2017. Ознаки державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. Тези доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування та реалізації конкурентної політики», Львів, Україна, 3-4 Жовтень, 2017. Львів: Видавництво Львівської політехніки, С. 38-39. *(Особистий внесок автора: виділено та уточнено ознаки державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності).*

13. Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2017. Сутність та значення державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. Тези доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених «Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи». Львів, Україна, 18-19 Травень, 2017. Львів: Видавництво Львівської політехніки, С. 56-57. *(Особистий внесок автора: уточнено сутність державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності).*

ANNOTATION

Tomych M.I. Evaluation and development of public-private partnership in external economic activity. – Qualifying scientific work on the manuscript rights.

Dissertation for the scientific degree of doctor of philosophy in specialty 292 “International Economic Relations”. – Lviv Polytechnic National University of Ministry of Education and Science of Ukraine, Lviv, 2022.

The dissertation deals with the problem of developing theoretical-methodical guidelines and practical recommendations on the evaluation and development of public-private partnership (PPP) in external economic activity. Research relevance lies in the growing worldwide importance of PPP projects considered as tools for solving urgent problems between public and private sectors in various economic activities of the national economy and international cooperation, attracting investments and strengthening innovation in economic relations. Unfortunately, there are no adequate foundations for their development in Ukraine which require theoretical-methodological interpretation and effective relations between the state and business at the international level.

Chapter 1 “Theory and practice of public-private partnership in external economic activity” shows the essence and role of PPP in external economic activity, analyzes its typology and considers factors determining it.

The detailed analysis of relevant literary sources and legislative acts proves that there is no interpretation of the term “public-private partnership in external economic activity” in scientific discourse. For this purpose, it was crucial to create and introduce a structural-logical scheme for its definition. It includes a summary of scientific sources on the problem in question, determines essential characteristics of PPP (regular interaction; strategizing; innovation; limited resources) and external economic activity, and shows the relationships between PPP and external economic activity. Besides, this scheme has made it possible to define the concept of “public-private partnership in external economic activity”. The latter is viewed as an interaction between the state and business structures, namely, Ukrainian economic entities and foreign economic entities. This is one of the conditions for attracting the necessary investments,

increasing the innovative activity of the economy, developing economic and social infrastructure and solving economic and social issues.

The fundamental and structured understanding of PPP in external economic activity allows one to classify its types. Given the variety of PPP projects and their creation and implementation aspects, no such classification exists. This necessitates a separate typology of PPP in innovative external economic activity by types of economic activity. In particular, PPP in external economic activity is classified by the following features: by goals of partnership relations; by the nature of interaction in external economic activity (an interaction between the state and business structures, namely, Ukrainian economic entities and foreign economic entities; an interaction between the state and business structures, namely, Ukrainian economic entities and other states); by types of industrial activity contributed by foreign economic entities (states) (waste processing; collection, purification and distribution of water; infrastructure and production; transportation and heat supply); by types of concluded contracts (BOT, BOOT, BTO, BOO, BOMT, DBOOT, DBFO); by degrees of private sector participation (management contracts, leasing, concession, assets sales); by a spatial dimension (on the territory of Ukraine and beyond).

Since there is no clear mechanism of action, the partnership between the state and private capital in Ukraine needs improvement. For it to function and develop, one should determine the factors influencing PPP in external economic activity. They are as follows: a system of state authorities that generate and approve legislative and legal frameworks regulating PPP activities, as well as control their implementation; economic relations (market conditions), i.e., the social division of labour and specialization; economic separation of market entities ensured by private property; free exchange of resources; the amount of transaction costs; financial resources formed by investing; relevant experience in implementing PPP projects gained by the state and the private sector; trust between partners or its absence as this is the basis for concluding a PPP agreement.

As shown by combining analysis, the mentioned factors promote the development of PPP in external economic activity and positively affect it through state

authorities, the system of economic relations, financial resources, experience and trust between partners.

Chapter 2 “Analyzing and evaluation of public-private partnership in external economic activity and trends in its development” presents the main guidelines based on the collected findings, evaluates the state of PPP in external economic activity and shows Ukrainian and foreign experience of PPP in external economic activity.

It was essential to create a methodological model of analyzing PPP in external economic activity to maintain information support for adopting rational decisions in the sphere of its management. The model includes the principles and goals of analysis reflected in the following objectives: to evaluate the actual state and development of PPP in external economic activity; to identify trends in changing indicators characterizing its development; to study the factors leading to a change in the current state and development of PPP in external economic activity and conduct their quantitative and qualitative assessment; to discover reserves for enhancing the development of PPP in external economic activity and their use. At the same time, one should choose the context of applying this analysis. Concerning methodological models, one is advised to employ comparison, observation, a grouping of data, methods of analyzing data series, economic-mathematical modelling and statistical analysis, indexing methods (using a system of indicators), a systematic approach, meta-analysis, SWOT analysis, heuristic methods.

It is important to enable the creation of the author’s methodological model and other theoretical guidelines of research at the preliminary (initial) stage of analyzing PPP in external economic activity. The current stage involves transforming input information into the final results due to computational operations and other analytical actions. The final stage involves formulating conclusions, preparing reports, and making management decisions based on the findings and in terms of using the discovered reserves to enhance PPP in external economic activity.

The state of PPP in external economic activity was evaluated by taking into account the trends in the number of PPP projects, their financing forms and amounts, as well as possible areas of their implementation. A thorough study of practices of PPP

in external economic activity shows that investments in infrastructure facilities are currently growing.

In 2021, the total number of implemented PPP projects in external economic activity decreased worldwide. At the same time, more countries began to deliver them. Despite the development of mechanisms for a budgetary refund of private investors' funds, the share of foreign investments in PPP has decreased. Interestingly, the largest global investors in PPP projects in 2021 are Germany and Japan, and the recipients in Europe and Central Asia are Turkey, Uzbekistan, Ukraine and Bulgaria.

A careful analysis of PPP projects in external economic activity in Ukraine proves their narrow specialization aimed at developing the infrastructure of Ukrainian regions under the coordination of Ukraine's Public-Private Partnership Agency. Today, there are 18 infrastructure projects of various costs at different implementation stages. All of them provide for concluding concession contracts for the use of the property and the participation of a foreign partner, i.e., an enterprise or organization.

As shown by Ukrainian and foreign experience, there are some promising areas in international cooperation regarding PPP. The priority area in PPP development at the international level is foreign trade in goods, while the main trading partners are Poland, Germany and Italy. It is crucial to ensure cooperation with these EU countries in the form of PPP in external economic activity concerning trade in goods, under which agriculture is the main type of economic activity.

Chapter 3 "Development of public-private partnership in external economic activity" models PPP in external economic activity, organizes the order of strategizing and determines the essential components and sequence of ensuring PPP in external economic activity.

A detailed analysis of recent studies and practice of PPP in external economic activity has indicated a variety of PPP models when choosing which one should employ a process-structured approach and component decomposition to ensure its optimality. It has made it possible to launch an appropriate procedure for modelling PPP in external economic activity. It includes the following steps: determining goals and objectives of PPP modelling; providing information support; selecting effective methods and tools;

modelling (combining SADT models with IDEF0 Modelling Standard), using the obtained results, selecting (clarifying, adjusting) the PPP model in external economic activity.

To strategize PPP in external economic activity, it was decided to use the game theory and follow the corresponding order. The latter consists of the following stages: creating a matrix model of cooperation among PPP actors in external economic activity (with basic models of PPP in external economic activity and strategies of cooperation among PPP actors), whose resulting indicator is the NPV (Net Present Value) of PPP projects; evaluating the probability of implementing the PPP model in external economic activity; determining the pessimism coefficient, as well as the information reliability coefficient; selecting an optimal way of cooperation among PPP actors in external economic activity under the Bayesian information criterion (BIC), the Laplace criterion, the Wald maximin criterion, the Hurwitz criterion, the Hodge-Lehmann estimator, the Savage minimax risk (regret) criterion; summarizing the game theory results; choosing a strategy for cooperation among PPP actors in external economic activity; making management decisions.

The following components are crucial for the effective implementation of PPP in external economic activity: regulatory and legal support (elaborating the regulatory and legal frameworks of PPP, as well as its development concepts); institutional support (establishing specialized departments for PPP issues); financial support (analyzing financial instruments, project financing, existing financing sources and attracting new ones); organizational support (creating an effective system of PPP management); accounting and analytical support. It is vital to justify a rational procedure for ensuring the mentioned provision types via a morphological analysis. The latter includes the following stages: stating the problem and analyzing it to identify individual components (decomposition); searching for a similar problem and ways of solving it; comparing alternative options for solving the problem in question through studying alternative combinations of certain management solutions; choosing optimal alternatives designed to solve such a problem. Consequently, the provision procedure

for PPP in external economic activity is established as follows: financial support; regulatory and legal support; organizational support; institutional support;

Keywords: public-private partnership, external economic activity, models, strategizing, provision, morphological analysis, game theory, factors, typology, methodological model, analyzing.

ЗМІСТ

ВСТУП	20
РОЗДІЛ 1. ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	29
1.1. Сутність та значення державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності	29
1.2. Види та форми державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності	41
1.3. Чинники, які визначають державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності	63
Висновки до розділу 1	78
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ	82
2.1. Положення з аналізування державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності	82
2.2. Оцінювання стану державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності	92
2.3. Вітчизняний та зарубіжний досвід державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності	115
Висновки до розділу 2	136
РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	140
3.1. Моделі державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності	140
3.2. Порядок забезпечення процесу державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності	156
3.3. Стратегування розвитку державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності	171

Висновки до розділу 3	184
ВИСНОВКИ	186
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	189
ДОДАТКИ	208

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин характеризується боротьбою України за незалежність та суверенітет через військову агресію Росії. З початку повномасштабного вторгнення Росії на територію України нищівного впливу зазнає національна економічна система, зруйновані численні промислові, соціальні, житлові та інфраструктурні об'єкти. У цих умовах відбувається зміна пріоритетів із розвитку економічних систем на вирішення вагомих соціальних, інфраструктурних та екологічних проблем.

Вихід із складної ситуації та післявоєнна відбудова України вимагає значної фінансової, технічної, технологічної та адміністративної допомоги, взаємодії із міжнародними організаціями, світовими фондами та міжнародними корпораціями, суб'єктами господарювання різних форм власності. Забезпечити можливість вирішення цих проблем та створити міцний фундамент взаємодії держави та підприємницьких структур можна завдяки механізмам державно-приватного партнерства (ДПП), які довели свою дієвість у різних видах економічної діяльності як в розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються.

В Україні вже сформовані законодавчі умови та існують певні нормативно-правові акти ДПП, проте його потенціал повністю не використаний у межах національної економіки. Значні резерви для його розвитку перебувають у площині міжнародних економічних відносин, використання світових моделей ДПП, ресурсів закордонних партнерів, досвіду адміністрування проєктів ДПП іноземних суб'єктів господарської діяльності тощо. Це визначило актуальність досліджень теоретичних аспектів та особливостей ДПП у зовнішньоекономічній сфері.

Проблеми оцінювання та розвитку державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності досліджувались і ґрунтовно вивчались такими вітчизняними та зарубіжними науковцями, як Гриценко Л.Л., Дорошкевич К.О., Карковська В.Я., Комарницька Г.О., Кузьмін О.Є., Лук'янова О.М., Маркова І.В., Мельник О.Г., Павлюк С.М., Пирог О.В., Полякова О.М., Процик І.С.,

Шилепницький П.І., Верхоєст К., Лі К.М., Петерсен О.Х., Соєсіпто Р.М., Тенг Т.Л., Шеррер В., Юан Й.Ф. та інших. У наукових працях цих вчених здійснено трактування поняття «державно-приватне партнерство», визначено його характерні риси, форми та моделі здійснення, окреслено роль у розвитку національної економіки, соціальної сфери тощо. Також в економічній літературі розкрито сутність ДПП не лише в Україні, а у зовнішньоекономічній діяльності, окреслено особливості реалізації проєктів ДПП та їх проблематику, з якою стикаються у світовій практиці.

Незважаючи на актуальність проблематики, необхідно відзначити недостатність теоретичних, методичних напрацювань та практичних рекомендацій щодо оцінювання та розвитку державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності, що передбачає взаємодію держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами) у формі ДПП тощо. Також недостатньо вивченими є питання, які пов'язані із визначенням стратегії ДПП у зовнішньоекономічній діяльності та використанням оптимальних моделей співпраці у формі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Крім того, не повністю окресленим у економічній літературі питанням, залишається тлумачення основних понять, що забезпечують єдине бачення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності на засадах розвитку типологій його видів, а також систематизації чинників впливу на нього. Ці завдання зумовили актуальність вибору теми дисертаційної роботи, її мети та завдань.

Зв'язок роботи із науковими програмами, планами, темами. Тема дисертаційної роботи відповідає науковим напрямкам кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка» «Ресурсно-інформаційне забезпечення моделей розвитку національних економік та їх суб'єктів у глобальній економічній системі» (номер державної реєстрації 0121U108836); «Інвестиційно-інноваційне забезпечення

розвитку національного господарства та його суб'єктів в умовах дослідження моделі глобалізації» (номер державної реєстрації 0115U006723).

Дисертант брала участь у розробленні науково-дослідних робіт Національного університету «Львівська політехніка»: «Ресурсно-інформаційне забезпечення моделей розвитку національних економік та їх суб'єктів у глобальній економічній системі» (номер державної реєстрації 0121U108836), в межах виконання якої розробила методичні засади щодо оцінювання чинників, що активізують розвиток державно-приватного партнерства в умовах глобалізації та «Інвестиційно-інноваційне забезпечення розвитку національного господарства та його суб'єктів в умовах дослідження моделі глобалізації» (номер державної реєстрації 0115U006723), у межах виконання якої удосконалено методичну модель аналізування державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності (акт про використання результатів від 19.10.2022 р.). Матеріали дослідження використанні при розробленні держбюджетної теми Національної металургійної академії України «Моделювання економічної поведінки та стратегії розвитку суб'єктів господарювання» (номер державної реєстрації 0116U008360) та ініційованої теми «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» (номер державної реєстрації 0116U006782), у межах яких дисертант уточнила сутність державно-приватного партнерства та дослідила розвиток державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності України (довідка № 126 від 20.03.2018 р.). У Дніпропетровському державному аграрно-економічному університеті під час роботи над науковою темою «Фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного сектору України» (номер державної реєстрації 01114U006058), у межах якої були сформовані пропозиції щодо інвестування проєктів на засадах державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності України (довідка № 15-08-0051/11 від 24.05.2018 р.).

Мета та завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є удосконалення теоретико-методичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо оцінювання та розвитку державно-приватного партнерства (ДПП) у зовнішньоекономічній діяльності. Для досягнення поставленої мети у роботі визначено такі завдання:

- уточнити категорійний апарат дослідження, зокрема сутнісне визначення поняття «державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності»;

- розвинути типологію чинників, які визначають державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності;

- удосконалити класифікацію видів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності;

- розробити порядок стратегування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, що забезпечує вибір оптимальної моделі взаємодії держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами) у формі ДПП;

- удосконалити забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності через оптимізацію процесу виділення його істотних складових (нормативно-правове, інституційне, фінансове, організаційне, обліково-аналітичне забезпечення ДПП) та оптимізування порядку їх встановлення;

- структурувати процес аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності засобами методичної моделі, що містить у логічному взаємозв'язку принципи, мету і завдання аналізування, напрями аналізування, використовувані методи тощо.

- розвинути процес використання моделей ДПП шляхом застосування структурного та об'єктно-орієнтовного підходів до їх обґрунтування у зовнішньоекономічній діяльності.

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

Предметом дослідження є теоретичні та методичні положення з оцінювання та розвитку державно-приватного партнерства (ДПП) у зовнішньоекономічній діяльності.

Методи дослідження. Для досягнення визначеної мети та виконання встановлених завдань у дисертаційній роботі використано такі методи: теоретичного узагальнення та систематизації – для розвитку визначення категорії «державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності», виявлення чинників, які визначають державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності, розвитку типології ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (розділ 1; розділ 2, п. 2.1); методи динамічного, статистичного, порівняльного та структурного аналізу, систематизації і групування – для удосконалення методичної моделі аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (розділ 2, п. 2.1); метод порівняння і групування, індексний метод, графічні зображення – для вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду ДПП та оцінювання його стану у зовнішньоекономічній діяльності (розділ 2, п. 2.2, п. 2.3); SADT-моделі і стандарти IDEF0 – для декомпозиції моделей ДПП із застосуванням структурного та об'єктно-орієнтовного підходів (розділ 3, п. 3.1); метод теорії ігор («гра з природою») – для стратегування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (розділ 3, п. 3.2); морфологічний аналіз – для визначення порядку реалізації істотних складових забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (розділ 3).

Інформаційною базою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних науковців у сфері ДПП та за тематикою зовнішньоекономічної діяльності; вітчизняна та міжнародна нормативно-правова база у сфері регулювання ДПП; статистичні дані Державної служби статистики України, Світового банку, Організації економічного розвитку та співпраці, Європейського банку; Агенції із підтримки державно-приватного партнерства в Україні; матеріали Державно-приватно консультативної установи з питань інфраструктури (PPIAF); звітність Конгресу США та Бюджетного управління Конгресу США; результати

емпіричних досліджень суб'єктів ДПП та територіальних громад львівської області; результати авторських досліджень.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у такому:

вперше:

– запропоновано механізм стратегування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, що ґрунтується на використанні теорії ігор («гра з природою») і забезпечує вибір оптимальної моделі взаємодії у формі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності для його суб'єктів за результиуючим показником чистої приведеної вартості;

удосконалено:

– послідовність виявлення істотних складових ДПП (нормативно-правове, інституційне, фінансове, організаційне, обліково-аналітичне забезпечення ДПП), що, на відміну від наявних, передбачає формування раціонального порядку їх забезпечення у зовнішньоекономічній діяльності на засадах використання методу морфологічного аналізу;

– декомпозицію моделей ДПП, що, на відміну від існуючих, передбачає використання структурного та об'єктно-орієнтовного підходів та порядку дій щодо: формування мети і завдань моделювання ДПП, інформаційного забезпечення моделювання, вибору методів та засобів, призначених для моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, безпосереднього моделювання (поєднання SADT-моделей із стандартами IDEF0), використання результатів моделювання, вибору (уточнення, коригування) моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері;

– методичну модель аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, що, на відміну від існуючих, містить логічно-структуровану систему, елементами якої є принципи та мета аналізування, яка конкретизована у завданнях (щодо оцінювання фактичного стану та рівня розвитку ДПП у зовнішньоекономічній діяльності; виявлення тенденції у його зміні; дослідження факторів, що призвели до зміни, їх кількісному та якісному оцінюванні, виявленні резервів підвищення результативності ДПП тощо), виходячи із яких

формуються напрями аналізування, що визначають застосування відповідних методів (порівняння, спостереження, групування даних, методи аналізування рядів даних, економіко-математичне моделювання і статистичний аналіз, SWOT-аналіз, евристичні методи тощо);

набули подальшого розвитку:

– визначення поняття «державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності», під яким, на відміну від існуючих, пропонується розуміти взаємодію держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами), що є однією з умов для залучення необхідних інвестиційних ресурсів, підвищення інноваційної активності в національній економіці, розвитку економічної та соціальної інфраструктури, вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем тощо;

– типологія ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, що на противагу наявним передбачає врахування цілеспрямованості формування партнерських відносин ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, характеру взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (взаємодія держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності; взаємодія держави та бізнесових структур – суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами) та просторового виміру (на території України та за її межами);

– чинники, які визначають державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності (система державних органів влади, економічні відносини (ринкові умови), вільний обмін ресурсів, величина трансакційних витрат, фінансові ресурси, досвід щодо реалізації проєктів ДПП як у держави, так і у приватного сектора, рівень довіри), що, на відміну від існуючих, доповнюють переліки чинних факторів впливу на суб'єктів ДПП та забезпечує основу для використання методів поєднувального аналізу із метою виявлення характеру їх впливу на ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

Практичне значення одержаних результатів. Практичне значення дисертаційної роботи полягає у розробленні теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо оцінювання та розвитку державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності; формуванні порядку стратегування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності; удосконаленні процесів забезпечення складових ДПП у зовнішньоекономічній діяльності з метою його оптимальності; декомпозиції моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності із використанням структурного та об'єктно-орієнтовного підходів; розвитку методичної моделі аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

Результати дисертаційної роботи впроваджено у практичній діяльності Давидівської територіальної громади при плануванні співпраці з суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами щодо договорів про державно-приватне партнерство (довідка про впровадження № 2032 від 07.10.2022 р.).

Ключові положення дисертаційної роботи впроваджено у навчальний процес Національного університету «Львівська політехніка» та застосовуються під час викладання навчальних дисциплін «Адміністрування державно-приватного партнерства у бізнесі» та «Адміністрування міжнародних бізнес-структур» для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти освітньо-професійної програми «Бізнес-адміністрування» (спеціальність 073 «Менеджмент») усіх форм навчання (довідка № 67-01-1262 від 18.10.2022 р.)

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є самостійною науковою працею. Усі наукові результати, відображені в дисертації, одержані автором особисто. З наукових праць, які були опубліковані у співавторстві, у роботі використано лише ті положення та ідеї, що становлять індивідуальний внесок автора.

Апробація результатів дисертації. Основні положення дисертаційної роботи доповідались та схвалені на таких міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференціях: «Комп'ютерна лінгвістика та інтелектуальні системи (COLINS 2022)» (м. Глівіце, Польща, 12-13 травня 2022 р.), «Проблеми економіки, фінансів та

управління експортно-імпортною діяльністю» (м. Львів, Україна, 8-10 жовтня 2018 р.), «Фінансування, інвестування та кредитування в Україні: проблеми та перспективи розвитку в кризовій економіці» (м. Дніпро, Україна, 20 травня 2018 р.), «Проблеми формування та реалізації конкурентної політики» (м. Львів, Україна, 3-4 жовтня 2017 р.), «Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи» (м. Львів, Україна, 18-19 травня 2017 р.).

Публікації. За темою дисертації опубліковано 13 наукових праць, з яких 2 колективні монографії, 4 статті у наукових фахових виданнях України, що включені до міжнародних наукометричних баз, 2 статті в наукових періодичних виданнях інших держав, що включені до міжнародних наукометричних баз даних, зокрема Scopus, 1 стаття в інших виданнях, 4 тези доповідей на науково-практичних конференціях і симпозиумах. Загальний обсяг друкованих праць – 9,1 друк. арк., з них особисто автору належить 6,8 друк. арк..

Обсяг і структура роботи. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Основний зміст роботи викладено на 169 сторінках. Робота містить 31 таблицю, 25 рисунків, 3 додатки, список використаних джерел із 196 найменувань.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

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

На сьогоднішній день економіка України перебуває у військовому стані та потребує значних нововведень у багатьох сферах активності та видах економічної діяльності. Особливо це стосується взаємодії держави та бізнесу, так званого державно-приватного партнерства (ДПП). Його сутність можна розглянути як окремі проекти, що реалізуються спільно державними органами і приватними компаніями. У своїй сукупності вони формують системи відносин держави та бізнесу, яка широко використовується як інструмент економічного і соціального розвитку на регіональному, національному та міжнародному рівні (Павлюк та Павлюк, 2010, с.10).

Платформа щодо розвитку державно-приватного партнерства, яка вже існує в багатьох розвинених країнах та країнах, що розвиваються, довела свою результативність. Оскільки, цей вид взаємодії держави та підприємницьких структур носить характер системної кооперації, діяльність якої залежить як від держави, так і від приватних господарств, то за умов змішаної економіки відбувається залучення приватного сектору до усіх, без виключень, етапів реалізації економічних проектів. Як наслідок, державно-приватне партнерство забезпечує можливість ефективно вирішувати актуальні питання, пов'язані із розвитком економічних систем та розв'язувати вагомі економічні, соціальні та екологічні проблеми. Слід зазначити, що такий вид партнерства може стати також і фундаментом для розв'язання вагомих проблем, які зараз торкнулися багатьох країн, а тепер і України. Мова йде про відбудову та реконструкцію територій, міст та об'єктів, що були зруйновані через військову агресію Росії проти України.

Щодо участі держави у процесах розвитку системи державно-приватного партнерства, слід відзначити те, що сьогодні уже сформовані законодавчі умови та існують певні нормативно-правові акти для реалізації спільних проєктів держави та приватного сектору (Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013 – 2018 роки, закон України «Про державно-приватне партнерство» (2010) та законопроект «Про Стратегію розвитку державно-приватного партнерства в Україні», тощо). На їх основі в Україні реалізуються проєкти державно-приватного партнерства у таких сферах як: спорт, теплопостачання, охорона здоров'я, транспортна інфраструктура, житлово-комунальне господарство тощо.

Найбільший розвиток проєктів державно-приватного партнерства відбувся у 2013 р., протягом якого за активної участі Департаменту інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства Міністерства економічного розвитку України було розпочато реалізацію 160 проєктів у рамках державно-приватного партнерства. Міністерство економічного розвитку здійснювало постійний моніторинг ефективності реалізації проєктів, що реалізувались на умовах ДПП, та аналізував стан законодавство в цій сфері з метою подальшого розвитку.

Ці проєкти передбачали співробітництво між державним та приватним секторами на умовах концесії (взаємовигідного договору, за умовами якого держава передає бізнесу права на використання якогось об'єкта або майна), договорів про оренду та про пайову участь. Реалізовувались ці проєкти у сферах виробництва, транспортування і постачання тепла, водопостачання, охорони здоров'я та енергетики, туризму, відпочинку, рекреації, культури та спорту, геологорозвідки та видобування корисних копалин тощо.

Їх характерною особливістю є те, що пропозиції щодо партнерства надходять в основному від органів державної влади до представників приватного сектору. Цей факт пов'язують із встановленням і розвитком інститутів громадянського суспільства в Україні та зосередженням владних повноважень

державними органами, що надають представникам приватного сектору дозвіл на здійснення певного виду діяльності із власної компетенції (Дубок, 2014, с.140).

Для їх подальшого розвитку та поширення для усіх видів економічної діяльності потрібно визначити та врахувати чинники, які визначають державно-приватне партнерство, створити або ж запозичити моделі і методи раціональної та результативної реалізації проєктів державно-приватного партнерства тощо.

Незважаючи на зацікавленість щодо даного виду взаємодії, а саме держави та приватного сектору в Україні, її існуючі переваги та потенціал повністю не використовуються у межах національної економіки, зокрема у зовнішньоекономічній сфері. Це потребує дослідження теоретичних аспектів та особливостей державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. Вищевказане дає можливість обґрунтувати актуальність обраної теми, її теоретичну та практичну цінність як для національного господарства України, так і для світового господарства.

Протягом останніх років багато уваги у вітчизняній та зарубіжній літературі приділяється дослідженню відносин між державою та приватним сектором й, зокрема державно-приватному партнерству (public-private partnership, PPP, ЗР).

Проблематика відносин держави та бізнесу та їх взаємодії описувалася та аналізувалася з позицій різних сторін. Зокрема, даній проблематиці присвячено праці таких науковців, як Варнавський В.Г., Клименко А.В. та Корольов В.А. (2010), Дубок І.П. (2014, 2016), Пасічник М.В. (2009), , Пирог О.В. (2013), Павлюк К.В. та Павлюк С.М. (2010), Полякова О.М. (2009), Пучков В.В. (2009) тощо. Також регламентовано такими нормативно-правовими актами України: Закон України «Про державно-приватне партнерство» (2010), Господарський кодекс України (2003) та Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (1991). Науковцями сформовано визначення поняття «державно-приватне партнерство», визначено його характерні риси, форми та особливості впровадження, окреслено роль у розвитку національної економіки, соціальної сфери тощо. Узагальнення визначення сутності поняття державно-приватного партнерства різними науковцями здійснено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Визначення сутності поняття «державно-приватне партнерство»

Автори/Джерела	Визначення
1	2
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.
Варнавський В.Г., Клименко А.В., Корольов В.О.	Державно-приватне партнерство - юридично закріплена форма взаємодії між державою та приватним сектором стосовно об'єктів державної і муніципальної власності, а також послуг, що виконуються і надаються державними та муніципальними органами, установами і підприємствами з метою реалізації суспільно значущих проектів у широкому спектрі видів економічної діяльності.
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 проекту 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 проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності

Продовження табл. 1.1

1	2
	і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства.
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.
Полякова О.М.	Державно-приватне партнерство - суспільний інститут, що включає сукупність формальних і неформальних правил, у рамках яких з метою задоволення потреб суспільства здійснюється спільна діяльність державних органів влади і приватного сектору на основі набору альтернатив поведіння.
Пучков В.В.	Державно-приватне партнерство - інституціональний та організаційний альянс між державою та бізнесом з метою реалізації суспільно значущих проєктів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості і науково-дослідницьких конструкторських робіт до забезпечення суспільних послуг. Як правило, кожен такий альянс є тимчасовим.
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).

Продовження табл. 1.1

1	2
Шилепницький П.І.	Державно-приватне партнерство – це відносини, які виникають між державою в особі уряду, органів державної влади та самоврядування, державних установ, підприємств, організацій, з одного боку, а з іншого боку – із приватним сектором в особі суб'єктів господарювання недержавної форми власності, громадськими організаціями, місцевими спільнотами з приводу перерозподілу повноважень щодо створення інфраструктури загального користування, виробництва товарів та надання послуг, які традиційно вважалися монополією держави, врегулювання між сторонами у зв'язку з цим таких питань: розподіл відповідальностей, ризиків, зобов'язань щодо фінансового забезпечення, проектування, будівництва, утримання, експлуатації, права власності, участь в управлінні та розподілі прибутку, що базується на принципах рівності, відкритості, недискримінації, змагальності, підвищення ефективності та мінімізації ризиків і витрат.
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.
Міжнародний валютний фонд	Державно-приватне партнерство – угода, за якою приватний сектор постачає активи та послуги, які традиційно надавалися урядом. Окрім приватного виконання та фінансування державних інвестицій, ДПП мають ще дві важливі характеристики: (1) акцент робиться на наданні послуг та інвестиціях приватного сектора; (2) значний ризик переходить від уряду до приватного сектора.
McKinsey	Розрізняють чотири архетипи ДПП, які мають спільне бачення, спільні цілі, інвестиції від усіх партнерів і формалізовану структуру зі спільною координацією прийняття рішень, фінансуванням, розробкою продукту та доставкою.

Такий вид аналізування дає можливість визначити такі ключові слова та ознаки, які в подальшому будуть використанні для уточнення сутності терміну «державно-приватне партнерство»: приватний сектор, держава, уряд, послуги, ризики, відповідальність, забезпечення, бізнес, співпраця, розвиток, договір.

Отже, на основі узагальнення літературних джерел за проблемою визначення сутності поняття ДПП можна окреслити ознаки державно-приватного партнерства, якими є:

- системна взаємодія;
- стратегічність, тобто стратегічна спрямованість проєктів ДПП на вирішення актуальних суспільних проблем;
- інноваційність, а саме розглянувши уже реалізовані проєкти ДПП слід відзначити те, що вони передбачали впровадження інноваційних методів роботи, технологій тощо, саме по собі ДПП можна зарахувати до інноваційних методів взаємодії між приватними структурами та державними органами;
- обмеженість ресурсів, тобто на мікрорівні ДПП являє собою окремі монопроєкти, які потребують певного рівня ресурсів для їх реалізації, як правило, на інвестиційній основі.

Світовий банк (World bank, 2014) наводить такі основні характерні ознаки державно-приватного партнерства:

- 1) довгострокова угода між урядом та приватним партнером, згідно з якою приватний партнер надає або сприяє наданню державної послуги;
- 2) приватний партнер отримує дохід, який може бути з державних бюджетних асигнувань, з плати з користувачів або їх поєднання, що залежить від наявності та якості договірної послуги;
- 3) приватний партнер, як правило, повинен здійснити інвестиції в підприємство, навіть якщо вони обмежені, наприклад, до оборотних коштів;
- 4) окрім бюджетних асигнувань, уряд може робити додаткові внески, наприклад: надання доступу до землі; надання боргового чи акціонерного фінансування для покриття капітальних витрат. Уряд може також надавати різні

форми гарантії, що дозволяють ефективно розподіляти ризик між урядом і приватним партнером;

5) після закінчення договору про ДПП асоційовані активи повертаються у державну власність.

Для розвитку країн світової спільноти та, безпосередньо, України важливість та значимість такого ДПП постійно зростає. Так, наприкінці ХХ ст. та на початку ХХІ ст. спостерігалась тенденція активного запровадження та використання різноманітних механізмів ДПП (Roehrich, Jens K.; Lewis, Michael A.; George, Gerard, 2014). Необхідність зміни стандартної моделі державних закупівель виникла через зростання рівня державного боргу під час макроекономічної нестабільності 1970-х і 1980-х рр. ХХ ст. Уряди намагалися заохочувати приватні інвестиції в інфраструктуру. На даний час проекти ДПП реалізуються більш, ніж у 134 країнах, що розвиваються, на яких припадає близько 15-20 % інвестицій в інфраструктуру від загального обсягу інвестицій (будівництво, обладнання, експлуатація та обслуговування шкіл, лікарень, транспортних систем, систем водопостачання та каналізації).

Економічні процеси та перетворення, що сьогодні відбуваються в Україні є дуже важливими з однієї сторони для українських підприємств, а саме для їх інтеграції до міжнародної системи економічних зв'язків, з іншого – для того, щоб залучити до співпраці закордонних підприємців, як на території України, так і закордоном. Також не менш важливим і позитивним є й те, що країни беруть участь у різноманітних формах та видах міжнародного співробітництва, у міжнародному поділі праці, чи наприклад, державно-приватному партнерстві. Оскільки цей вид системної взаємодії розвивається та може відбуватися не лише в межах однієї країни, слід приділити увагу державно-приватному партнерству у зовнішньоекономічній діяльності.

Відповідно до закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її

межами; одна з важливих умов економічного зростання і розвитку кожної країни (Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», 1991). Вона дає можливість країнам, і Україні в тому числі, розвивати та шукати нові перспективні напрями для експорту своїх товарів та послуг. Саме завдяки цій діяльності Україна вирішує проблеми нестачі власних енергоносіїв, нових технологій та устаткування, новітніх машин та техніки, певних товарів народного вжитку тощо. В умовах посиленого розвитку процесів транснаціоналізації, міжнародної інтеграції, глобалізації світового господарства та міжнародного поділу праці значення зовнішньоекономічної діяльності щороку зростає.

Зовнішньоекономічній діяльності притаманні такі ознаки:

а) за своєю сутністю вона є господарською діяльністю, тобто «діяльністю суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямованою на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність» (Дубок, 2014);

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

в) вона може здійснюватися як на території України, так і за її межами, як з перетином митного кордону України, так і без такого перетину (Шкурупій, Гончаренко та Артеменко, 2012, с. 248).

Визначивши сутність та ознаки ДПП, проаналізувавши визначення зовнішньоекономічної діяльності та охарактеризувавши її ознаки, можна стверджувати, що державно-приватне партнерство та зовнішньоекономічна діяльність прямо та безпосередньо пов'язані. Дієвим засобом підвищення ефективного функціонування державної власності є розвиток партнерських відносин держави та приватного сектору (бізнесу), що дозволить залучити в державний сектор національної економіки додаткові ресурси, насамперед інвестиції. Для приватного сектору ДПП забезпечує підвищення рівня соціальної відповідальності бізнесу, зниження ризиків підприємницької діяльності, підвищення рівня лояльності споживачів тощо. Окрім того, ДПП сприяє

підвищенню ефективності використання наявних інвестиційних ресурсів. Завдяки ДПП у зовнішньоекономічній діяльності підприємницькі структури забезпечать собі доступ до додаткових інвестиційних ресурсів, якщо такий у межах країни базування відсутній. Також ДПП у зовнішньоекономічній діяльності підвищить рівень інноваційності проєктів тощо.

За результатами дослідження, поняття «державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності» можна визначити як взаємодію держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами), що є однією з умов 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-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності узагальнена на рис. 1.2.

Отже, державно-приватне партнерство спрямоване на вирішення економічних та соціальних проблем, трансформацію економіки України та її залучення до міжнародних інтеграційних процесів тощо. Незважаючи на низку позитивних законотворчих та ініціативних процесів ДПП перебуває на етапі розвитку. У сфері міжнародних економічних відносин ДПП забезпечить доступ до додаткових інвестиційних ресурсів, розподілу ризиків підприємницької діяльності, підвищить рівень інноваційної взаємодії тощо.

Характерними ознаками державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності, як механізм співпраці між державним органом і приватним сектором є:

- 1) державні активи та/або державні послуги надаються через інвестиції та/або управління, що здійснюється представником приватного сектору за контрактом між державним органом і приватним сектором;

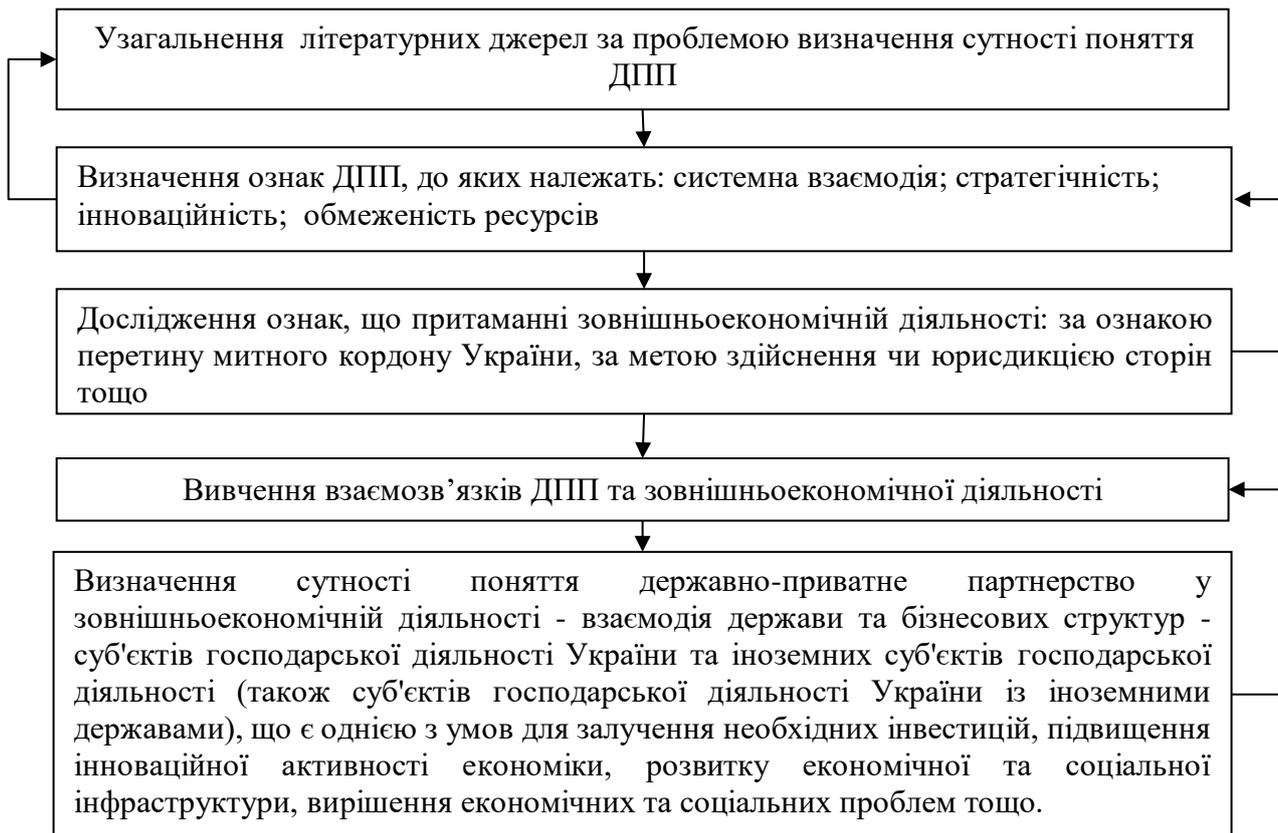


Рис. 1.2. Структурно-логічна схема формування визначення державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності
Примітка: складено автором

- 2) угода укладена на визначений період;
- 3) операційні та фінансові ризики розподіляються між приватним сектором і державним органом;
- 4) оплата приватному сектору за виконання робіт чи надання послуг відбувається відповідно до визначених вимог та стандартів.

Таким чином, було запропоновано уточнене визначення «державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності» – взаємодія держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами), що є однією з умов для 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. Види та форми державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності

Вітчизняна економіка на сучасному етапі розвитку, що характеризується нестабільністю та негативними змінами в її видах економічної діяльності на міжнародному та національному рівнях, зумовлює потребу у застосуванні нових, більш дієвих методів господарювання на основі співпраці держави та приватного сектора. Як уже зазначалось, на сьогодні в Україні спостерігається чималий потенціал розвитку державно-приватного партнерства у таких сферах як: оброблення відходів, збору, очищення та розподілення води, інфраструктури та виробництва, транспортування та постачання тепла тощо. Проте, частка реалізованих проєктів у даному виді партнерства зовсім незначна.

Як відомо, партнерство є формою взаємодії його сторін, що передбачає різні види кооперації (стосовно майна, повноважень, розподілу відповідальності, прибутку тощо). Згідно з визначенням Яненковою І. Г. (2008), даного типу (виду) ДПП - це сукупність організаційно-правових, фінансово-економічних відносин та дій держави і приватного бізнесу, спрямованих на досягнення загальних цілей реалізації економічної політики держави. Автором це поняття розмежовано від моделі ДПП та форми ДПП (Яненкова, 2008). Автором відокремлено поняття тип (вид) ДПП, модель ДПП та форма ДПП. Під моделлю ДПП розуміється конкретний проєкт ДПП, а форма ДПП — це правова підстава реалізації конкретної моделі ДПП (договірна, програмна чи змішана).

Моделі державно-приватного партнерства розрізняються поєднанням різноманітних функцій, які виконує приватний суб'єкт та залежать від типу залучених активів та послуг:

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

2) будівництво (Build) або реконструкція (Rehabilitate): якщо проєкт ДПП передбачає будівництво нового інфраструктурного об'єкту, то залучається приватний суб'єкт для будівництва об'єкта з необхідним для того обладнанням; якщо проєкт ДПП передбачає реконструкцію наявних активів, то приватний суб'єкт може нести відповідальність за відновлення або розширення активу;

3) фінансування (Finance) – коли проєкт ДПП передбачає будівництво або реконструкцію активу, приватний суб'єкт, як правило, здійснює необхідне фінансування всіх або частини капітальних витрат;

4) обслуговування (Maintain) – держава / уряд / місцева влада покладає на приватний суб'єкт відповідальність за підтримку інфраструктурного активу відповідно до стандартів на визначений контрактом термін;

5) експлуатація (Operate) - поточні зобов'язання приватного суб'єкта за проєктом ДПП можуть значно відрізнитися залежно від характер базового активу та пов'язаної з ним послуги (технічна експлуатація активу та надання послуг державному постачальнику; технічна експлуатація активу та надання послуг безпосередньо користувачам; надання допоміжних послуг, при цьому державна установа залишається відповідальною за надання державної послуги користувачам).

Світова практика виробила різні типології видів ДПП (види та притаманні їм форми), які можуть бути реалізовані у зовнішньоекономічній діяльності.

Пашинська К.С. класифікує ДПП:

- за ознакою цілеспрямованості формування партнерських відносин (партнерства, здійснені для якнайшвидшої реалізації пріоритетних інфраструктурних проєктів та сформовані відповідно до тендерної пакетної процедури; партнерства, проведені з метою залучення управлінської експертизи приватного партнера для реалізації великих і складних програм; партнерства, пріоритетною метою яких є залучення нових технологій приватного сектора; партнерства, що спрямовані на розвиток створеної інфраструктури приватним

партнером, передбачають його власність на споруджений об'єкт і управління ним та іншим капіталом);

- за ступенем участі приватного сектору (контракти на управління, лізинг, концесія, продаж активів тощо). Також автор зазначає, що: «на питання створення загальної класифікації ДПП практично не звертається увага, оскільки практичні аспекти формування та реалізація ДПП залежать від правильності вибору відповідної форми в класифікації за певними критеріями та вимогами» (Пашинська, 2015, с.48-52).

Дикий О.В. вказує на те, що класифікація договорів та схем ДПП побудована для потреб податкового законодавства, адже проєкти доволі часто передбачають складні розрахунки між бюджетом та приватним партнером та надання йому субсидій та пільг (Дикий, 2012). При цьому автором наведено найбільшу розповсюджену класифікацію проєктів ДПП, що використовується у США: контракти на послуги, операційні контракти, лізингові контракти, «будівництво – експлуатація - передача», «проєктування – будівництво – фінансування – експлуатація».

Шемаєва Л. М. наводить класифікацію форм та моделей ДПП за низкою істотних ознак: обумовленість договором партнерських взаємодій; ступінь ризику, який передається приватному партнеру; характер завдань, що вирішується в межах конкретного проєкту на партнерських засадах; форми власності, управління та фінансування; організаційна форма; обсяг функцій, ризику та відповідальності, що приймає на себе приватний партнер; за способом оплати за користування об'єктом інфраструктури, що побудовано на партнерських засадах (Шемаєва, 2017, с.45-49). При цьому автор не відокремлює форми і моделі ДПП, а також вказує на відсутність єдиних критеріїв їх поділу.

Набульсі Х. Н. наводить міжнародну класифікацію моделей ДПП, до яких зараховує: постачання та управління контрактами, підготовка об'єкта під ключ, лізинг, концесія, приватна власність на активи (приватна фінансова ініціатива) (Набульсі, 2017, с.58-63).

Тараненко І.В., Охінько О.В. класифікували види ДПП у інноваційній сфері за двома критеріями: вид промислової активності, в яку роблять внесок державні дослідні організації за допомогою ДПП; тип кінцевих користувачів. Залежно від рівня прояву цих ознак до проєктів ДПП у інноваційній сфері віднесено: проєкти національних мереж у сфері технологічних інновацій, центри спільних досліджень «Національні переваги», провідні технологічні інститути, центри компетенцій, центри спільних досліджень «Ділові розробки» (Тараненко та Охінько, 2011, с.376-386).

Повертаючись до цього питання, існує типологія ДПП в інноваційній сфері, що розроблена ОЕСР. Вона містить проєкти технологічних розробок, прикладних досліджень та доконкурсних досліджень, міжвідомчі інноваційні програми, венчурне інвестування, офшорне програмування, лізинг, аутсорсинг тощо (Онищенко, 2013).

Комарницька Г.О. у своєму дисертаційному дослідженні здійснила класифікацію видів проєктів ДПП за такими ознаками: за формами; за етапом, на якому залучається приватний партнер; за джерелом фінансування; за об'єктами; за сферами реалізації; за інноваційною спрямованістю; за механізмами взаємодії державного та приватного партнерів; за правовим механізмом взаємодії державного та приватного партнерів; за рівнями державного управління, на яких реалізуються; за рівнем завершеності (Комарницька, 2020, с.408–437).

Басенко К. О. здійснив типологію видів реалізації державно-приватного партнерства в будівельній галузі України, до яких зараховує такі типи контрактів: BOT, BOOT, BTO, BOO, BOMT, DBOOT, DBFO (Басенко, 2014, с.112–117).

Гриценко Л. Л., Рекуненко І. І. здійснили класифікацію ДПП, визначивши сім підходів до реалізації державно-приватного партнерства: підхід політичного сектору; підхід з точки зору управління; підхід розвитку; підхід місцевого відновлення, підхід фінансової інфраструктури, підхід відображення тенденцій світового розвитку (розвитку третього світу). При формуванні класифікації автори розробили власний порядок. Він полягає у тому, що досліджуються різні

значення поняття ДПП, на основі яких формуються описові класифікації літератури з цієї проблематики. При цьому акцент робиться на організаційних, економічних і фінансових перспективах розвитку взаємодії держави та бізнесу (Гриценко та Рекуненко, 2014, с.60-69).

Ретельне дослідження типів ДПП здійснено у праці Гурі Вейхе (Guri Weihe, 2006). Особливу увагу автора привернула класифікації видів ДПП, що сформована Аланом Хардінгом (Harding, Alan, 1998). Згідно неї ДПП можна класифікувати на: захисне, наступальне партнерство та партнерство із рушницею. Захисне партнерство формується, коли приватний партнер більше не може досягти того, чого раніше досягав самостійно, наприклад, через зменшення ресурсної бази. Наступальне партнерство – це партнерство, яке встановлюється, коли приватний партнер хоче досягти нових речей, які потребують ресурсів, досвіду чи знань за межами його компетенції. Нарешті, партнерство з рушницями стосується ситуацій, коли керуючий орган вимагає, щоб приватний партнер вступив у партнерство. Тобто таке партнерство викликане зовнішніми факторами.

У результаті авторського дослідження виявлено, що ДПП можна класифікувати:

- за рівнем трансакційних витрат (Stoker & Gerry, 1998);
- за характером фінансових та організаційних відносин у конкретному партнерстві (Hodge & Greve, 2005);
- за цілями здійснення (прості чи складні) ;
- за типами агентів (національні чи локальні);
- рівнем формалізації та мотивації (Andersen & Johan, 2004);
- за джерелами фінансових ресурсів та правовим статусом залучених осіб (Linder, Stephen & Rosenau, 2000);
- залежно від стадії розвитку процесу партнерства та зміни відносин агентів залежно від фактору часу;
- залежно від просторового виміру, здійснюваних заходів чи механізмів реалізації тощо.

Отже, на підставі узагальнення літературних джерел та практики реалізації проєктів ДПП у окремих країнах та у зовнішньоекономічній діяльності стверджуємо наступне: зважаючи на різноманітність проєктів ДПП та аспектів їх формування і реалізації, не існує єдиної класифікації видів (типів) ДПП. Вважаємо за доцільне здійснити поділ ДПП у зовнішньоекономічній діяльності за:

1) за ознакою цілеспрямованості формування партнерських відносин:

- для залучення необхідних інвестицій;
- для підвищення інноваційної активності економіки;
- для розвитку економічної та соціальної інфраструктури;
- для вирішення економічних та соціальних проблем тощо;

2) за характером взаємодії у зовнішньоекономічній діяльності:

- взаємодія держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності;
- взаємодія держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами;

3) за видами промислової активності, у яку роблять внесок іноземні суб'єкти господарської діяльності (держави): оброблення відходів, збору, очищення та розподілення води, інфраструктури та виробництва, транспортування та постачання тепла тощо;

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

5) за ступенем участі приватного сектору (контракти на управління, лізинг, концесія, продаж активів тощо);

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

7) інші (за рівнем трансакційних витрат, за формами власності, управління та фінансування, організаційними формами, правовим статусом залучених осіб, залежно від стадії розвитку процесу партнерства та зміни відносин агентів залежно від фактору часу тощо).

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).

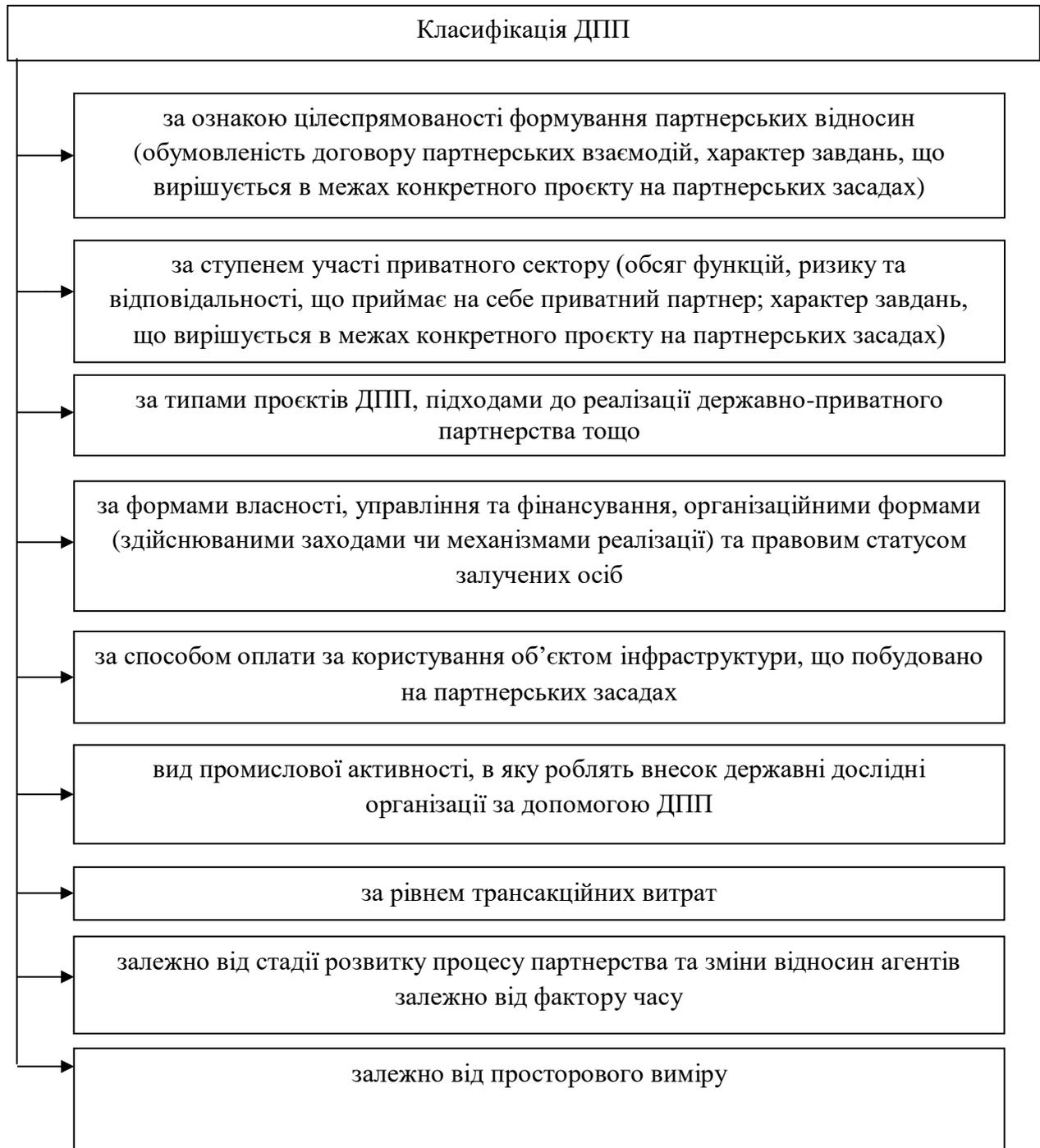


Рис. 1.3. Класифікація ДПП

Примітка: складено автором на засадах (Пашинська, 2015, с.48-52; Шемаєва, 2017, с.45-49; Комарницька, 2020, с.408-437; Гриценко та Рекуненко, 2014, с.60-69; Stoker & Gerry, 1998; Hodge & Greve, 2005; Andersen & Johan, 2004; Linder & Rosenau, 2000; Weihe, 2006).

Також у наукових дослідженнях простежується думка про те, що класифікація ДПП важлива лише для забезпечення процесів оподаткування та у практиці не застосовується. Незважаючи на це, рекомендуємо типологію видів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (рис. 1.4).

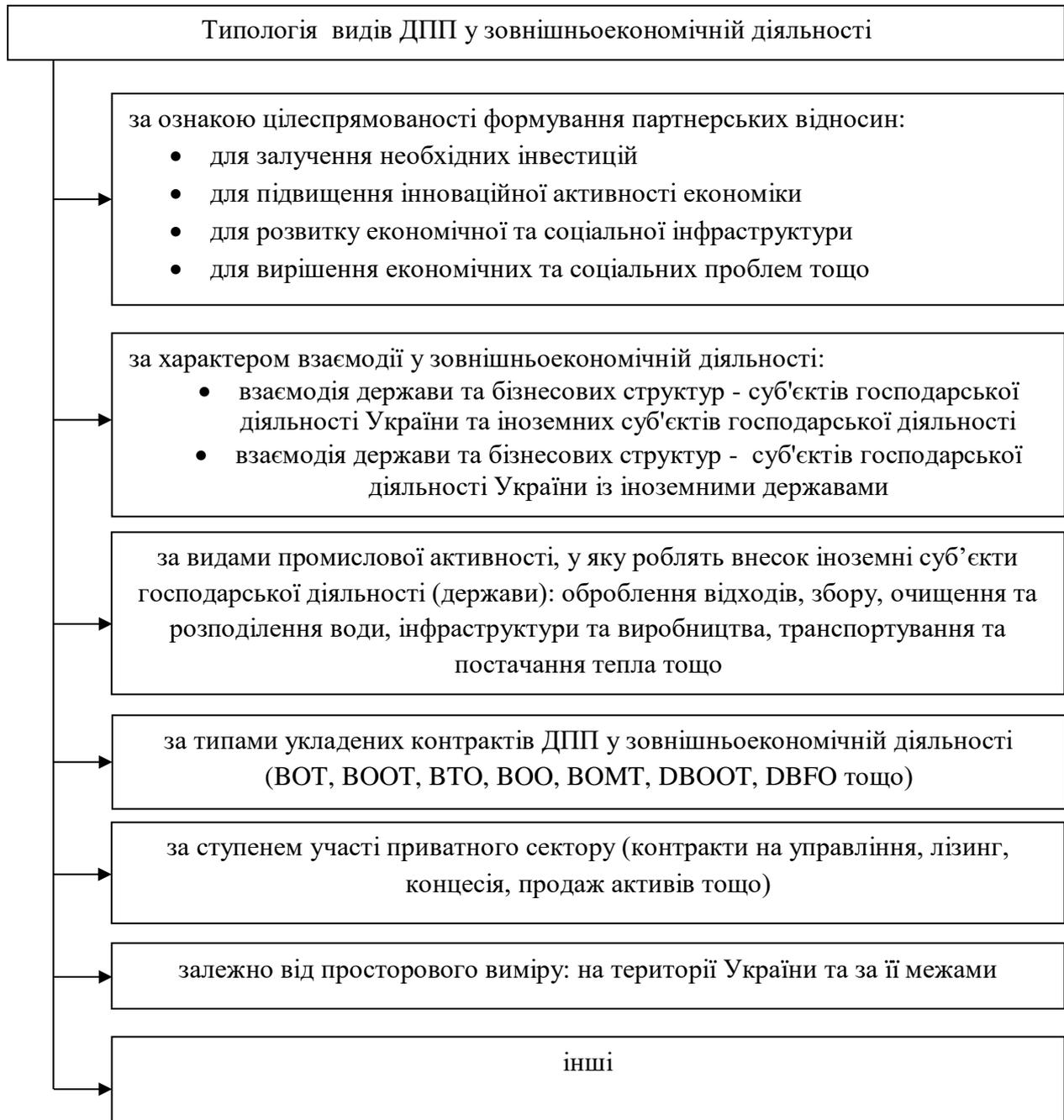


Рис. 1.4. Типологія видів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності

Примітка: складено автором на основі (Тараненко та Охінько, 2011, с.376-378; Басенко, 2014, с.112-117; Пашинська, 2015, с.48-52).

Форма державно-приватного партнерства визначатиме ступінь участі держави у фінансуванні капітальних і оперативних видатків, структурування притоку/відтоку коштів. Також, форми ДПП можуть змінюватись залежно від двох факторів:

- 1) збільшення ступеня ризику приватного сектора;
- 2) рівня залучення приватного сектора, особливо коли йдеться про діючу інфраструктуру.

У подальших дослідженнях використаємо базові типи ДПП у зовнішньоекономічній діяльності за поглядами Світового банку: контракти з управління та лізингу (Management and Lease Contracts, концесії (Concessions), нові проєкти (Greenfield Projects), відчуження власності (Divestitures). На думку Єрмілова С.Ф., така класифікація підходить для інфраструктурних проєктів, які становлять основну масу програм державно-приватного партнерства (Єрмілов, 2011, с. 96-112).

Одним з ефективних та результативних механізмів державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній сфері є концесія як система відносин між державою і приватною юридичною або фізичною особою, але і вона потребує розвитку в умовах національної економіки. Тому, сьогодні актуальним питанням є забезпечення ретельного дослідження концесійного апарату, а саме розгляд сутності, переваг та недоліків застосування концесії як одного із напрямів державно-приватного партнерства, що має важливе теоретичне і практичне значення у ключових галузях економіки України.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних засад державно-приватного партнерства, дослідження його сутності та значення, вивчення питання застосування даного виду співпраці за кордоном та проблематика застосування концесії як форми державно-приватного партнерства здійснили такі вчені як: Залознова Ю. та Бутенко Н. (2016), Вікарчук О. (2006), Варнавський В.Г., Клименко А.В., Корольов В.А. (2006), Грищенко С. (2011), Попович Д. (2015), Павлюк К.В., Павлюк С.М. (2010), Запатріна І. (2010), Пілігрим Г. (2021), Лук'янченко О., Джабраїлов Р. (2006) та інші. Проте,

незважаючи на численні дослідження у даній сфері, проблематика застосування державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній сфері в Україні та концесії як його перспективної форми потребують подальшого опрацювання.

Питання концесії є недостатньо опрацьованим у зовнішньоекономічній сфері у науковому плані та належить до одного з найменш досліджених об'єктів наукового аналізу, тому що вирішення цієї проблеми формується у межах декількох суспільних наук. Огляд та аналіз літературних джерел (Залознова, Бутенко та Петрова, 2016, с. 21-28; Варнавський, Клименко та Корольов, 2006, с.287; Попович, 2015, с. 49-53; Павлюк та Павлюк, 2010, с. 10-19; Запатріна, 2010, с. 62-86; Пілігрим, 2021; Закон України «Про державно-приватне партнерство», 2010) дає змогу стверджувати, що немає чітко сформульованого визначення суті концесії як важливого економічного поняття. Тому доцільно буде детально розглянути поняття концесії у зовнішньоекономічній сфері та визначити її позитивні і негативні сторони.

Закон України «Про державно-приватне партнерство» передбачає такий перелік форм здійснення державно-приватного партнерства: оренда, лізинг, спільна діяльність, управління майном, концесія та інвестиційний договір (Закон України «Про державно-приватне партнерство», 2010). Проте даний перелік не є вичерпним. Можливим також є укладення інших договорів між державним та приватним партнерами (у т.ч. змішаних) за умови їх відповідності певним ознакам. У даній статті більш детально розглянуто концесію, як одну з форм державно-приватного партнерства.

Вітчизняні вчені тільки починають розвивати наукові дослідження у цьому напрямку, про що свідчить вкрай обмежене коло публікацій. Неоднозначність у трактуванні поняття терміну концесія виявлено при опрацюванні словників, довідників, підручників і посібників.

За даними Світового банку, найбільш поширеною за кордоном формою державно-приватного партнерства при здійсненні великих, капіталомістких проєктів є концесії (Попович, 2015, с. 49-53).

Концесія — це система відносин між державою (концедентом) і приватною юридичною або фізичною особою (концесіонером), що виникає внаслідок надання концедентом концесіонеру прав користування державною власністю за договором, за плату і на поворотній основі, а також прав на здійснення видів діяльності, які становлять виняткову монополію держави (Попович, 2015, с. 49-53). Загалом в термінології Світового Банку під концесією розуміється прийняття приватною стороною функцій управління державним підприємством протягом певного періоду часу та покладання на себе значних фінансових ризиків.

Закон України «Про концесію» трактує, що концесія — це надання з метою задоволення суспільних потреб уповноваженим органом державної влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі вітчизняним або іноземним суб'єктам господарювання (концесіонерам) права на створення (будівництво) та/або управління (експлуатацію) об'єктом концесії за умови взяття концесіонером на себе відповідних зобов'язань, майнової відповідальності і підприємницького ризику. Сфери господарювання, в яких дозволяється концесійна діяльність, об'єкти права державної або комунальної власності, що можуть надаватися в концесію, а також види підприємницької діяльності, які не дозволяється здійснювати на концесійній основі, визначаються законом (Закон України «Про концесію», 1999).

Деякі науковці розуміють під поняттям концесії таку форму державно-приватного партнерства, яка передбачає те, що приватний інвестор проектує, фінансує, здійснює спорудження об'єкту, надає послуги, в обмін на право безпосередньо отримувати (збирати) дохід від споживачів послуг упродовж чітко визначеного періоду часу, як правило 25-30 років. Водночас, об'єкт залишається у публічній формі власності. Концесія є формою делегування державної послуги (*delegation de service public*), яка визначається як контракт, згідно з яким державний орган передає використання державного об'єкта або інфраструктури публічному чи приватному суб'єкту, доходи якого мають,

значною мірою, походити від кінцевих користувачів згаданого об'єкта або інфраструктури (Цогла, 2013, с. 34-38).

На підставі аналізування літературних джерел можна стверджувати, що у економічній літературі зміст поняття «концесія» розглядається в 3 напрямках:

— як система відносин між державою та юридичною або фізичною особою, що виникають у результаті надання концесіонеріві прав на володіння, користування, а за певних умов і на розпорядження державною власністю на договірній, строковій і платній основі, а також прав на здійснення певних видів діяльності;

— як передача концесіонеріві об'єкта державної власності для будівництва, модернізації, реконструкції, експлуатації, управління, обслуговування на визначених у договорі умовах і відповідно до концесійного законодавства;

— як особлива форма надання приватній особі на тимчасовій основі права на господарське використання державного або муніципального майна (Цогла, 2013, с. 34-38).

Отже, проаналізувавши вищезгадані визначення концесії, можна стверджувати, що концесія — це форма державно-приватного партнерства, яка функціонує у вигляді відносин між уповноваженим органом виконавчої влади (державою або органом місцевого самоврядування) та приватним партнером (юридичною або фізичною особою) щодо надання прав на створення, користування, володіння, використання об'єкта концесіарного договору (державне або муніципальне майно) на платній чи строковій основі, а також прав для здійснення певних окремих видів діяльності за умови, що суб'єкт підприємницької діяльності бере на себе можливий підприємницький ризик та майнову відповідальність з метою задоволення своїх потреб та потреб населення на строк встановлений концесіарним договором.

Таким чином, основною характеристикою контракту чи концесією щодо державно-приватного партнерства є те, що він об'єднує кілька функцій проекту. У світовій практиці існує багато типів і моделей ДПП (Варнавский, 2005, с. 260;

Gatti, 2007; Lewis, Mervyn, 2007; Pekka, 2002; The Canadian Council for Public-Private Partnerships, 2020), найпоширенішими серед яких є:

- O&M (Operations and Management Contracts, контракти з експлуатації та управління) – приватний суб'єкт господарювання за державним контрактом керує державним активом протягом певного періоду часу. Формально право власності на актив залишається за публічною організацією;

- BF (Build–Finance, будівництво–фінансування) - приватний суб'єкт будує об'єкт і фінансує витрати протягом періоду будівництва, після чого відповідальність передається державній установі;

- BOT (Build–Own–Transfer, будівництво-володіння-передача) - традиційна концесія, за якою концесіонер здійснює будівництво і експлуатацію об'єкту впродовж концесійного терміну, після закінчення якого об'єкт повертається державі;

- BOO (Build-Own-Operate, будівництво-володіння-управління) - різновид традиційної концесії, за якою концесіонер будує новий об'єкт інфраструктури і управляє ним на правах володіння і користування, при цьому концесійний термін не фіксується;

- BOOT (Build-Own-Operate-Transfer, будівництво-володіння-управління-передача) - традиційна концесія, за якою концесійна компанія будує об'єкт і передає його державі відразу після закінчення стадії будівництва. Після прийому державою, відповідно до концесійного договору, об'єкт переходить у користування концесійної компанії, яка не має права володіння концесійним об'єктом;

- BLT (Build–Lease–Transfer, будівництво-оренда-передача) – контракт, за яким приватний суб'єкт будує проєкт і здає його в оренду уряду, контроль над проєктом передається від власника проєкту до орендаря. Після закінчення терміну лізингу право власності на актив і експлуатаційна відповідальність переходять до уряду за попередньо узгодженою ціною;

- DCMF (Design–Construct–Manage–Finance, проектування-будівництво-управління-фінансування) – контракт з урядом, за яким приватному суб'єкту

доручено проектувати, будувати, управляти та фінансувати об'єкт. Уряд здійснює оплату оренди приміщення за проектом;

- DBFMO (Design–Build–Finance–Maintain–Operate, проектування-будівництво-фінансування-обслуговування-експлуатація) – цей вид проекту дуже подібний до BOOT-проекту, за винятком того, що фактичної передачі права власності немає. Крім того, підрядник (приватний суб'єкт) бере на себе ризик фінансування до кінця періоду контракту, тоді як власник бере на себе відповідальність за обслуговування та експлуатацію. Ця модель ДПП широко використовується закордоном в інфраструктурних проектах, таких як платні дороги. Приватна будівельна компанія несе відповідальність за проектування та будівництво частини інфраструктури для уряду / місцевої влади, який є справжнім власником. Крім того, приватна особа несе відповідальність за залучення фінансування протягом періоду будівництва та експлуатації (Рекка, 2002, р. 59). Зазвичай державний сектор починає платити приватному сектору за користування активом після завершення будівництва. За даними Європейської Рахункової палати (The European Court of Auditors, 2018), ця модель є найбільш поширеною в ЄС.

Дерябіна М.А., Цедилін Л.І. і Фільченков В.А. виділяють моделі DBOOT, DBFO (Дерябіна і Цедилин, 2007, с. 20; Фільченков, 2007, с.169). Вчені погоджуються з наявністю проектування в моделях (D), оскільки у приватного сектора накопичений чималий досвід в цій області, і передача цієї функції приватному партнерові виглядає дуже логічною (Жук, 2012, с. 182-184.). Порівнюючи дві ці моделі, видно, що в DBOOT не передбачається участь приватного сектора у фінансуванні, а в DBFO відсутня вказівка на передачу об'єкту, що також простежується в моделі BOO. Мається на увазі, що термін концесійної угоди не фіксується. Такі моделі пропонуються називати відкритими. Тоді встає питання про деякий показник, з досягненням якого об'єкт має бути переданий державному партнерові, інакше втрачається сенс концесії (Жук, 2012, с. 109-111).

У моделі DBFO можна припустити, що таким показником може стати фінансовий ефект, тобто об'єкт концесії передається державі, коли приватний сектор повернув свої інвестиції та отримав певну норму прибутку.

- DBOT (Design–Build–Operate–Transfer, проєктування–будівництво–експлуатація–передача) - цей варіант фінансування поширений, коли клієнт не знає, що передбачає проєкт. Тому й замовляють проєкт компанії для проєктування, будівництва, експлуатації та передачі. Прикладами таких проєктів є будівництво нафтопереробних заводів (Gatti, 2007, р. 45);

- DBFM (Design–Build–Finance–Maintain, проєктування–будівництво–фінансування–обслуговування) – контракт, за яким приватний суб'єкт проєктує, будує та фінансує об'єкт, а також надає послуги з управління або технічного обслуговування за довгостроковою угодою. Власник (як правило, державний сектор) управляє об'єктом;

- браунфілд-контракт – традиційна концесія, предметом якої виступає діяльність по розширенню, відновленню або реконструкції існуючого об'єкту, не включаючи нового будівництва. Браунфілд-проєкти використовують у ДПП при передачі відповідальності за модернізацію та управління існуючими активами приватному суб'єкту.

Грицай С.В. у своїй роботі відмічає, що найбільш доцільним для інфраструктурних проєктів використати концесійну схему PBO (Project - Build - Operate) - «ірландська модель». Підрядник від приватного сектора проєктує і будує об'єкт, який відповідає вимогам громадського сектора і зберігає відповідальність за управління і обслуговування об'єкту на заздалегідь визначений період, в кінці якого об'єкт передається громадському сектору (Грицай, 2004).

Разом з традиційними схемами концесії виділяються також так звані «тіньові» концесії. Особливо широке поширення вони отримали у сфері автодорожньої інфраструктури. При використанні традиційної концесії плату за користування концесійним об'єктом (платна дорога, міст, тунель і так далі) вносять водії, а «тіньова» концесія припускає, що витрати концесіонера,

понесені ним при створенні і експлуатації об'єкту, відшкодовуються не безпосереднім користувачем, а державою (Варнавський, 2005, с. 260).

Залежність між рівнем залученості приватного партнера та рівнем ризикованості в моделях державно-приватного партнерства наведено на рис. 1.5.

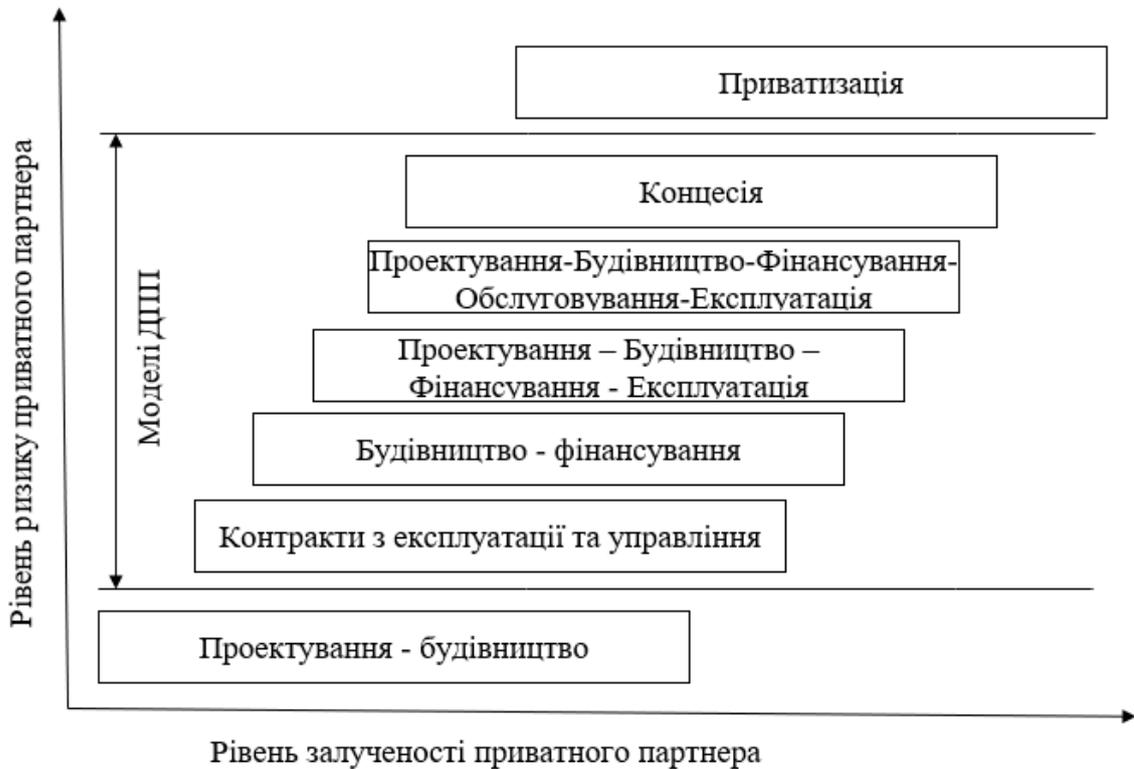


Рис. 1.5. Рівень залученості та рівень ризикованості приватного партнера в моделях державно-приватного партнерства

Примітка: складено автором за (The Canadian Council for Public-Private Partnerships, 2020).

Порівняльний аналіз різних моделей державно-приватного партнерства, які широко використовуються у світовій практиці, наведено у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Елементи та особливості моделей ДПП

Модель ДПП	Тип активів	Функцій	Механізм фінансування
1	2	3	4
О&М (контракти з експлуатації та управління)	Існуюча інфраструктура	Експлуатація та обслуговування	Державне фінансування

Продовження табл. 1.2

1	2	3	4
BOT (будівництво-володіння-передача) BOOT (будівництво-володіння-управління-передача) BTO (будівництво-передача-управління)	Нова інфраструктура	Проєктування, будівництво, фінансування, обслуговування. BOT або BTO можуть не включати приватне фінансування, тоді як BOOT завжди включає приватне фінансування	Може бути як державне фінансування, так й приватне фінансування
DBFOM (проєктування-будівництво-фінансування-обслуговування-експлуатація) DBFO (проєктування-будівництво-фінансування-експлуатація) DCMF (проєктування-будівництво-управління-фінансування)	Нова інфраструктура	Відповідно до суті контракту	Може бути як державне фінансування, так й приватне фінансування

Примітка: складено автором за даними (World Bank, 2014).

Слід зазначити, що термін «державно-приватне партнерство» також іноді використовується для кількох інших типів угод між державними та приватними організаціями, які сприяють досягненню цілей державної політики. Вони можуть включати, наприклад:

- механізми обміну інформацією, такі як «державно-приватне партнерство» проти шахрайства в сфері охорони здоров'я в США за участю федерального уряду, державних чиновників, кількох провідних приватних медичних страхових компаній організації та інші групи охорони здоров'я, які займаються боротьбою з шахрайством;

- волонтерська діяльність, що здійснюється приватними компаніями в суспільних цілях і з координації відповідних органів, таких як громадські проекти охорони здоров'я чи освіти, пов'язані з великими іноземними інвестиційними проектами;

- приватні фонди публічних інвестиційних проектів на філантропічній основі, які можуть залучати деяких приватних учасників до виконання проекту;

- спільні дослідницькі та інноваційні проекти, створені з урахуванням навичок та інформації в державному і приватному секторах;

- втручання уряду для підтримки розвитку приватного сектору загалом або окремо таких секторів, як надання землі, активів, боргових зобов'язань, акцій або гарантій повністю приватним підприємствам, які не залучені до надання державних послуг.

Всі ці типи партнерства відрізняються від моделей державно-приватного партнерства, оскільки мають обмежене відношення до цих моделей за такими ознаками: тривалістю, цілями, правовим статусом і структурою.

Обираючи модель проекту ДПП, експерти (The Canadian Council for Public-Private Partnerships, 2020) рекомендують враховувати наступні питання:

- чи приймає приватний партнер існуючі активи, задіяні в проекті ДПП, шляхом придбання чи оренди?

- чи будуть повернуті існуючі ІКТ-активи, передані в оренду приватному партнеру, після закінчення терміну дії договору оренди або контракту?

- чи дозволено приватному партнеру придбати додаткові капітальні активи, чи лише уряд прийматиме рішення щодо капітальних інвестицій?

- чи покриватимуться операційні витрати за рахунок надходжень шляхом стягнення плати з користувачів, чи уряд частково чи повністю фінансуватиме операційні витрати?

- чи буде приватний сектор також залучений до процесу придбання активів на етапі проектування?

- термін роботи приватного партнера?

- які штрафи передбачені для приватного партнера за зриви термінів роботи, невиконання роботи або брак в роботі?

- чи уряд і приватний сектор спільно побудують і керуватимуть підрозділом, де розподіляються ризики та прибутки?

Ретельний аналіз відповідей на ці питання дасть можливість визначитись із моделлю державно-приватного партнерства, зокрема й у зовнішньоекономічній діяльності. Оскільки дані схеми тісно переплітаються одна з одною, вони не є стабільними. Переплітаючись, вони створюють інші, нові види концесій. Отже, для ефективного використання в Україні даних моделей державно-приватного партнерства, потрібно використовувати усі їх різновиди.

Можна також виділити ряд інших проблем, із якими тісно стикається державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній сфері та запропонувати варіанти їх вирішення (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Проблеми державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній сфері та шляхи їх вирішення

Проблеми	Вирішення
1	2
Відсутність стратегічного бачення з визначення пріоритетних напрямів впровадження державно-приватного партнерства та залучення інвестицій у зовнішньоекономічній сфері, а також чітких критеріїв відбору об'єктів та їх оцінювання	<ul style="list-style-type: none"> – Формування переліку пріоритетних напрямів державної політики щодо пошуку та визначення об'єктів для концесії чи державно-приватного партнерства та розроблення порядку визначення пріоритетних об'єктів серед сукупності з метою обґрунтування доцільності реалізації концесій чи державно-приватного партнерства; – розроблення реалістичної програми з визначення пріоритетів у різних напрямках державної політики з метою створення державно-приватного партнерства на середньо- та довгостроковий період з поділом по видах економічної діяльності і напрямках. На основі цієї програми буде здійснюватися аналізування та оцінювання усіх проєктів державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній сфері; – розроблення методики поділу територій на групи

Продовження табл. 1.3

1	2
	з метою розвитку державно-приватного партнерства за рівнем економічного розвитку (зростання); - здійснення поділу територій залежно від ступеня розвитку регіону: стабільна промисловість (високорозвинуті) та регіони (території) з бідними природними ресурсами (слаборозвинуті).
Нестабільність та недосконалість нормативно-правової бази	Необхідність постійного вдосконалення нормативно-правової бази, а саме Законів, які регулюють державно-приватне партнерство в Україні: Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закон України «Про державно-приватне партнерство», Закон України «Про концесії», Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», Закон України «Про фінансовий лізинг», Закон України «Про оренду державного та комунального майна», Закон України «Про управління об'єктами державної власності» та інші.
Недосконала взаємодія бізнесу і влади	Покращення функціонування державно-приватного партнерства шляхом забезпечення конструктивної взаємодії бізнесу і влади, стимулювання довірчої атмосфери до влади в країні.
Відсутність гарантій держави при вкладенні інвестицій приватного партнера в капіталомісткі об'єкти та політична нестабільність в країні	Чітке розмежування об'єктів державно-приватного партнерства на об'єкти, які: передаються права в користування приватному партнеру; залишаються у власності держави (стратегічні об'єкти); можуть переходити у власність за згодою (бажанням) обох сторін Надання гарантій урядом, що зміна влади чи політична нестабільність не вплине на це.
Скорочення «реального» терміну дії концесії	Скорочення терміну дії концесії згідно іноземного досвіду від 15-35 років (зараз 10-50 років) та встановлення його залежно від величини, капіталомісткості і стратегічності об'єкта концесії.
Незначна кількість реалізованих проєктів державно-приватного партнерства	Збільшення кількості укладання договорів державно-приватного партнерства за умови залучення в якості партнера представників малого та середнього бізнесу.
Відсутність об'єктивної плати за надання послуг при реалізації державно-	Створення державного органу з регулювання тарифів, метою діяльності якого буде контролювання та регулювання даного процесу при необхідності, оскільки при реалізації договорів державно-

Закінчення табл. 1.3

1	2
приватного партнерства	приватного партнерства плату за надання послуг встановлює концесіонер, що не завжди є об'єктивним і може призвести до утворення «захмарних» тарифів.
Відсутність обмежень щодо мінімальної кількості поданих заявок партнерами для одного конкурсу	Встановлення мінімальної кількості поданих заявок партнерами на один конкурс, адже за їх відсутності можна вважати конкурс проведеним навіть, якщо подався лише один учасник. Це не є конкурсом і може сприяти зловживанню повноваженнями з боку державних чи місцевих органів влади.

Примітка: складено автором

Як будь-яка форма державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній сфері, концесія має свої переваги та недоліки (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Переваги та недоліки концесійного апарату

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> – вільний вибір концесіонера, який пропонує найбільш вигідні умови; – можливість залишити об'єкт концесії у державній, або у приватній власності; – отримання додаткового прибутку та залучення додаткових кадрів; – зменшення витрат обох сторін; – використання ноу-хау; – зростання конкурентоспроможності за умови успішної реалізації проєкту; – отримання преференцій від держави. 	<ul style="list-style-type: none"> – наявність ризиків при вкладенні капіталу; – розбіжність поглядів приватного сектора з державними та місцевими органами влади; – занадто великий термін дії концесії; – існування умов для корупції; – загроза втрати об'єкта концесії у випадку непорозуміння.

Примітка: складено автором

До переваг використання концесійного апарату у зовнішньоекономічній сфері можна віднести: вільний вибір концесіонера, який пропонує найбільш

вигідні умови; можливість залишити об'єкт концесії у державній, або у приватній власності; отримання додаткового прибутку та залучення додаткових кадрів; зменшення витрат обох сторін концесійного договору; використання ноу-хау; зростання конкурентоспроможності за умови успішної реалізації проєкту; отримання преференцій від держави.

Щодо недоліків концесійного механізму у сфері державно-приватного партнерства, то до них можна віднести: наявність ризиків при вкладенні капіталу; розбіжність поглядів приватного сектора з державними та місцевими органами влади; занадто великий термін дії концесії; існування умов для корупції; загроза втрати об'єкта концесії у випадку непорозуміння.

Розглянувши усі переваги та недоліки концесійного апарату у зовнішньоекономічній сфері в Україні можна стверджувати, що концесія є надзвичайно важливою формою державно-приватного партнерства. Вона необхідна для того, щоб держава виконувала свої функції, також не менш важливим є і те, що вона забезпечує рівновагу інтересів між населенням, державою та приватним сектором. Концесія, як одна з форм державно-приватного партнерства, забезпечує потік інвестицій в розвиток різних галузей, що є одним з факторів піднесення національної економіки. Проте державі потрібно не лише підтримувати та розвивати, вже існуючі на сьогодні потужності, але й запроваджувати новітні розробки та технології.

Дослідивши поширену форму державно-приватного партнерства — концесію, пропонуємо таке визначення: концесія — це форма державно-приватного партнерства, яка функціонує у вигляді відносин між уповноваженим органом виконавчої влади (державою або органом місцевого самоврядування) та приватним партнером (юридичною або фізичною особою) щодо надання прав на створення, користування, володіння, використання об'єкта концесіарного договору (державне або муніципальне майно) на платній чи строковій основі, а також прав для здійснення певних окремих видів діяльності за умови, що суб'єкт підприємницької діяльності бере на себе можливий підприємницький ризик та

майнову відповідальність з метою задоволення свої потреб та потреб населення на строк встановлений концесіарним договором.

1.3. Чинники, які визначають державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності

Глибокі політичні, економічні та соціальні перетворення останніх двох десятиліть у країнах, що розвиваються, інтенсивні процеси глобалізації в сучасному світі створили підґрунтя для консолідації зусиль державної влади, органів місцевого самоврядування і бізнесу щодо вирішення завдань із задоволення потреб населення в широкому спектрі послуг, які традиційно були сферою відповідальності органів державної влади і місцевого самоврядування. Пов'язана з цим діяльність вимагає комплексу заходів, що виходять за межі компетенції та фінансових можливостей державного і приватного секторів, та викликала появу нового феномена – державно-приватного партнерства (ДПП) (Карий, Процак та Мавріна, 2015, с.35-44).

Відповідно до визначення, сформованого у п. 1.1, що державно-приватне партнерство в зовнішньоекономічній діяльності – це взаємодія держави та бізнесових структур – суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами), що є однією з умов для залучення необхідних інвестицій, підвищення інноваційної активності економіки, розвитку економічної та соціальної інфраструктури, вирішення економічних і соціальних проблем тощо.

Для досягнення стратегічних цілей, які ставить перед собою держава, та забезпечення стабільного розвитку країни, неможливо обійтися без системи відносин між приватним бізнесом і державною владою. Адже стратегії, програми, цілі та завдання, що орієнтуються виключно на бюджетні кошти, не дають змоги державі здійснювати масштабні проєкти, які є конкурентоспроможними та які дали б можливість вийти на зовнішній ринок для

пошуку інвесторів чи партнерів. Дефіцит бюджету, скорочення трансфертів з державного бюджету, що спрямовуються на реалізацію інвестиційних проєктів, необхідність модернізації застарілих об'єктів призводять до пошуку позабюджетного фінансування, яке у світовій практиці здійснюється на основі механізмів державно-приватного партнерства.

Gatti (2007), Lewis та Mervyn (2007) та Pekka (2002) визначають мотиви, що стимулюють держави (уряди / місцеву владу) запроваджувати та реалізовувати проєкти державно-приватного партнерства, є наступні:

1) залучення приватних інвестицій. Уряди постійно стикаються з потребою знайти достатній обсяг фінансування для розвитку та підтримки інфраструктури, яке необхідне для сталого розвитку країни та потреб населення. Уряди постійно стикаються з викликами зростання урбанізації, вимогами щодо відновлення старіючої інфраструктури, потребами в розширенні мереж для нових груп населення та охопити тих потенційних споживачів, хто раніше не обслуговувався або недостатньо забезпечені території. Крім того, інфраструктурні послуги часто надаються комунальними підприємствами, збиток яких покривається лише за рахунок субсидій, створюючи таким чином додатковий «тягар» для державного чи місцевих бюджетів.

У поєднанні з обмеженою фінансовою спроможністю більшості урядів цей тиск викликає бажання мобілізувати капітал приватного сектора для інвестицій в інфраструктуру. Ефективно структуроване ДПП може мати можливість мобілізувати раніше невикористані ресурси з місцевих, регіональних чи міжнародних фондів чи приватного сектору, який шукає інвестиційні можливості.

Метою приватного сектору в проєктах ДПП є отримання прибутку від їх потенціалу та досвід в управлінні бізнесом, зокрема комунальним. Приватний сектор вимагає компенсації за свої послуги через комісію за надані послуги, що призводить до належного прибутку у вкладений капітал.

2) підвищення ефективності використання наявних ресурсів. Ефективне використання обмежених державних ресурсів є критичним викликом для урядів,

що для деяких країн залишається недосяжним. Причина в тому, що державний сектор стандартно має мало або зовсім не має стимулів для ефективного господарювання. Таким чином, держава є малоефективним суб'єктом щодо ефективного будівництва та експлуатації інфраструктурних об'єктів.

Суб'єкти приватного сектору (бізнесу) мають можливість укласти контракти з метою максимізації прибутку, який значною мірою генерується за рахунок збільшення ефективності інвестицій та операцій. Якщо механізм проєкту ДПП забезпечує суб'єкту приватного сектору досягнення цієї мети, відповідно, й ефективність будівництва / реконструкції інфраструктурних об'єктів буде вищою. Зростання ефективності послуг і операцій також свідчить про те, що ці послуги є економічно стійким і надаються за доступними цінами, навіть за умови отримання прибутку суб'єкту приватного сектору.

Проєкти ДПП дозволяють уряду передавати операційні функції ефективним суб'єктам приватного сектора, збереження та посилення уваги до основних обов'язків державного сектору, таких як регулювання та нагляд. При належному застосуванні цей підхід має призвести до нижчої сукупної вартості витрати для уряду й кращі та дешевші послуги для споживача. Це має відбуватися, навіть якщо держава продовжує нести частину інвестиційних або операційних витрат, оскільки зобов'язання уряду щодо витрат, ймовірно, будуть цільовими, обмеженими та структурованими в межах раціональної стратегії фінансування.

3) реформування державних / комунальних секторів шляхом перерозподілу ролей, стимулів і підзвітності. Уряди розглядають ДПП як каталізатор, який стимулює широке обговорення та спілкування зобов'язання щодо реформування видів економічних діяльностей / секторів, де ДПП є лише одним із компонентів. Ключове питання це завжди реструктуризація та уточнення ролей у секторі. Зокрема, є вимога перегляду та перерозподілу ролей розробника політики, регулятора та служби постачальника, зокрема для мобілізації капіталу та досягнення ефективності. Реалізація конкретної трансакції ДПП часто вимагає конкретних кроків, реформи для підтримки нового розподілу галузевих ролей, таких як ухвалення законів і створення окремих контролюючих органів. По суті,

цей перегляд регуляторних та політичних механізмів має вирішальне значення для успіху проєкту ДПП.

Також для успішної реалізації державно-приватного партнерства доцільно дотримуватись таких десяти принципів, що визначені Corrigan B. (2005, р. 5):

- 1) системна підготовка до державно-приватного партнерства;
- 2) формування спільного бачення проєкту;
- 3) розуміння своїх партнерів і ключових учасників;
- 4) визначення ризиків та винагороди для всіх сторін;
- 5) встановлення чіткого і раціонального процесу прийняття рішень;
- 6) розподіл функцій між учасниками;
- 7) лідерство;
- 8) постійна комунікація між учасниками;
- 9) обговорення справедливої структури контракту;
- 10) довіра, як основна цінність ДПП.

Відносини партнерства між державою і приватним капіталом в Україні потребують удосконалення. Проблема полягає в тому, що немає чіткого механізму їх функціонування та не визначено, які чинники впливають на даний вид партнерства (Музиченко та Бержанір, 2013, с.100-108). Це обумовлює необхідність визначення чинників, що визначають державно-приватне партнерство як у країні, так і за її межами.

За останні декілька років у вітчизняній та зарубіжній літературі велика увага приділяється дослідженню відносин між державою та приватним сектором. Проблематика даного виду взаємодії розглядалася з різних позицій. Серед учених, які у своїх працях досліджували державно-приватне партнерство та фактори успішного впливу на нього, можна назвати таких: Варнавський В. Г. (Варнавський, Клименко та Корольов, 2010, с.287), Павлюк К.В. і Павлюк С. М. (Павлюк та Павлюк, 2010, с.10-19), Йеху Е., Хаммамі М. (Yehoue, Hammami, & Ruhashyankiko, 2006, с.39), Ліпер Е., Волкер Т., Янг С. (Leeper, Walker & Yang, 2009), Мосзоро М. (Moszoro, 2010, с.43) та інші. Вченими зроблено вагомий

внесок у проблему, пов'язану з державно-приватним партнерством як в Україні, так і за кордоном, здійснено дефініцію сутності поняття державно-приватного партнерства та окреслено його особливості. Проте ще є безліч питань, які залишаються не розкритими, одне з яких полягає у визначенні та оцінюванні чинників впливу на державно-приватне партнерство в зовнішньоекономічній діяльності.

Партнерство влади і бізнесу стає способом оптимізації здійснення державою своїх обов'язків перед народом, одним із способів забезпечення реалізації цілей розвитку в інтересах всього суспільства, засобом реформування державного управління відповідно до концепції «держави-партнери» (Шевченко, 2015, с.12-17).

Державно-приватне партнерство визначено серед ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України, вирішення важливих соціально-економічних проблем. Висока ефективність державно-приватного партнерства як форми взаємодії держави та бізнесу доведена досвідом багатьох країн світу (Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні).

Саме у країнах, де уряди страждають від істотних боргових тягарів, існує значний сукупний попит, а ринки досить великі, щоб забезпечити відшкодування витрат, тому ДПП є найбільш актуальним. Макроекономічна стабільність є істотною для даного виду партнерства, тому ДПП є більш поширеними в країнах з низькою інфляцією. Більша кількість проєктів ДПП реалізується в країнах з меншою корупцією та ефективним правопорядком. Крім того, вони є більш поширеними в країнах з попереднім досвідом ДПП (Ісаєва, 2014, с. 67-72).

Щодо України, то слід зазначити, що успішний досвід реалізації проєктів ДПП фактично відсутній, хоча на державному рівні існує зацікавлення щодо таких проєктів у сфері будівництва автошляхів та енергетиці. На місцевому рівні цікавими для ДПП є проєкти у сфері ЖКГ, де потреба в інвестиційних ресурсах сягає сотень мільярдів гривень для модернізації та відновлення житлового фонду та житлово-комунальної інфраструктури, підвищення енергоефективності

будівель, поліпшення якості питної води тощо (Карий, Процак та Мавріна, 2015, с. 35-44).

Систематизувавши дослідження (Карий, Процак та Мавріна, 2015, с. 35-44; Музиченко та Бержанір, 2013, с. 100-108; Варнавський, Клименко та Корольов, 2010, с. 287; Ісаєва, 2014, с. 67-72) щодо чинників, які впливають на ДПП, можна виділити такі основні групи, що визначають державно-приватне партнерство в зовнішньоекономічній діяльності, а саме:

- система державних органів влади, що забезпечує генерування, затвердження законодавчих, нормативно-правових актів, які регулюють діяльність ДПП і контроль за їх виконанням;

- економічні відносини (ринкові умови), тобто суспільний розподіл праці та спеціалізація;

- економічна відокремленість суб'єктів ринкового господарювання, яку дає приватна власність; вільний обмін ресурсів;

- величина трансакційних витрат;

- фінансові ресурси, які зокрема формуються шляхом інвестування;

- досвід щодо реалізації проєктів ДПП, що існує як у держави, так і у приватного сектора щодо даного виду партнерства;

- довіра між партнерами або ж її відсутність, адже це основа для укладання угоди державно-приватного партнерства (рис. 1.6).

Для оцінювання вагомості чинників, які визначають державно-приватне партнерство в зовнішньоекономічній діяльності, застосовуємо поєднувальний аналіз, для якого сформовано багатофакторну регресійну модель (Фещур, 2003, с. 375):

$$Ч_{\text{дпп}} = a_0 + a_1 \times C_{\text{дов}} + a_2 \times C_{\text{ев}} + a_3 \times \Phi_p + a_4 \times Д + a_5 \times Д_{\text{п}}, \quad (1.1)$$

де $Ч_{\text{дпп}}$ – чинники державно-приватного партнерства в зовнішньоекономічній діяльності;

$C_{\text{дов}}$ – ступінь діючої системи державних органів влади;

$C_{\text{ев}}$ – рівень прийнятої системи економічних відносин;

Φ_p – обсяг фінансових ресурсів держав;

D – рівень досвіду держави та приватного сектора щодо ДПП;

$D_{\text{п}}$ – рівень довіри між партнерами;

$a_1 - a_5$ – вагомості впливу чинників державно-приватного партнерства в зовнішньоекономічній діяльності;

a_0 – вільний член рівняння.

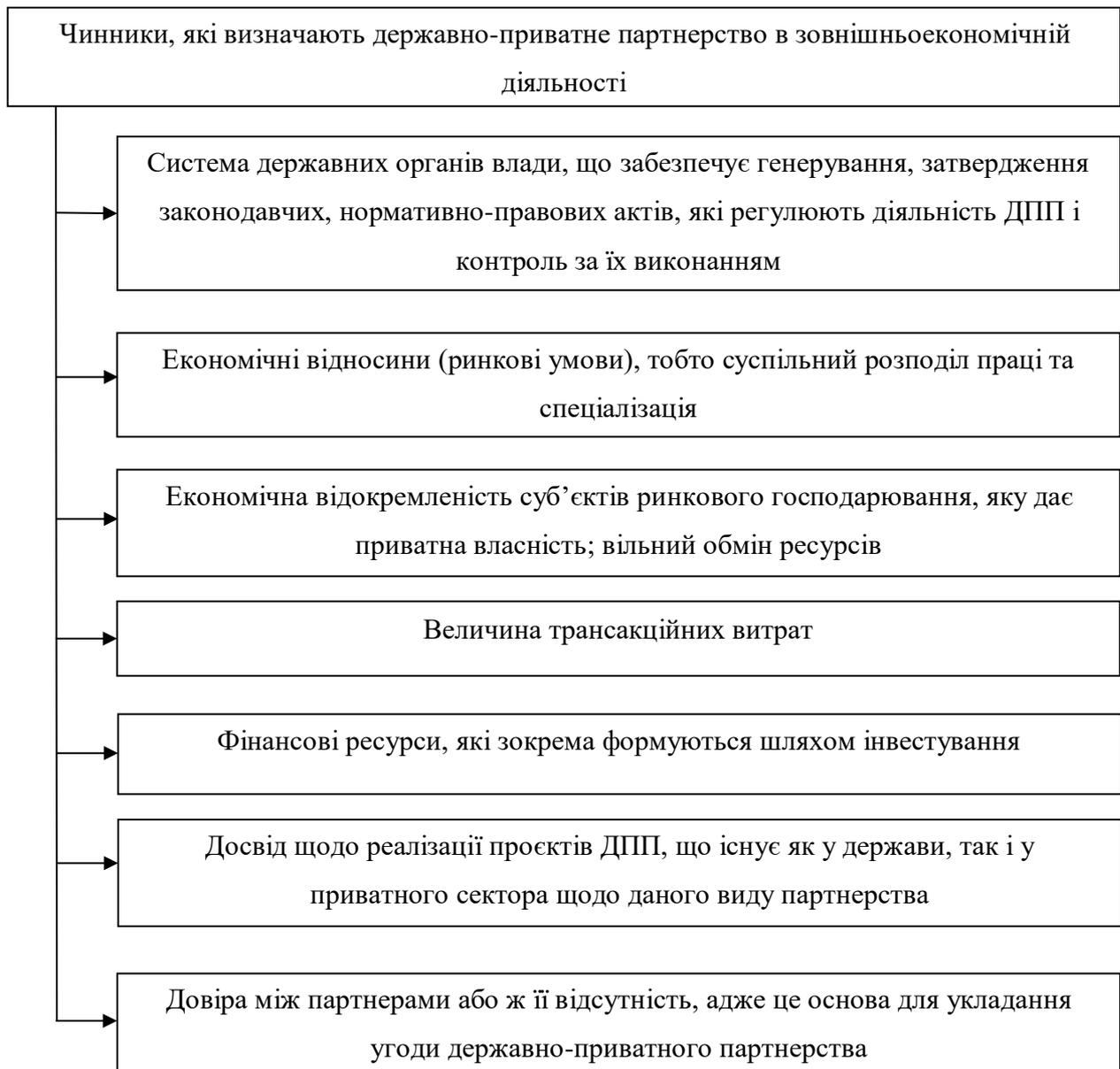


Рис. 1.6. Чинники, які визначають державно-приватне партнерство в зовнішньоекономічній діяльності

Примітка: складено автором

Доцільно зазначити, що в запропонованій багатофакторній моделі усі змінні є булевими, тобто набувають значення -1 ; 0 ; $+1$. Це викликано тим, що усі змінні не є кількісними величинами та важко піддаються оцінюванню.

Перша змінна моделі – це ступінь діючої системи державних органів влади ($C_{\text{дов}}$). Завдання та функції української держави реалізуються через діяльність відповідних державних органів, правовий статус яких закріплюється в Конституції України та інших нормативно-правових актах (Молдован та Чулінда, 2010, с.184).

Щодо участі держави у процесах розвитку системи державно-приватного партнерства, слід відзначити те, що сьогодні уже сформовані законодавчі умови та існують певні нормативно-правові акти для реалізації спільних проєктів ДПП. На їх основі в Україні реалізуються проєкти державно-приватного партнерства в таких сферах, як: спорт, теплопостачання, охорона здоров'я, транспортна інфраструктура, житлово-комунальне господарство тощо. За такого рівня впливу чинника на реалізацію проєктів ДПП змінна набуватиме значення $+1$. Проте проєкти щодо участі держави та приватного бізнесу поки що не набувають значного попиту. Тому за їх відсутності в певний період часу та відсутності законодавчих ініціатив у сфері ДПП змінна набуває значення 0 . Крім того, на відміну від західних країн, Україна, як держава, не доклала максимум зусиль для створення більш сприятливих умов для ведення даного виду партнерства. Тому діяльність державних органів влади, що буде спрямована на перешкодження ДПП у зовнішньоекономічній сфері, отримає значення змінної -1 .

Наступним чинником є рівень прийнятої системи економічних відносин ($C_{\text{ев}}$), які формують умови, правила і принципи функціонування ДПП. Саме визначення економічної системи трактується як сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, яка має загальну мету (Базилевич, 2007, с.719). У цю систему також входять ринкові умови, а саме попит і пропозиція на товар, у даному випадку «товаром» є державно-приватне партнерство. Початок створення платформи державно-приватного партнерства в

Україні та пропонування співробітництва іншим країнам, досягнення попиту дає можливість припускати, що змінна набуде значення 0. Адже за таких умов система економічних відносин ні сприяє, ні не перешкоджає ДПП. Основні питання, які постають в економічних системах, це «Що? Як? Для кого?», тобто що саме виробляти, за які кошти та для кого, тобто хто буде власником, а хто споживачем? (Економічна теорія: Політекономія: підручник, 2007).

Якщо дивитися поверхнево на ці питання, то все є: угода про державно-приватне партнерство, фінансові ресурси, які складають відсоток інвестицій, та споживачі – держава та приватний сектор. Такий прояв чинників, що характеризують вплив економічних відносин на ДПП, дають змогу оцінити змінну +1. Втім, розглянувши все глибше і детальніше, стає зрозумілим, що неналежний рівень законодавчого, нормативного правового забезпечення державно-приватного партнерства, існуючі, проте обмежені ресурси вказують на те, що змінна може набути значення -1.

Обсяг фінансових ресурсів держав (Φ_p) – сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання. Вони характеризують фінансовий стан економіки і водночас є джерелом її розвитку, формуються за рахунок різних видів грошових доходів, надходжень, відрахувань, а використовуються на розширене відтворення, матеріальне стимулювання, задоволення соціальних та інших потреб суспільства (Юхименко, Федосов, Лазебник та ін., 2010, с.576).

Беручи до уваги, що державно-приватне партнерство на сьогодні стає популярним і взаємовигідним для обох сторін, угоди даного виду існують, відповідно фінансові ресурси теж. За наявності достатнього обсягу необхідних фінансових ресурсів для забезпечення реалізації проєктів ДПП значення даного чинника +1. Факт існування цих договорів та їх втілення, можливість здійснювати майбутні прорахунки щодо потенційних каналів отримання коштів та їх відсутність у поточний момент часу, дає можливість надати чиннику оцінку 0. Якщо ж фінансових ресурсів недостатньо для цього, механізми їх залучення та пошуку джерел набуття відсутні, то змінна набуває значення -1.

Як відомо, досвід (Д) – це сукупність знань, умінь, які здобуваються в житті, на практиці. Досвід, що існує як у держави, так і у приватного сектора щодо даного виду партнерства, дає змогу набутися змінній значення 0. Адже яким би цей досвід не був, він існує. За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади, в Україні станом на 01.01.2017 р. на засадах державно-приватного партнерства реалізувалося 186 проєктів, що, своєю чергою, дає змогу визначити досвід реалізації проєктів ДПП як позитивний і набутися змінній значення +1 (Міністерство економіки України). Проте з даної кількості договорів 154 договори концесії, 32 – про спільну діяльність та лише 1 договір про державно-приватне партнерство. Тому в певних випадках змінна може набувати значення -1.

Наступним чинником є рівень довіри між партнерами (D_p), який є одним з найвагоміших чинників для ДПП, оскільки він є основою в укладанні договорів, не беручи до уваги економічні та юридичні аспекти. Довіра у державно-приватному партнерстві має важливе значення:

- 1) передбачає залучення партнерів з різними ідеологіями для розподілу ризиків у досягненні державних і приватних цілей;
- 2) державно-приватне партнерство характеризується невизначеністю та складністю, оскільки важко точно визначити результати на початку довгострокових контрактів.

Отже, як вітчизняні, так й закордонні вчені підкреслюють важливу роль довіри у ДПП: якому потенційному партнеру можна довіряти, і роль контролю у формуванні довіри. Інформація, використана партнерами для обговорення, моніторингу та оцінювання ефективності та демонстрації компетентності, згодом призводить до розвитку довіри, так званої «доброї волі». Сприймання надійності підрядника з приватного сектора, у свою чергу, визначає ступінь довіри до формального та неофіційного контролю. Довіра або недовіра між партнерами мають наслідки для витрат і ресурсів. Враховуючи досвід попередніх років щодо даного виду відносин, можна стверджувати, що існують декілька

договорів на довгострокових умовах, що все ж таки свідчить про довіру між партнерами.

Беручи до уваги факт наявності таких договорів, можна стверджувати про достатній рівень довіри між партнерами та оцінити змінну значенням +1. Якщо ж учасники проєктів ДПП не можуть однозначно дати відповідь на запитання щодо рівня довіри до партнерів, або досвід реалізації проєктів ДПП відсутній, то змінна набуває значення 0. На жаль, Україна, на сьогодні ще недостатньо себе зарекомендувала як досвідчений партнер у справах державно-приватного партнерства, тому не є сильним конкурентом на зовнішньому ринку. З урахуванням і того, що на сьогодні в країні нестабільна ситуація (як економічна, так і соціальна), то змінна може набути значення -1.

Оцінювання параметрів моделі багатофакторної регресії здійснювалося методом поєднувального аналізу, який формується на побудові лінійного регресійного рівняння та дозволяє оцінювати міру впливу кожної ознаки (як міри впливу виступають коефіцієнти регресії в рівнянні) на результуючий показник. Характерною особливістю цього методу є те, що експерти оцінюють не окрему характеристику – фактор впливу на результуючий показник, а усі фактори загалом за рекомендованими наборами комбінації (Фешур, Барвінський та Кічор, 2003, с.375).

Розрахунок параметрів регресійної моделі був здійснений шляхом експертного оцінювання, що передбачало: побудову багатофакторної регресійної моделі, специфікацію чинників впливу на ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, формування експертної групи, оцінювання комбінацій значень чинників впливу на ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, здійснення кореляційно-регресійного аналізу тощо (рис. 1.7). За допомогою експертів та фахівців у сфері міжнародних економічних відносин було оцінено чинники, що впливають на державно-приватне партнерство в зовнішньоекономічній діяльності.



Рис. 1.7. Етапи поєднувального аналізу з метою оцінювання чинників, які визначають державно-приватне партнерство в зовнішньоекономічній діяльності

Примітка: складено автором на засадах (Фещур, Барвінський та Кічор, 2003, с.375).

Комбінації можливих значень незалежних змінних – факторів впливу на державно-приватне партнерство в зовнішньоекономічній діяльності та результати оцінювання наведено в табл. 1.5, табл. 1.6.

Таблиця 1.5

Комбінації чинників, які визначають державно-приватне партнерство у
зовнішньоекономічній діяльності

Комбі- нація	Чинники, які визначають державно-приватне партнерство в зовнішньоекономічній діяльності					Рейтингова оцінка комбінації експертом				
	$C_{\text{дов}} (X_1)$	$C_{\text{ев}} (X_2)$	$\Phi_p (X_3)$	$D (X_4)$	$D_{\text{п}} (X_5)$	1	2	3	4	5
1	середній	Високий	низький	середній	високий	6	3	5	2	14
2	високий	Середній	високий	низький	середній	12	15	6	9	4
3	низький	Середній	високий	низький	високий	15	10	19	16	16
4	високий	Високий	середній	середній	низький	7	5	7	4	9
5	середній	Низький	середній	високий	низький	20	22	18	23	25
6	високий	Низький	високий	середній	середній	11	12	15	13	13
7	середній	Середній	середній	високий	високий	21	19	12	24	24
8	високий	Високий	високий	низький	середній	5	8	24	25	22
9	низький	Низький	середній	середній	високий	16	16	20	22	15
10	середній	Високий	високий	середній	середній	8	4	13	10	3
11	високий	Низький	середній	високий	низький	19	20	23	17	21
12	середній	Середній	високий	низький	середній	14	17	16	15	17
13	низький	Високий	низький	середній	високий	10	21	17	11	8
14	високий	Середній	високий	середній	середній	9	11	8	3	5
15	високий	Високий	середній	високий	низький	4	7	3	8	10
16	середній	Низький	середній	високий	середній	22	24	21	18	20
17	низький	Високий	середній	низький	низький	17	13	10	14	12
18	високий	Середній	високий	високий	високий	2	1	4	6	1
19	середній	Середній	низький	середній	низький	24	25	22	19	23
20	низький	Низький	високий	низький	середній	23	18	11	21	11
21	високий	Високий	високий	високий	високий	1	2	1	1	2
22	середній	Середній	високий	високий	високий	13	9	14	7	6
23	середній	Високий	низький	середній	середній	18	14	9	12	19
24	високий	Середній	високий	високий	високий	3	6	2	5	7
25	низький	Середній	середній	середній	низький	25	23	25	20	18

Примітка: складено автором

Таблиця 1.6

Вхідні дані для розрахунку параметрів багатofакторної регресії

Номер комбінації	Чинники, які визначають державно-приватне партнерство в зовнішньоекономічній діяльності					Середній перетворений ранг, R_m
	$C_{\text{дов}} (X_1)$	$C_{\text{ев}} (X_2)$	$\Phi_p (X_3)$	$D (X_4)$	$D_{\text{п}} (X_5)$	
1	0	1	-1	0	1	20
2	1	0	1	-1	0	16,8
3	-1	0	1	-1	1	10,8
4	1	1	0	0	-1	19,6
5	0	-1	0	1	-1	4,4
6	1	-1	1	0	0	13,2
7	0	0	0	1	1	6
8	1	1	1	-1	0	9,2
9	-1	-1	0	0	1	8,2
10	0	1	1	0	0	18,4
11	1	-1	0	1	-1	6
12	0	0	1	-1	0	10,2
13	-1	1	-1	0	1	12,6
14	1	0	1	0	0	18,8
15	1	1	0	1	-1	19,6
16	0	-1	0	1	0	5
17	-1	1	0	0	-1	12,8
18	1	0	1	1	1	23,2
19	0	0	-1	0	-1	3,4
20	-1	-1	1	-1	0	9,2
21	1	1	1	1	1	24,6
22	0	0	1	1	1	16,2
23	0	-1	-1	0	0	11,6
24	1	0	1	1	1	21,4
25	-1	0	0	0	-1	3,8

Примітка: складено автором

Варто зазначити, що експертами враховано всі можливі комбінації значень факторів впливу на державно-приватне партнерство в зовнішньоекономічній діяльності. Кількість комбінацій була розрахована, виходячи із кількості незалежних змінних моделі та становить 25.

Середній перетворений ранг комбінації, оціненої відповідним експертом, розраховувався за формулою (Фещур, Барвінський та Кічор, 2003, с. 375):

$$\overline{R_m} = (n + 1) - \overline{r_m} \quad , \quad (1.2)$$

де R_m – середній перетворений ранг комбінації;

n – число комбінацій;

\bar{r}_m – середні арифметичні рейтингові оцінки експертів.

Згідно з результатами кореляційно-регресійного аналізу модель набула вигляду:

$$Ч_{дпп} = 11,53 + 3,2 \times C_{дов} + 3,95 \times C_{ев} + 1,43 \times \Phi_p + 0,769 \times Д + 2,69 \times Д_{п}. \quad (1.3)$$

З огляду на результати поєднувального аналізу найбільший вплив на державно-приватне партнерство в зовнішньоекономічній діяльності має друга незалежна змінна моделі – рівень прийнятої система економічних відносин.

Дана модель є адекватною за F-критерієм Фішера ($F = 7,21$), а високе значення коефіцієнта детермінації, що перевищує 0,8 ($R = 0,65$), свідчить про те, що зв'язок між факторною і результатною ознаками є щільним. Відповідно до методології поєднувального аналізу, перевірка мультиколінеарності (наявності зв'язку між незалежними змінними моделі – X_1-X_5) при здійсненні оцінюванні чинників впливу на державно-приватне партнерство нами упущена.

За результатами досліджень можемо сформулювати такі висновки:

1) визначено сукупність чинників, які визначають державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності:

- система державних органів влади ($C_{дов}$), що забезпечує генерування, затвердження законодавчих, нормативно-правових актів, які регулюють діяльність ДПП і контроль за їх виконанням;

- економічні відносини (ринкові умови) ($C_{ев}$), під якими розуміємо суспільний розподіл праці та спеціалізацію; економічну відокремленість суб'єктів ринкового господарювання, яку дає приватна власність, вільний обмін ресурсів та величину трансакційних витрат;

- фінансові ресурси (Φ_p), які зокрема формуються шляхом інвестування;

- досвід щодо реалізації проєктів ДПП ($Д$), що існує як у держави, так і у приватного сектора щодо даного виду партнерства;

- довіру між партнерами або ж її відсутність ($Д_{п}$), оскільки це є основою для укладання угод державно-приватного партнерства.

2) всі визначені чинники стимулюють розвиток державно-приватного партнерства в зовнішньоекономічній діяльності та позитивно впливають на нього через систему державних органів влади, систему економічних відносин, фінансові ресурси, досвід та довіру між партнерами.

На сьогодні державно-приватне партнерство набуло чималої популярності як в Україні, так і за її межами. Проте немає до кінця чітких механізмів, які б сприяли розвитку даних відносин. Держава та приватні партнери повинні до кінця розуміти, що «плід» їхньої праці – не користь тій чи іншій стороні, а, передусім, користь суспільству, дотримання чітких вимог договору та їх строків.

Отже, для досягнення позитивних результатів у сфері державно-приватного партнерства насамперед необхідно сформулювати чіткі вимоги до оформлення договорів, покращити нормативну-правову базу, врахувати чинники, які мають вплив на даний вид партнерства, та використовувати досвід зарубіжних країн щодо реалізації проєктів ДПП у зовнішньоекономічній сфері.

Висновки до розділу 1

1. Державно-приватне партнерство забезпечує можливість ефективно вирішувати актуальні питання, пов'язані із розвитком економічних систем та розв'язувати вагомі економічні та соціальні проблеми. Результативність державно-приватного партнерства призвела до формування платформ для його розвитку у багатьох країнах. Незважаючи на актуальність та значні переваги даного виду взаємодії, потенціал ДПП повністю не використовується у межах національної економіки. Значні резерви для його розвитку перебувають у площині міжнародних економічних відносин, використання світових моделей ДПП, ресурсів закордонних партнерів, досвіду адміністрування проєктів ДПП іноземних суб'єктів господарської діяльності тощо. Це визначило актуальність досліджень теоретичних аспектів та особливостей ДПП у зовнішньоекономічній сфері.

2. На основі формування та реалізації структурно-логічної схеми, що передбачає узагальнення літературних джерел за проблемою, визначення істотних ознак ДПП (системна взаємодія; стратегічність; інноваційність; обмеженість ресурсів) та ознак, які притаманні зовнішньоекономічній діяльності, вивчення взаємозв'язків ДПП та зовнішньоекономічної діяльності розвинуто визначення поняття «державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності». Під даним поняттям, пропонується розуміти взаємодію держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами), що є однією з умов для залучення необхідних інвестиційних ресурсів, підвищення інноваційної активності в національній економіці, розвитку економічної та соціальної інфраструктури, вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем тощо.

3. У результаті дослідження літературних джерел та практики реалізації проєктів ДПП у зовнішньоекономічній сфері визначено, що не існує єдиної класифікації видів (типів) ДПП. Окремої типології потребують також ДПП у інноваційній, зовнішньоекономічній діяльності, за видами економічної діяльності тощо.

Відповідно до цього, ДПП можна класифікувати так: за ознакою цілеспрямованості формування партнерських відносин; за ступенем участі приватного сектору; за типами проєктів ДПП, підходами до реалізації державно-приватного партнерства; за формами власності, управління та фінансування, організаційними формами та правовим статусом залучених осіб; за способом оплати за користування об'єктом інфраструктури; за рівнем трансакційних витрат залежно від стадії розвитку процесу партнерства та зміни відносин агентів; залежно від фактору часу; залежно від стадії розвитку процесу партнерства та зміни відносин агентів; залежно від фактору часу.

Поділ ДПП у зовнішньоекономічній діяльності здійснено за такими ознаками : за ознакою цілеспрямованості формування партнерських відносин; за

характером взаємодії у зовнішньоекономічній діяльності (взаємодія держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності; взаємодія держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами); за видами промислової активності, у яку роблять внесок іноземні суб'єкти господарської діяльності (держави) (оброблення відходів, збору, очищення та розподілення води, інфраструктури та виробництва, транспортування та постачання тепла тощо); за типами укладених контрактів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (BOT, BOOT, BTO, BOO, BOMT, DBOOT, DBFO тощо); за ступенем участі приватного сектору (контракти на управління, лізинг, концесія, продаж активів тощо); залежно від просторового виміру (на території України та за її межами); інші

4. До чинників, які визначають державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності зараховано: систему державних органів влади, що забезпечує генерування, затвердження законодавчих, нормативно-правових актів, які регулюють діяльність ДПП і контроль за їх виконанням; економічні відносини (ринкові умови), тобто суспільний розподіл праці та спеціалізація; економічну відокремленість суб'єктів ринкового господарювання, яку дає приватна власність; вільний обмін ресурсів; величину трансакційних витрат; фінансові ресурси, які зокрема формуються шляхом інвестування; досвід щодо реалізації проєктів ДПП, що існує як у держави, так і у приватного сектора щодо даного виду партнерства; довіру між партнерами або ж її відсутність, адже це основа для укладання угоди державно-приватного партнерства.

Застосування поєднувального аналізу дозволило оцінити чинники, які визначають державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності. Результати свідчать, що всі досліджені чинники стимулюють розвиток державно-приватного партнерства в зовнішньоекономічній діяльності та позитивно впливають на нього через систему державних органів влади, систему економічних відносин, фінансові ресурси, досвід та довіру між партнерами.

Основні наукові результати, отримані автором під час написання розділу 1 опубліковані в (Томич, М.І., Пирог, О.В., 2016; Томич, М.І., 2017; Томич, М.І., Пирог, О.В., 2017а; Томич, М.І., Пирог, О.В., 2017б; Tomych, M., Pyroh O., 2018; Томич, М.І., Пирог, О.В., 2018е; Томич, М.І., Пирог, О.В., Процик І.С., 2019; Томич, М.І., Пирог, О.В., Вороновська, М.М., 2021).

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ

2.1. Положення з аналізування державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності

Як відомо, аналізування є невід'ємною складовою процесів управління міжнародною економічною діяльністю. Аналітичні функції сприяють розвитку процесів управління, виявленню резервів підвищення їх результативності та подальшому використанню виявлених резервів при реалізації проєктів державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. Розкладання державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності як об'єкту дослідження на складові елементи та вивчення характеристик кожного із цих елементів окремо, що відповідає концепції економічного аналізування, сприяє виявленню взаємозв'язків між ними, встановленню взаємозалежностей тощо. Важливим елементом аналітичної діяльності також є встановлення тенденцій зміни у часі економічних показників, що характеризують реалізацію процесів ДПП, також зміни їх властивостей у часі. У процесі аналізування відбувається також ідентифікація чинників впливу на об'єкт дослідження.

Мету аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності можна узагальнити як усебічне дослідження процесів ДПП з метою інформаційного забезпечення процесів ухвалення раціональних управлінських рішень у сфері управління ним у зовнішньоекономічній діяльності.

Зважаючи на сформоване визначення та виявлені особливості державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності, у процесі аналізування слід:

- оцінити фактичний стан та рівень розвитку ДПП у зовнішньоекономічній діяльності;

- виявити тенденції у зміні показників, які характеризують розвиток ДПП у зовнішньоекономічній діяльності;

- дослідити фактори, що призвели до зміни фактичного стану та рівня розвитку ДПП у зовнішньоекономічній діяльності;

- здійснити кількісне і якісне оцінювання чинників впливу на ДПП у зовнішньоекономічній діяльності;

- виявити резерви підвищення результативності розвитку ДПП у зовнішньоекономічній діяльності;

- сформувати можливі напрями використання виявлених резервів підвищення результативності розвитку ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

Для виконання поставлених завдань слід окреслити підходи до аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, що вплине на використовувані методи. Обраний підхід вказує на позицію, із якої розглядатиметься ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Як методи дій із аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, підходами можемо вважати:

- періоди часу (аналізування відбувається здебільшого у часовому періоді 3-5 і більше років, при цьому здійснюють порівняння поточного із попереднім чи базовим періодом);

- етапи життєвого циклу проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (за ініціативою публічного, приватного партнера суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності);

- змістові складові економічного аналізу проєктів ДПП (комерційний, техніко-економічний, екологічний, організаційний, соціальний тощо);

- географічна локалізація та просторовий вимір (аналізуванню ДПП у зовнішньоекономічній діяльності можуть підлягати проєкти у окремих регіонах України чи по усій її території, які реалізуються із іноземними суб'єктами господарської діяльності окремих країн чи їх груп, укладені в Україні та за кордоном тощо залежно від поставленої мети);

- за типами укладених контрактів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (BOT, BOOT, BTO, BOO, BOMT, DBOOT, DBFO тощо) чи у їх сукупності;
- залежно від участі приватного сектору у реалізації проєктів ДПП, що визначає використання таких форм як лізинг, контракт на управління, концесія;
- за видами економічної діяльності (транспорт, сфера охорони здоров'я тощо);
- за обсягами та джерелами фінансування, формами відшкодування витрат тощо.

Отже, загалом аналізування можна здійснити за окремими видами проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, які визначені класифікацією (рис. 1.3), захопивши різні часові періоди, географічні регіони та, використавши інструментарій комерційного, фінансового, маркетингового спрямування, враховуючи соціальні чи екологічні аспекти. При цьому важливо актуалізувати об'єкт та суб'єкт економічного аналізу.

Виходячи із встановленої мети та цілей дослідження, об'єктом аналізування виступають окремі проєкти ДПП, їх складові, що виражені типами укладених угод, етапами життєвого циклу, віхами тощо та програми, які забезпечують їх реалізацію у зовнішньоекономічній діяльності.

Суб'єктами аналізування виступають представники органів державного управління, відповідних міністерств та відомств, а також учасники проєктів, що виступають зі сторони публічного і приватного партнерів по ДПП та можуть належати до суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності.

Щодо методів аналізування як сукупності принципів, прийомів та способів дослідження (Єлець та Беленцова, 2012, с. 53-60), то окремі із них як то порівняння, що забезпечують визначення тенденцій у зміні показників уже згадувались вище. Проте для аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності слід використовувати і інші методи, які визначаються залежно від обраних напрямів аналізування. До них належать спостереження, групування даних, методи аналізування рядів даних, економіко-математичне моделювання і

статистичний аналіз, індексні методи (використання системи показників), системний підхід, мета-аналіз, SWOT-аналіз, евристичні методи, ланцюги маркова, методи оптимізації управлінських рішень, бенчмаркінг, методи ціноутворення, сіткові графіки, тощо.

Їх використання повинно відповідати принципам аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, до яких зарахуємо комплексність (системність), послідовність, багатоаспектність, динамізм, економічну ефективність, безперервність, науковість та обґрунтованість (Москаленко та Зосімова, 2017, с. 100-108; Любохинець, 2012, с. 227-231). Ці принципи визначені нами, виходячи із засад, яких слід дотримуватись при аналізуванні зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Комплексність вказує на те, що у процесі аналізування сформується система, складові якої взаємодіють для досягнення головної мети дослідження. Таким чином проявляється єдність та цілеспрямованість процесів аналізування.

Послідовність аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності передбачає наявність певного порядку дій, реалізація яких сприяє досягненню цілей аналізування.

Багатоаспектність як принцип аналізування ДПП говорить про те, що слід використовувати ієрархічну систему показників, які усебічно характеризують об'єкт дослідження та чинники впливу на нього. При цьому слід забезпечити взаємодію усіх підсистеми аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Також при аналізуванні слід не лише орієнтуватись на ретроспективні тенденції при реалізації проектів ДПП, а й здійснювати їх прогнозування в умовах ЗЕД, дотримуючись принципу динамізму (Васюренко, 2008, с. 287-295; Топольницька, 2013, с. 111-114).

Принцип економічної ефективності передбачає вибір найрезультативнішого варіанту використання ресурсів для отримання результатів аналізування.

Безперервність аналізування передбачає налагодження роботи із реалізації аналітичних функцій на постійній основі та забезпечення усіх необхідних організаційних умов аналізування.

Науковість та обґрунтованість передбачає використання критеріїв наукового пізнання при виборі методів аналізування, формування його порядку, засобів забезпечення тощо.

Іншим принципами економічного аналізування, що визначені у економічній літературі є (Баканова, Барнгольц, Івахненко, Каракоза, Ковальова, Кузьмінський та Чумаченко, 2008, с.23-37; Ільченко, Курченко та Сікетіна, 2018, с. 96-99):

- самоорганізованість;
- когерентність;
- комунікативність;
- ділимість;
- достовірність;
- безперервність;
- своєчасність;
- оперативність;
- ієрархічність;
- адаптивність,
- демократичність і масовість;
- конкретність і дієвість економічного аналізу.

Виходячи із наведених принципів, у процесі аналізування будуть використовуватись вартісні і натуральні, абсолютні і відносні, кількісні і якісні показники, показники за різні періоди (Маслак та Жежуха, 2011).

Узагальнюючи положення із аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, сформуємо методичну модель дослідження, що містить мету, об'єкт і суб'єкт аналізування, принципи, методи аналізування та його напрями (рис. 2.1).

Як бачимо із методологічної моделі, вибір методів аналізування відбувається залежно від обраних напрямів. При цьому відокремити методи, які слід застосувати у кожному конкретному напрям складно, адже використання кожного із них передбачає сукупність методів економічного аналізу.



Рис. 2.1. Методична модель аналізування ДПП
у зовнішньоекономічній діяльності

Примітка: сформовано автором

У табл. 2.1 наведено методи аналізування життєвого циклу проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (за ініціативою публічного партнера). Як бачимо, за цим напрямом економічного аналізу слід використовувати спостереження, групування, евристичні методи, статичні методи, ланцюги маркова, методи оптимізації управлінських рішень, бенчмаркінг, методи ціноутворення, сіткові графіки, методи комплектування штату тощо.

Таблиця 2.1

Методи аналізування життєвого циклу проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (за ініціативою публічного партнера)

Етапи життєвого циклу проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності	Зміст аналізування	Методи аналізування
1	2	3
Ідентифікація та відбір проєктів ДПП	Вибір найкращого варіанту реалізації проєктів із множини потенційних	Спостереження, групування, евристичні методи, статичні методи, ланцюги маркова
Ініціація проєкту та створення робочої групи з підготовки до реалізації проєкту	Аналізування і оцінювання організаційних структур управління та їх елементів	Евристичні методи, спосіб аналогій, структурних еволюційних порівнянь, статичні методи тощо
Розробка Концептуальної записки здійснення ДПП та її аналіз	Аналізування послідовних стадій проєкту, його структури, складовими чого є аналіз цілей, ресурсів і заходів	Спостереження, групування, евристичні методи, статичні методи
Рішення державного партнера щодо доцільності або недоцільності підготовки ТЕО	Вивчення матеріалів попередніх досліджень, аналізування концепції ДПП	Спостереження, групування, евристичні методи, статичні методи, методи оптимізації управлінських рішень
Розробка ТЕО здійснення ДПП	Комерційний, технічний, екологічний, організаційний, соціальний аналіз проєкту	Методи ринку, еластичності попиту, бенчмаркінг ціноутворення, сіткові графіки, методи комплектування штату, евристичні методи, статичні методи тощо

Продовження табл. 2.1

1	2	3
Аналіз ефективності здійснення ДПП	Розрахунок показників ефективності проекту	Розрахунок NPV, IRR, PI, WACC тощо
Створення конкурсної комісії, підготовка та затвердження конкурсної документації - рішення про проведення конкурсу	Кадровий аналіз, аналізування проектної документації, вивчення чинного законодавства	Методи комплектування штату, методи відбору персоналу, евристичні методи, статичні методи, методи адміністрування тощо
Проведення конкурсу з визначення приватного партнера	Аналізування конкурсної документації, оцінювання приватних партнерів	Евристичні методи, статичні методи, методи адміністрування, методи конкурсного відбору тощо
Підписання договору Управління договором	Аналізування виконання зобов'язань за договорами, ризиків проектів, вивчення конституційних норм та нормативного полягає загалом тощо	Евристичні методи, статичні методи, методи адміністрування, індексні методи

Примітка: складено автором за матеріалами (Агенції із підтримки державно-приватного партнерства в Україні; Gogunskii, 2017, p. 25-32; Hoorn, 2015, p. 51).

Для забезпечення результативності процесів аналізування та дієвості рекомендованої методичної моделі аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (рис. 2.1), слід дотримуватись відповідного порядку дій. Виходячи із теорії економічного аналізування, слід забезпечити виконання попереднього (підготовчого), поточного і заключного етапу аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (Андрєєва та Андрєєва, 2009, с. 353; Серединська, Загородна та Федорович, 2006, с. 386).

На попередньому (підготовчому) етапі, виходячи із принципів, мети та цілей аналізування, слід визначити його напрям, обрати методи здійснення, забезпечити інші теоретичні передумови дослідження, що може передбачати формування маркетів аналітичних таблиць, формат звітів за результатами аналізування та рекомендацій із їх складання (рис. 2.2).

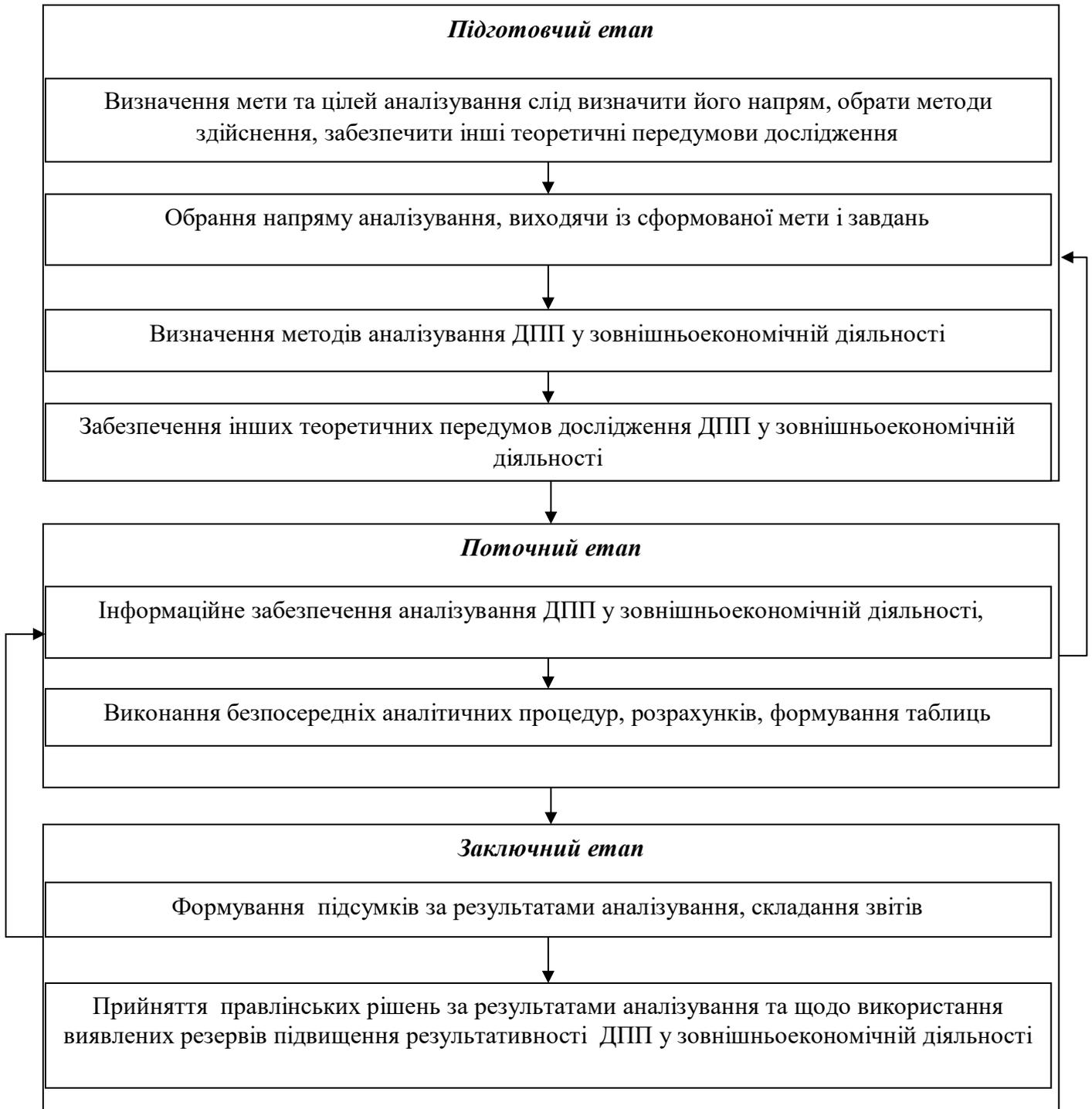


Рис. 2.2. Етапи аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності

Примітка: складено автором на основі (Андрєєва та Андрєєва, 2009, с. 353; Серединська, Загородна та Федорович, 2006, с. 386)

Поточний етап аналізування передбачає перетворення вхідної інформації на кінцевий результат аналізування за допомогою обчислювальних операцій та

інших аналітичних дій. При цьому поточний етап передбачає інформаційне забезпечення аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, виконання безпосередніх аналітичних процедур, розрахунків, формування таблиць, графіків та використання інших форм звітності згідно затвердженими на попередньому етапі маркетами. Важливим елементом поточного етапу є перевірка інформації на її достовірність, перспективність та повноту, адже це безпосередньо впливає на результати аналізування. Також виконання даного етапу пов'язане із виявленням резервів підвищення ефективності аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

Заключний етап передбачає формування підсумків за результатами аналізування, складання звітів, прийняття правлінських рішень за результатами аналізування та щодо використання виявлених резервів підвищення результативності ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

При цьому слід використовувати методи оптимізації управлінських рішень (моделювання, експертні методи, системна орієнтація тощо) та забезпечити контролювання реалізації заходів, спрямованих на усунення дії негативних факторів та використання резервів підвищення результативності ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Етапи аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності узагальнені на рис. 2.2.

Важливим із процесі аналізування є вивчення зв'язків між етапами аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Для отримання значних результатів слід забезпечити не лише прямий, а й зворотній зв'язки. Вони забезпечують уточнення методичної моделі та підвищення рівня аналітичних операцій, зрозумілість та наочність отриманих висновків за їх результатами, прийнятих управлінських рішень щодо ДПП у зовнішньоекономічній діяльності тощо.

Наведені рекомендації використаємо для оцінювання стану державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності.

2.2. Оцінювання стану державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності

Світовий досвід реалізації проєктів державно-приватного партнерства свідчить, що найбільше проєктів ДПП було втілено в таких видах економічної діяльності, як виробництво та розподіл електроенергії, постачання води та каналізація, утилізація сміття, трубопроводи, управління повітряним транспортом та залізницею, будівництво та реконструкція доріг, управління житловим фондом, лікарні, шкільні будівлі та навчальні приміщення, стадіони, діджиталізація державних послуг та впровадження інформаційних технологій при наданні державних послуг.

На сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічної діяльності спостерігається зниження вартості транзакцій, що припадають на проєкти ДПП. У 2020 р. їх сумарний обсяг склад 7,9 млрд євро, що на 27 % менше, ніж у 2019 році (10,8 євро). У період 2011-2020 рр. це найнижче значення даного показника, також воно є нижчим за значення, отримане у 1997 р. Водночас у 2020 р. середній розмір транзакції зменшився до 231 млн. євро. У 2019 р. його значення становило 284 млн. євро. Найдорожчими світовими проєктами ДПП у 2020 р. стали: розширення дороги А3 у Німеччині; будівництво автостради А49 Кассель-Швальм у Німеччині; концесія аеропорту Софії у Болгарії; подвійна секція маршруту 465 «5 & 6» у Великобританії; маршрут Centre-Europe Atlantique у Франції; будівництво широкопругої траси Loiret FTTH у Франції. Дані щодо вартості найбільших світових проєктів ДПП узагальнені на рис. 2.3.

Станом на 1 січня 2021 р. серед європейських країн найбільшу кількість проєктів ДПП реалізовано у Франції (52 проєкти), Бельгії (22 проєкти) та Греції (16 проєктів). Зазначимо, що Україна у даному рейтингу 25 країн за кількістю реалізованих ДПП проєктів відсутня.

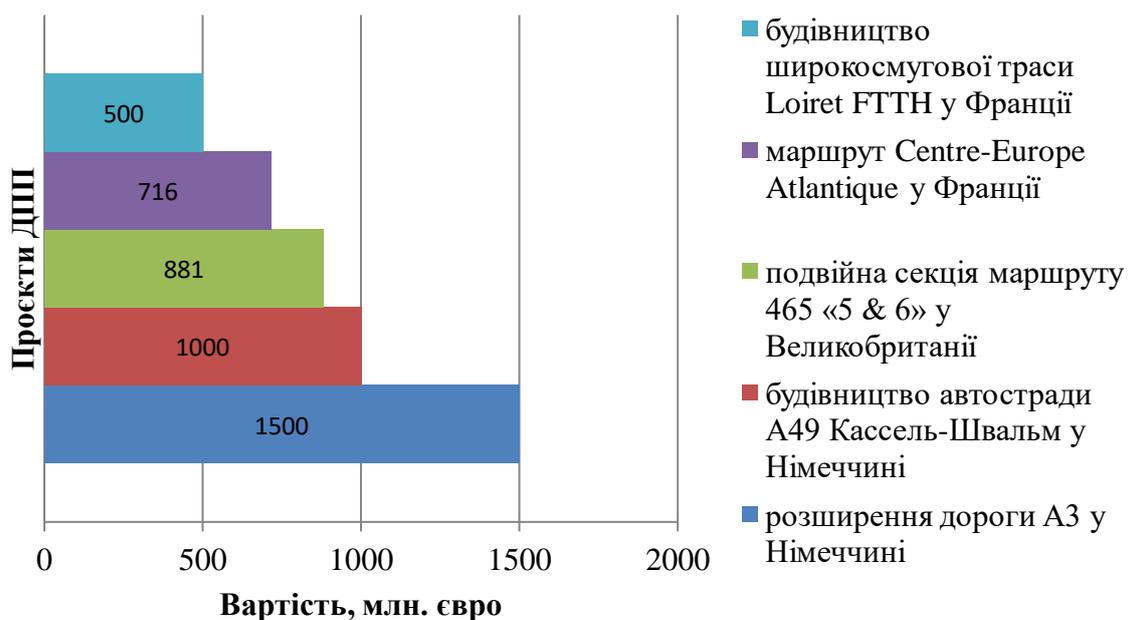


Рис. 2.3. Дані щодо вартості найбільших світових проєктів ДПП у 2020 р.

Примітка: складено автором за (EPEC Market Update, 2020).

Протягом 2011-2020 рр. найбільшу кількість проєктів ДПП реалізовано у Франції на загальну вартість 1354 млн. євро (табл. 2.2).

Досліджуючи Францію як країну із найбільшою кількістю реалізованих проєктів ДПП у період із 2011 р. по 2020 р. відзначимо наступне. Дві третини французьких проєктів припадають на екологію та транспортну сферу. З 18 екологічних проєктів 14 стосуються централізованого теплопостачання, а з 18 транспортних проєктів 10 стосуються водного транспорту, зокрема розвитку портів.

У світовій структурі реалізованих проєктів ДПП за кількістю переважають проєкти реалізовані у освітньому середовищі. Їм поступаються проєкти у сфері охорони здоров'я та транспорті. Проте, за вартісними показниками транспортні проєкти переважають над іншими видами. Ця тенденція спостерігається у 2011-2020 рр. (EPEC Market Update, 2020). Тож розглянемо ДПП у зовнішньоекономічній діяльності за видами економічної діяльності.

Таблиця 2.2

Місце європейських країн за кількістю реалізованих проєктів ДПП та їх загальна вартість у 2011-2020 рр.

Місце у рейтингу	Країни	Вартість проєктів ДПП, млрд.євро
1	Франція	13,54
2	Великобританія	10,29
3	Німеччина	6,63
4	Туреччина	12,68
5	Нідерланди	4,93
6	Італія	4,05
7	Бельгія	4,05
8	Ірландія	0,95
9	Австрія	0,44
10	Греція	1,02
11	Литва	0,07
12	Іспанія	0,57
13	Польща	0,47
14	Сербія	0,79
15	Болгарія	0,88
16	Фінляндія	0,17
17	Словаччина	1,00

Примітка: складено автором за (EPEC Market Update, 2020).

За офіційними даними Світового банку (2022) інвестиції у державні інфраструктурні проєкти за участю приватних інвесторів у 2021 р. склали 76,2 мільярда доларів США, їх загальна кількість становить 240 проєктів. Незважаючи на скорочення кількості проєктів у порівнянні із 2020 р. на 12 % (у 2020 р. зафіксовано 251 проєкт), інвестиційні зобов'язання зросли на 15,2 мільярда доларів США (рис. 2.4).

Згідно звіту світового банку в 2021 р. знизилась кількість проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Із 240 проєктів, зареєстрованих у 2021 році, 67 проєктів (28 %) були реалізовані із переважанням іноземних інвестицій. У 2020 р. частка таких проєктів становила 44%.

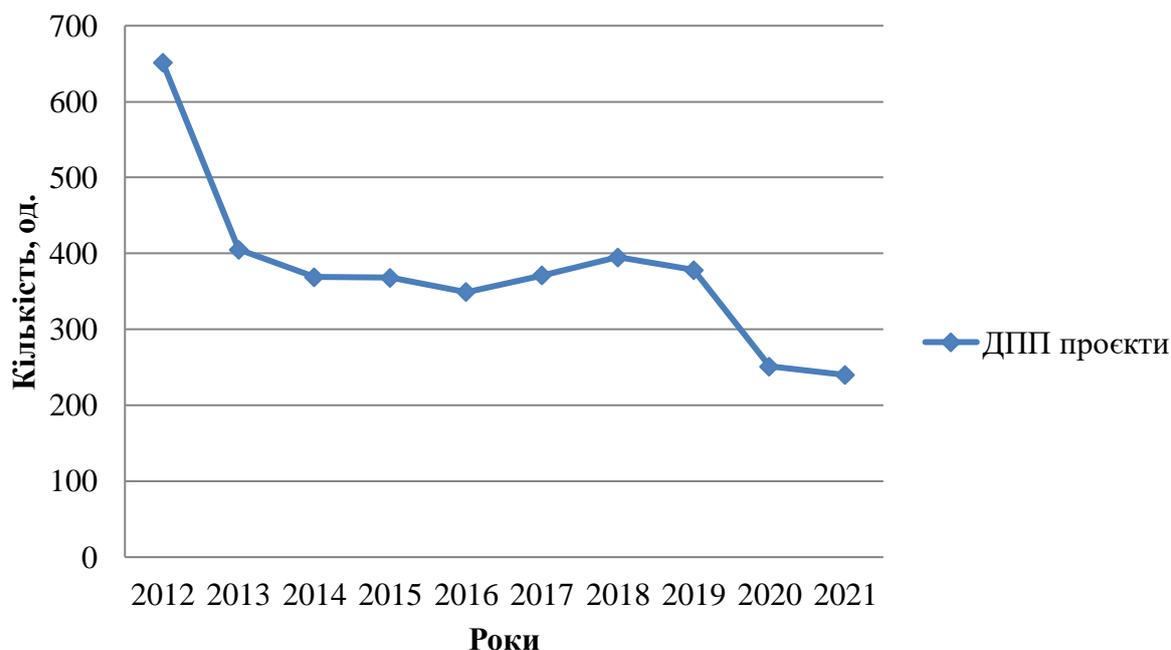


Рис. 2.4. Динаміка кількості державних інфраструктурних проєктів за участю приватних інвесторів у 2012-2021 рр.

Примітка: складено автором за даними (Світового банку, 2022)

Найбільша кількість проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності припадає на африканські регіони та регіон «Європа і Центральна Азія». У Африці та на півдні від Сахари у 2021 р. реалізовано 26 проєктів, 19 із яких (73 %) інвестувались міжнародними організаціями. Найбільшим інвестором у цьому регіон стала Франція. Щодо Європи і центральної Азії, то найбільшим інвестором цього регіону виступили ОАЕ, що фінансували чотири проєкти з відновлюваних джерел енергії. Загалом у регіоні реалізовано 13 проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності із 35 ініційованих проєктів за участі вітчизняних інвесторів, що становить 37 % загальної кількості. Країнами із низькою кількістю проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності є Китай та Бразилія, де переважають внутрішні інвестиції для реалізації державних інфраструктурних проєктів.

Найбільшими світовими інвесторами проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності у 2021 р. є Німеччина (8,3 млрд. дол. США), Японія (4,3 млрд. дол. США) (рис. 2.5).

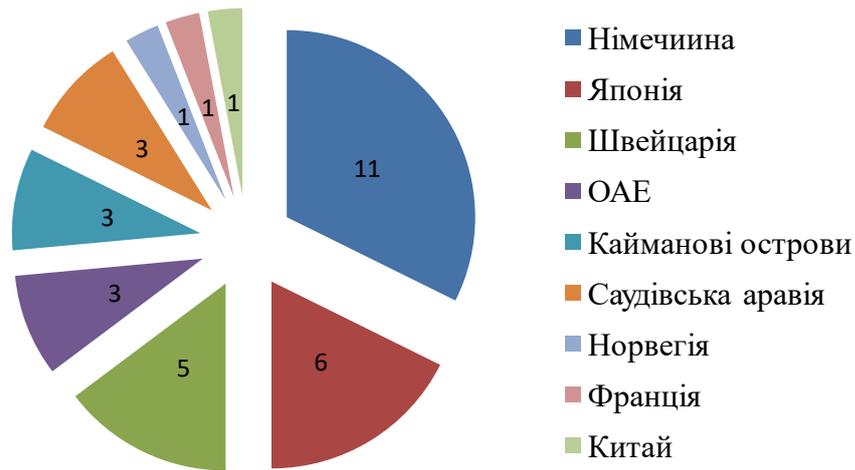


Рис. 2.5. Частки найбільших світових інвесторів проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності у 2021 р., %

Примітка: складено автором за даними (Світового банку, 2022)

Світовий розподіл інвестицій інвестиції у державні інфраструктурні проєкти за участю приватних інвесторів у 2021 р. зображено на рис. 2.6.

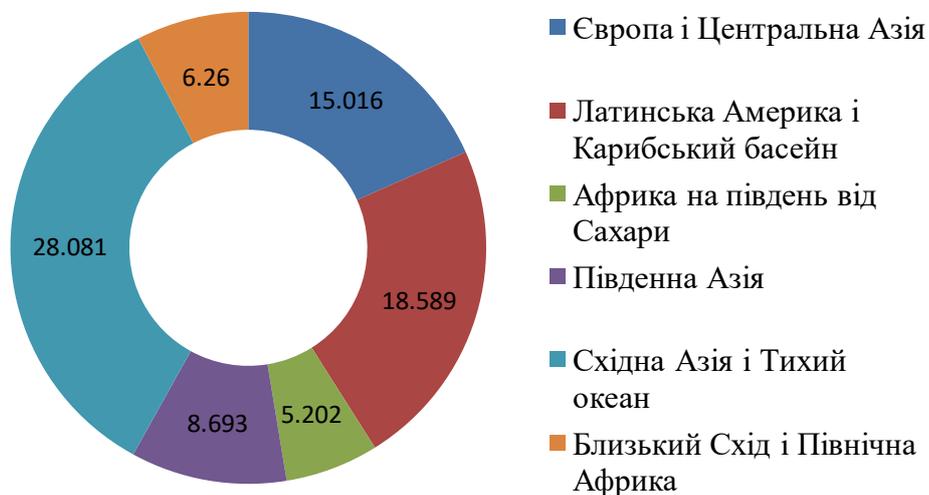


Рис. 2.6. Світовий розподіл інвестицій інвестиції у державні інфраструктурні проєкти за участю приватних інвесторів у 2021 р., млн. дол. США

Примітка: складено автором за даними (Світового банку, 2022)

Як бачимо, найбільше проєктів реалізовано в регіоні «Східна Азія та Тихий Океан», «Латинська Америка та Східний басейн». У Європі та центральній Азії

найбільшими реципієнтами інвестицій для реалізації державних інфраструктурних проєктів за участю приватних інвесторів є Туреччина, Узбекистан, Україна, Болгарія.

Розглянемо ретельніше європейський регіон як реципієнт інвестицій у реалізацію державних інфраструктурних проєктів та позицію України у ньому. У 2021 р. інвестиції для здійснення державних інфраструктурних проєктів за участю приватних інвесторів склали 15,06 млрд. дол. США. У 2020 р. аналогічний показник становив 3,7 млрд. дол. США, тож зростання становить 11,36 млрд. дол. США, що вище за середнє значення у досліджуваному періоді. У аналітичному звіті світового банку таке зростання інвестицій в регіоні пояснено збільшенням кількості проєктів ДПП у Туреччині та Узбекистані.

У 2021 році Туреччина інвестувала 9,4 мільярда доларів США в три державні інфраструктурні проєкти за участю приватних інвесторів. Це становить 1,3 відсотка її ВВП. Це найбільший рівень інвестиційних зобов'язань за останні п'ять років. Аналітики світового банку пояснюють це зростання внаслідок реалізації проєкту концесії аеропорту в Анталії, вартість якого складає 8,0 мільярдів доларів США.

Узбекистан у 2021 р. залучив 2,2 мільярда доларів США інвестицій для реалізації 5 державних інфраструктурних проєктів за участю приватних інвесторів. Це становить 3,6 відсотка національного ВВП. Усі державні інфраструктурні проєкти Узбекистану реалізовувались у енергетичному секторі. Іншими великим реципієнтами інвестицій для реалізації державних інфраструктурних проєктів за участю приватних інвесторів були Албанія (124 мільйони доларів США), Вірменія (53 мільйони доларів США), Азербайджан (200 мільйонів доларів США), Болгарія (936 мільйонів доларів США), Казахстан (327 мільйонів доларів США), Північна Македонія (75 мільйонів доларів США) та Україна (1 571 мільйонів доларів США).

Державно-приватне партнерство для транспортної та водної інфраструктури є об'єктом дослідження Бюджетного управління Конгресу США із 1990 р. За дослідженнями, зробленими Конгресом США та Бюджетним

управлінням Конгресу, здійсненими у 2010-2020 р., більшість проєктів ДПП для транспортної і водної інфраструктури США реалізовані без фінансової участі приватних партнерів (рис. 2.7).

Досліджуючи джерела коштів для забезпечення фінансування ДПП у сфері водопостачання, залізничного транспорту та будівництва доріг США у 1991-2020 рр., можемо спостерігати такі тенденції. У період 1993-2008 р. лише 17 % (1 млрд. дол. США) фінансованих коштів приватним інвестором на залізничному транспорті було відшкодовано державними та місцевими органами влади.

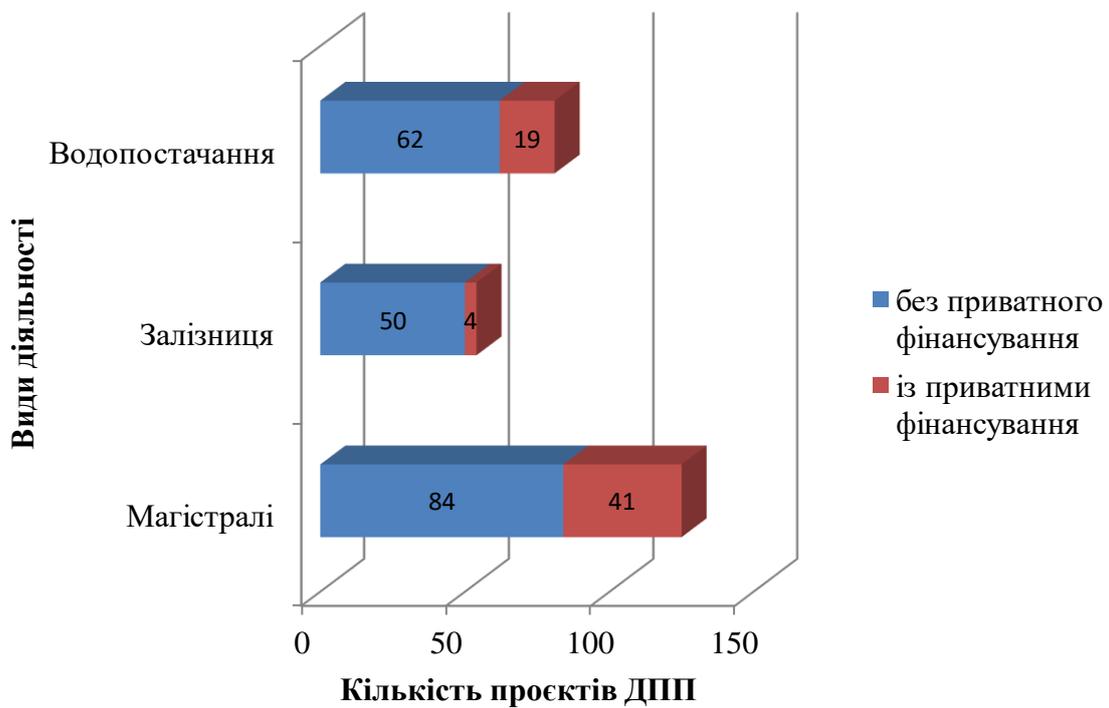


Рис. 2.7. Розподіл проєктів ДПП у США за типами фінансування 1991-2020 рр.

Примітка: складено автором за (Public-Private Partnerships for Transportation and Water Infrastructure, 2020).

У період 2008-2019 рр. можливості щодо відшкодування коштів зросли, що збільшило частку до 44 % (рис. 2.8).

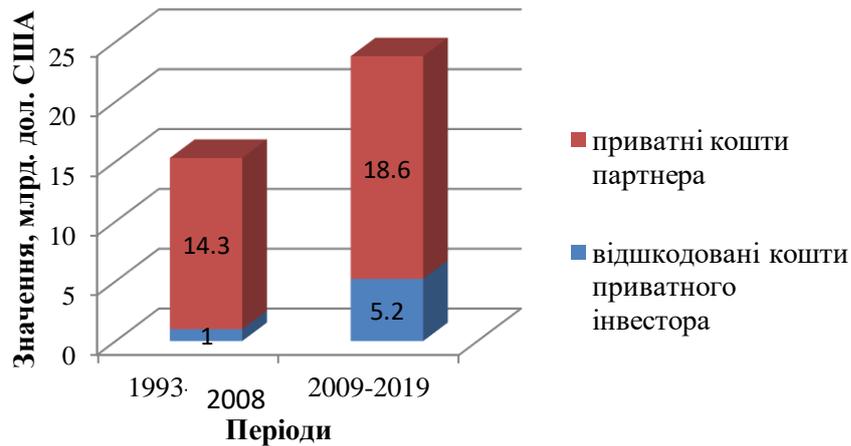


Рис. 2.8. Динаміка і структура коштів, призначених для фінансування проєктів ДПП США за участю приватного партнера у 2008-2019 рр.

Примітка: складено автором за (Public-Private Partnerships for Transportation and Water Infrastructure, 2020).

Досліджуючи структуру фінансування проєктів ДПП на залізничному транспорті США (при змішаному фінансуванні), відзначимо збільшення частки фінансування із коштів федерального бюджету (рис. 2.9).

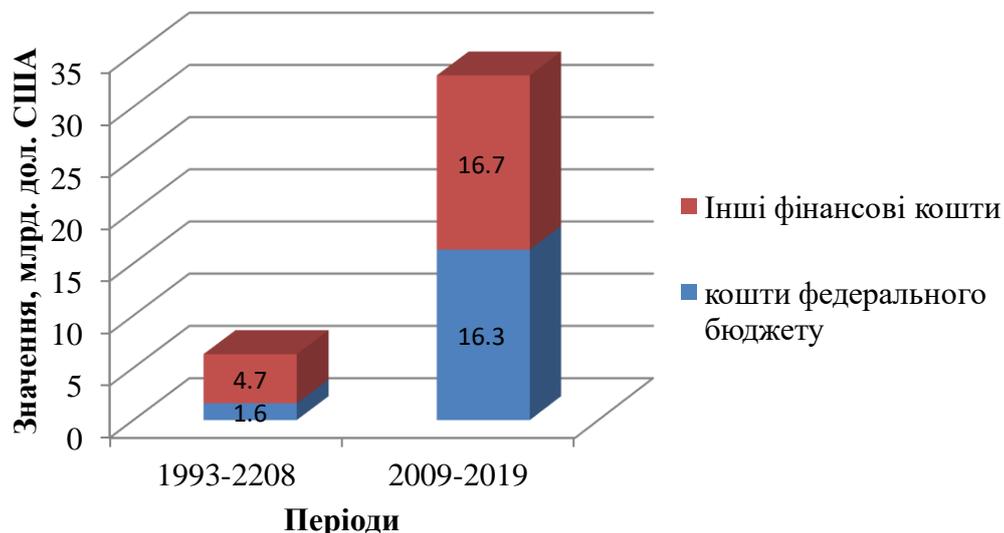


Рис. 2.9. Динаміка і структура коштів, призначених для фінансування проєктів ДПП США при змішаному фінансуванні у 2008-2019 рр.

Примітка: складено автором за (Public-Private Partnerships for Transportation and Water Infrastructure, 2020).

Якщо у періоді 1993-2008 рр. вона становила 25% (75% припадало на фінансові кошти із інших джерел), то у 2009-2019 рр. частка федерального бюджетного фінансування зросла до 49%.

Від аналізування світового досвіду реалізації проєктів ДПП та динаміки їх зміни, перейдемо до ДПП у зовнішньоекономічній діяльності в Україні. У аналітичних матеріалах Державно-приватно консультативної установи з питань інфраструктури (PPIAF) за підтримки Світового банку щодо реалізації інфраструктурних проєктів йдеться мова про здійснення двох проєктів із будівництва доріг в Україні загальною вартістю 150 000 дол. США (The World Bank, 2022). Це становить 21,4% коштів для реалізації інфраструктурних проєктів у європейському регіоні та центральній Азії. Докладно проєкти PPIAF у регіоні «Європа і центральна Азія» розглянуто в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Реалізовані PPIAF інфраструктурні проєкти ДПП у 2020 р.
в регіоні «Європа і центральна Азія»

Країна	Проєкти	Вартість	Цільовий фонд
Україна	Допомога в проведенні кредитного рейтингу міста Маріуполь	50 тис. дол. США	SNTA
Україна	Підтримка програми «Дороги України».	100 тис. дол. США	SECO MIC
Узбекистан	Узбекистан: підтримати створення рамок ДПП в	300 тис. дол. США	SECO MIC
Регіональний проєкт	Регіональні Західні Балкани: ринкові механізми заохочення відновлюваних джерел енергії, фаза II	250 тис. дол. США	SECO MIC

Примітка: складено автором за матеріалами (The World Bank, 2022).

У звіті щодо ДПП, підготовленому державно-приватно консультативною установою з питань інфраструктури (PPIAF) за підтримки Світового банку, йдеться про необхідність реалізації проєктів із утримання та ремонту доріг в Україні. Це впливає із географічних особливостей (значної протяжності шляхів в Україні), зміни геополітичного становища (зростання торгівлі із Європейським

союзом, що залежить від руху автомобільного транспорту), погіршення стану доріг в Україні (17% доріг в Україні перебувають у поганому стані, рівень смертності від ДТП в Україні перевищує рівень ЄС вдвічі). Отже, щоб уникнути подальшого погіршення, слід виділити кошти для утримання та ремонту регіональних і національних доріг. За оцінками Світового банку вартість такого проєкту становить тепер 500 мільйонів доларів США на рік. За оцінками 2017 р. проєкт коштував близько 200 мільйонів доларів на рік.

Як відомо, дороги в Україні не є платними, отже пряма плата з користувачів не стягується. Згідно поглядів аналітиків PPIAF Світового банку, причини цього наступні: багато основних маршрутів України не мають великого трафіку в порівнянні з жвавими платними автомагістралями на міжнародному рівні, і прогнози зростання скромні; середній рівень доходу обмежує доступність плати за проїзд і цінність, яку приносить користувачам економія часу; існує законодавча вимога, згідно з якою плата за проїзд може стягуватися лише за наявності альтернативного «безкоштовного» маршруту. Уряд звернувся до Світового банку з проханням про підтримку для вивчення варіантів розробки програми модернізації та подальшого обслуговування понад 8500 км стратегічної та міжнародної мережі доріг країни та проведення аналізу рівня вибору та попереднього рівня доцільності пілотних транзакцій, які будуть структуровані в рамках програми. Отже, потенційно по завершенню реалізації проєктів частина доріг може стати платною (The World Bank, 2022). Це відповідає моделі управління дорожнім майном, що потенційно стягуватиме плату з користувачів. Успішність її реалізації дозволить забезпечити її використання у інших сферах з метою поглиблення торгівлі із ЄС.

Зазначимо, що однією з постійних ініціатив України щодо збільшення участі приватного сектору в транспортному секторі є стратегія «Drive Ukraine 2030». Вона передбачає інвестиції в розмірі 60 мільярдів доларів США протягом наступних 10 років.

Агенція із підтримки державно-приватного партнерства в Україні у 2022 р. реалізовує такі проєкти: концесія спеціалізованого морського порту “Херсон”,

концесія залізнично-паромної переправи у Чорноморську, концесія спеціалізованого морського порту “Ольвія”, концесія міжнародного аеропорту “Рівне”, Концесія міжнародного аеропорту “Херсон”, пілотний проєкт концесії залізничних вокзалів: міст Харків, Дніпро, Вінниця, Хмельницький, Миколаїв, Чоп та Київ, Концесія I та контейнерного терміналу у Чорноморську, Програма ДПП у дорожній галузі, що містить 6 проєктів, Будівництво підземного багаторівневого майданчика для паркування у м. Львові тощо (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Характеристика проєктів ДПП, реалізованих Агенцією із підтримки державно-приватного партнерства

Назва проєкту	Іноземні партнери	Розмір інвестицій	Етапи життєвого циклу
1	2	3	4
Концесія спеціалізованого морського порту “Херсон”	Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (EBRD) та Міжнародна фінансова корпорація (IFC).	Близько 318 млн. грн.	5. Перехідний період
Концесія залізнично-паромної переправи у Чорноморську	Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (EBRD)	Близько 10 млн дол. США	3. Техніко-економічне обґрунтування
Концесія спеціалізованого морського порту “Ольвія”	Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (EBRD) та Міжнародна фінансова корпорація (IFC), QTerminals Olvia.	3,4 млрд. грн.	5. Перехідний період
Концесія міжнародного аеропорту “Рівне”	-	55,7 млн. Євро	2. Концептуальна записка
Концесія міжнародного аеропорту “Херсон”	-	68,6 млн. Євро	2. Концептуальна записка
Пілотний проєкт концесії залізничних вокзалів: міст Харків, Дніпро, Вінниця, Хмельницький, Миколаїв, Чоп та Київ	-	151,4 млн. дол. США	2. Концептуальна записка
Концесія I та контейнерного терміналу у Чорноморську	Міжнародна фінансова корпорація (англ. International Finance Corporation; IFC)	Близько 100 млн дол. США	3. Техніко-економічне обґрунтування

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4
Програма ДПП у дорожній галузі	Міжнародна фінансова корпорація (англ. International Finance Corporation; IFC), Європейський банк реконструкції та розвитку (англ. European Bank for Reconstruction and Development; EBRD)	Близько 100 млн дол. США	3. Техніко-економічне обґрунтування
Будівництво підземного багаторівневого майданчика для паркування у м. Львові	-	Близько 10 млн дол. США	3. Техніко-економічне обґрунтування

Примітка: складено автором за даними (Агенції із підтримки державно-приватного партнерства в Україні, 2022)

Отже, в Україні реалізуються різноманітні проекти ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Вони потребують різного розміру інвестицій (що можуть перевищувати 100 млн. дол. США), перебувають на різних етапах життєвого циклу. Із 18 досліджуваних проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, що реалізуються за участі Агенції із підтримки державно-приватного партнерства в Україні, 2 перебувають на етапів перехідного періоду реалізації проекту (Концесія спеціалізованого морського порту “Ольвія”, Концесія спеціалізованого морського порту “Херсон”), понад 10 здійснили техніко-економічне обґрунтування (табл. 2.4), для решти – обґрунтовано концепцію реалізації (Концесія міжнародного аеропорту “Рівне”, проєкт державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров’я тощо). Проте здійснюючи дослідження щодо вищезазначених проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, слід зазначити, що частина з них призупинила свій «життєвий цикл». Це пов’язано з тим, що у лютому 2022 р. країна-агресор Росія почала повномасштабне вторгнення на територію України, частина якої зараз є окупованою, а на іншій частині – відбуваються активні військові дії. В Україні, як вже зазначалося, механізм ДПП вже працює, але не передбачувалося його

застосування в умовах воєнного часу. Враховуючи нинішні реалії, є значна потреба у додатковому фінансуванні, тому має бути впроваджений законопроект, який буде скерований на удосконалення механізму залучення приватних інвестицій з використанням механізму ДПП для пришвидшення відновлення зруйнованих війною об'єктів і будівництва нових, пов'язаних з післявоєнною перебудовою національної економіки України.

Для аналізованих проєктів характерною є участь іноземного партнера, який забезпечує часткове або повне фінансування проєктів ДПП. Також більшість аналізованих проєктів передбачає укладення концесійного договору за результатами концесійного конкурсу (Концесія спеціалізованого морського порту "Херсон", Концесія залізнично-паромної переправи у Чорноморську, Концесія І та контейнерного терміналу у Чорноморську, Концесія міжнародного аеропорту "Рівне" тощо). Щодо інших типів угод, то при ДПП у зовнішньоекономічній діяльності можуть бути використані «Лізинг», «Угода на управління», хоча концесія для цих типів проєктів також не виключена (пілотний проєкт концесії залізничних вокзалів: міст Харків, Дніпро, Вінниця, Хмельницький, Миколаїв, Чоп та Київ, табл. 2.4).

Також зазначимо те, що діяльність щодо реалізації проєктів ДПП в Україні є розосередженою. Дані щодо реалізації проєктів за підтримки Світового банку, які містяться у матеріалах звітів Державно-приватно консультативної установи з питань інфраструктури (PPIAF) не корелюють із діяльністю Агенції із підтримки державно-приватного партнерства в Україні, що визначена провідною організацією із сприяння ДПП. Інформація щодо програми «Дороги України» на сайті агенції відсутня.

Використавши матеріали Міністерства інфраструктури України щодо SWOT-аналізу інфраструктурних проєктів ДПП в Україні у 2017 р. (Міністерство інфраструктури України, 2018), здійснимо аналізування проєкту «Концесія міжнародного аеропорту "Рівне"» у сучасних умовах (табл. 2.5). Зазначимо, що у матеріалах Агенції із підтримки державно-приватного партнерства в Україні даний вид аналізу відсутній.

Таблиця 2.5

SWOT-аналізу проєкту «Концесія міжнародного аеропорту “Рівне”»

<u>Сильні сторони</u>	<u>Слабкі сторони</u>
<p>Фінансова та технічна підтримка міжнародних організацій, що мають досвід реалізації проєктів ДПП у світі</p> <p>Найнижча вартість кваліфікованої робочої сили в Європі</p> <p>Удосконалення законодавства у сфері ДПП</p> <p>Формування і розвиток методичної бази реалізації проєктів ДПП</p> <p>Гнучкість механізму реалізації ДПП, різноманітні моделі ДПП, форми фінансування, механізми розподілу ризиків</p> <p>Наявність Агенції із підтримки державно-приватного партнерства в Україні у 2022 р. та успішність її діяльності у сфері ДПП</p> <p>Участь міжнародних радників у реалізації пілотних концесійних проєктів в інфраструктурі та накопичення відповідного досвіду органами державної влади</p>	<p>Географічне розташування, територіальна близькість та межування із агресором РФ, воєнний стан в Україні, руйнування інфраструктури</p> <p>Часті зміни державної політики та законодавчої бази (суперечливість положень окремих нормативних актів), що ускладнює планування ДПП</p> <p>Нестабільна економічна ситуація, висока інфляція та низька купівельна спроможність</p> <p>Складність ведення бізнесу, низький рейтинг Doing Business (67 місце в загальному рейтингу 2020 року)</p> <p>Висока вартість інфраструктурних проєктів ДПП, дефіцит державного бюджету, що потребує значного обсягу інвестиційних вкладень</p> <p>Недосконалий механізм реалізації проєктів та оцінки їх ефективності, застосування процедур реалізації проєктів, відсутність досвіду та кваліфікованого персоналу в ДПП</p> <p>Погана співпраця між державою та місцевою владою, складна процедура погодження проєктів через Кабінет Міністрів України</p>
<u>Можливості</u>	<u>Загрози</u>
<p>Відновлення економіки, підвищення ділової активності та поступове зростання ВВП України у післявоєнний період</p> <p>Вступ до ЄС</p> <p>Фінансова допомога для відновлення зруйнованих внаслідок російської агресії інфраструктурних об'єктів</p> <p>Політична та громадська підтримка впровадження ДПП в інфраструктурі</p> <p>Значний спектр об'єктів інфраструктури для партнерства з приватним бізнесом</p> <p>Репатріації РФ</p> <p>Розвиток нових моделей для участі приватного бізнесу в стратегічних і соціально важливих об'єктах інфраструктури</p> <p>Розвиток транспортних технологій та підходів в управлінні інфраструктурою розвинених країн</p>	<p>Поглиблення російської агресії, продовження воєнного стану</p> <p>Економічна криза, падіння купівельної спроможності</p> <p>Перебудова логістичних маршрутів, обхід території України, що знижує актуальність інфраструктурних проєктів ДПП</p> <p>Ризик відмови приватного партнера від реалізації проєкту</p> <p>Обмежена кількість зацікавлених у проєкті учасників</p> <p>Можливе зниження конкуренції на ринку, дискримінація інших учасників ринку</p> <p>Відсутність державних гарантій захисту інвестицій, відшкодування збитків та виконання зобов'язань вчасно</p>

Примітка: складено автором за даними (Агенції із підтримки державно-приватного партнерства в Україні, 2022 р.; Міністерство інфраструктури України, 2018).

Окрім вищезазначених способів оцінювання стану та аналізування вітчизняного і світового досвіду реалізації проєктів ДПП, для оцінювання рівня ДПП у зовнішньоекономічній діяльності можуть бути використані такі показники:

- темп зростання кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності ($T_{\text{ДППуЗЕД}}$) – це показник, який характеризує інтенсивність змін ДПП у зовнішньоекономічній діяльності і виражається у відносних величинах (%). Ланцюговий $T_{\text{ДППуЗЕД}}$ показує на скільки % змінився показник реалізації проєктів ДПП у поточному році в порівнянні з попереднім. Зважаючи на широке коло суб'єктів, залучених до проєктів ДПП, показник може бути розрахований за формулами:

- темп зростання загальної кількості проєктів ДПП між державою та її бізнесовими структурами за період ($T_{\text{ДППуЗЕДзаг}_i}$):

$$T_{\text{ДППуЗЕДзаг}_i} = \frac{K_{\text{ДппуЗЕДзаг}_n}}{K_{\text{ДппуЗЕДзаг}_{n-1}}} * 100\%, \quad (2.1)$$

де $K_{\text{ДппуЗЕДзаг}_n}$ – кількість реалізованих проєктів державою та її бізнесовими структурами у поточному році (n);

$K_{\text{ДппуЗЕДзаг}_{n-1}}$ – кількість реалізованих проєктів державою та її бізнесовими структурами у попередньому році (n-1).

- темп зростання кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між державою та іноземними суб'єктами господарської діяльності ($T_{\text{ДппуЗЕДінп}_i}$):

$$T_{\text{ДппуЗЕДінп}_i} = \frac{T_{\text{ДппуЗЕДінп}_n}}{T_{\text{ДппуЗЕДінп}_{n-1}}} * 100\%, \quad (2.2)$$

де $T_{\text{ДппуЗЕДінп}_n}$ – кількість реалізованих проєктів державою та іноземними суб'єктами господарської діяльності у поточному році (n);

$T_{\text{ДппуЗЕДінп}_{n-1}}$ – кількість реалізованих проєктів державою та іноземними суб'єктами господарської діяльності у попередньому році (n-1).

- темп зростання кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між суб'єктами господарської діяльності України із іноземними державами ($T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_i}}$):

$$T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_i}} = \frac{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_n}}}{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{n-1}}}} * 100\%, \quad (2.3)$$

де $K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_n}}$ – кількість реалізованих проєктів між суб'єктами господарської діяльності України із іноземними державами у поточному році (n);

$K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{n-1}}}$ – кількість реалізованих проєктів між суб'єктами господарської діяльності України із іноземними державами у попередньому році (n-1).

Середній ланцюговий темп зростання кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності може бути розрахований за формулою середньої геометричної:

- для загальної кількості проєктів ДПП між державою та її бізнесовими структурами ($\overline{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_i}}$):

$$\overline{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_i}}} = \sqrt[n]{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_i}} \times T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i+1}}} \dots \times \dots T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_n}}}. \quad (2.4)$$

- для кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між державою та іноземними суб'єктами господарської діяльності ($\overline{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_i}}$):

$$\overline{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_i}}} = \sqrt[n]{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_i}} \times T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i+1}}} \dots \times \dots T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_n}}}. \quad (2.5)$$

- для кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між суб'єктами господарської діяльності України із іноземними державами ($\overline{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_i}}$):

$$\overline{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_i}}} = \sqrt[n]{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_i}} \times T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{i+1}}} \dots \times \dots T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_n}}}. \quad (2.6)$$

Базисний $T_{\text{ДппуЗЕД}}$ показує на скільки % змінився показник реалізації проєктів ДПП у поточному році в порівнянні з базовим. При його розрахунку також урахуємо коло суб'єктів, залучених до проєктів ДПП. Для чого використаємо формули:

- базисний темп зростання загальної кількості проєктів ДПП між державою та її бізнесовими структурами ($T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{заг}_{i0}}}$):

$$T_{\text{ДППу ЗЕДзаг}_{i0}} = \frac{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{заг}n}}}{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{заг}0}}} * 100\%, \quad (2.7)$$

де $K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{заг}n}}$ – кількість реалізованих проєктів державою та її бізнесовими структурами у поточному році (n);

$K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{заг}0}}$ – кількість реалізованих проєктів державою та її бізнесовими структурами у базовому році (0).

- базисний темп зростання кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між державою та іноземними суб'єктами господарської діяльності ($T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i0}}$):

$$T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i0}}} = \frac{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}n}}}{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}0}}} * 100\%, \quad (2.8)$$

де $T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}n}}$ – кількість реалізованих проєктів державою та іноземними суб'єктами господарської діяльності у поточному році (n);

$T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}0}}$ – кількість реалізованих проєктів державою та іноземними суб'єктами господарської діяльності у базовому році (0).

- базисний темп зростання кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між суб'єктами господарської діяльності України із іноземними державами ($T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{i0}}$):

$$T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{i0}}} = \frac{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}n}}}{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}0}}} * 100\%, \quad (2.9)$$

де $K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}n}}$ – кількість реалізованих проєктів між суб'єктами господарської діяльності України із іноземними державами у поточному році (n);

$K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}0}}$ – кількість реалізованих проєктів між суб'єктами господарської діяльності України із іноземними державами у базовому році (0).

Для обчислення середнього базисного темпу зростання кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності також застосуємо формулу середньої геометричної:

- для загальної кількості проєктів ДПП між державою та її бізнесовими структурами ($\overline{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i0}}}}$):

$$\overline{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i0}}}} = \sqrt[n]{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i0}}} \times T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i0}+1}} \times \dots \times T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{n0}}}}. \quad (2.10)$$

- для кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між державою та іноземними суб'єктами господарської діяльності ($\overline{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i_0}}}$):

$$\overline{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i_0}}} = \sqrt[n]{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i_0}} \times T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i_0+1}}} \dots \times T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{n_0}}}. \quad (2.11)$$

- для кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між суб'єктами господарської діяльності України із іноземними державами ($\overline{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{i_0}}}$):

$$\overline{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{i_0}}} = \sqrt[n]{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{i_0}} \times T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{i_0+1}}} \dots \times T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{n_0}}}. \quad (2.12)$$

Темп приросту $K_{\text{ДППуЗЕД}}$ виражається в процентах і показує, на скільки рівень ДПП у зовнішньоекономічній діяльності більший (менший) від рівня, взятого за базу порівняння. Урахувавши суб'єктів проєктної взаємодії, для розрахунку базисного темпу приросту суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, використаємо формули:

- базисний темп приросту загальної кількості проєктів ДПП між державою та її бізнесовими структурами ($K_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{заг}_{i_0}}}$):

$$K_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{заг}_{i_0}}} = \frac{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{заг}_n} - K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{заг}_0}}}{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{заг}_0}} * 100\%. \quad (2.13)$$

- базисний темп приросту кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між державою та іноземними суб'єктами господарської діяльності ($K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i_0}}}$):

$$K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i_0}}} = \frac{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_n} - T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_0}}}{T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_0}} * 100\%. \quad (2.14)$$

- базисний темп приросту кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між суб'єктами господарської діяльності України із іноземними державами ($K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{i_0}}}$):

$$K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{i_0}}} = \frac{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_n} - K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_0}}}{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_0}} * 100\%. \quad (2.15)$$

Середній базисний темп приросту кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності розрахуємо так:

- для загальної кількості проектів ДПП між державою та її бізнесовими структурами ($\overline{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i_0}}}}$):

$$\overline{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i_0}}}} = \sqrt[n]{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i_0}}} \times T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i_0+1}}} \dots \times \dots T_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{n_0}}}}. \quad (2.16)$$

- для кількості проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між державою та іноземними суб'єктами господарської діяльності ($\overline{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i_0}}}}$):

$$\overline{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i_0}}}} = \sqrt[n]{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i_0}}} \times K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{i_0+1}}} \dots \times \dots K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{n_0}}}}. \quad (2.17)$$

- для кількості проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між суб'єктами господарської діяльності України із іноземними державами ($\overline{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{i_0}}}}$):

$$\overline{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{i_0}}}} = \sqrt[n]{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{i_0}}} \times K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{i_0+1}}} \dots \times \dots K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{n_0}}}}. \quad (2.18)$$

Ланцюговий темп приросту кількості проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності також слід визначити, зважаючи на те, зо до їх реалізації можуть бути залучені господарської діяльності України, іноземні бізнес-структури чи іноземні держави:

- ланцюговий темп приросту загальної кількості проектів ДПП між державою та її бізнесовими структурами за період ($K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{заг}_i}}$):

$$K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{заг}_i}} = \frac{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{заг}_n}} - K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{заг}_{n-1}}}}{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{заг}_{n-1}}}} * 100\%. \quad (2.19)$$

- ланцюговий темп приросту кількості проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між державою та іноземними суб'єктами господарської діяльності ($K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_i}}$):

$$K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_i}} = \frac{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_n}} - K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{n-1}}}}{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інп}_{n-1}}}} * 100\%. \quad (2.20)$$

- ланцюговий темп приросту кількості проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між суб'єктами господарської діяльності України із іноземними державами ($K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_i}}$):

$$K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_i}} = \frac{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_n}} - K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{n-1}}}}{K_{\text{Дппу ЗЕД}_{\text{інд}_{n-1}}}} * 100\%. \quad (2.21)$$

Для розрахунку середнього ланцюгового темпу приросту кількості реалізованих проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності за певний період скористаємось формулами:

- для загальної кількості проєктів ДПП між державою та її бізнесовими структурами ($\overline{K_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{заг}_i}}$):

$$\overline{K_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{заг}_i}} = \sqrt[n]{K_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{заг}_i} \times T_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{заг}_{i+1}}} \dots \times \dots T_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{заг}_n}}. \quad (2.22)$$

- для кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між державою та іноземними суб'єктами господарської діяльності ($\overline{K_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{інп}_i}}$):

$$\overline{K_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{інп}_i}} = \sqrt[n]{K_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{інп}_i} \times K_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{інп}_{i+1}}} \dots \times \dots K_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{інп}_n}}. \quad (2.23)$$

- для кількості проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності між суб'єктами господарської діяльності України із іноземними державами ($\overline{K_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{інд}_i}}$):

$$\overline{K_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{інд}_i}} = \sqrt[n]{K_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{інд}_i} \times K_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{інд}_{i+1}}} \dots \times \dots K_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{інд}_n}}. \quad (2.24)$$

Рівень реалізації проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності розрахуємо як відношення кількості реалізованих проєктів до загальної чисельності проєктів за певний період ($R_{\text{ДППуЗЕД}}$):

- рівень реалізації проєктів ДПП між державою та її бізнесовими структурами ($R_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{заг}_i}}$):

$$R_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{заг}_i} = \frac{K_{\text{рДППу ЗЕД}_{\text{заг}_i}}}{K_{\text{зДППу ЗЕД}_i}}, \quad (2.25)$$

де $K_{\text{рДППу ЗЕД}_{\text{заг}_i}$ – кількість реалізованих проєктів ДПП між державою та її бізнесовими структурами у і-тому періоді;

$K_{\text{зДППу ЗЕД}_{\text{заг}_i}$ – загальна кількість проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності у і-тому періоді.

- рівень реалізації проєктів ДПП між державою та іноземними суб'єктами господарської діяльності ($R_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{інп}_i}}$):

$$R_{\text{ДППу ЗЕД}_{\text{інп}_i} = \frac{K_{\text{рДППу ЗЕД}_{\text{інп}_i}}}{K_{\text{зДППу ЗЕД}_{\text{інп}_i}}, \quad (2.26)$$

де $K_{p_{Дппу ЗЕД_інп_i}}$ – кількість реалізованих проєктів ДПП між державою та іноземними суб'єктами господарської діяльності у і-тому періоді;

$K_{з_{Дппу ЗЕД_інп_i}}$ – загальна кількість проєктів ДПП між державою та іноземними суб'єктами господарської діяльності у і-тому періоді.

- рівень реалізації проєктів ДПП між суб'єктами господарської діяльності України із іноземними державами ($P_{Дппу ЗЕД_інд_i}$):

$$P_{Дппу ЗЕД_інд_i} = \frac{K_{p_{Дппу ЗЕД_інд_i}}}{K_{з_{Дппу ЗЕД_інд_i}}}, \quad (2.27)$$

де $K_{p_{Дппу ЗЕД_інд_i}}$ – кількість реалізованих проєктів ДПП між суб'єктами господарської діяльності України із іноземними державами у і-тому періоді;

$K_{з_{Дппу ЗЕД_інд_i}}$ – загальна кількість проєктів ДПП між суб'єктами господарської діяльності України із іноземними державами у і-тому періоді.

Використовуючи формули 2.1-2.27, здійснимо оцінювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності на підставі аналізування проєктів ДПП, реалізованих Давидівською ОТГ (табл. 2.6), вихідні дані для розрахунку показників наведені у Додатку А (табл. А.1).

Таблиця 2.6

Результати оцінювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності

Показники	Значення за періоди, роки			
	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5
$T_{Дппу ЗЕД_заг_{i0}}$	120,83	198,28	136,52	105,31
$T_{Дппу ЗЕД_інп_{i0}}$	177,78	168,75	156,3	106,64
$T_{Дппу ЗЕД_інд_{i0}}$	-	300	-	-
$\overline{T}_{Дппу ЗЕД_заг_{i02019-2022}}$	136,23			
$\overline{T}_{Дппу ЗЕД_інп_{i02019-2022}}$	149,53			
$\overline{T}_{Дппу ЗЕД_інд_{i02019-2022}}$	-			
$K_{Дппу ЗЕД_заг_i}$	120,83	239,58	327,08	344,44
$K_{Дппу ЗЕД_інп_i}$	177,78	300	468,89	500
$K_{Дппу ЗЕД_інд_i}$	-	-	-	-
$\overline{K}_{Дппу ЗЕД_заг_{i2019-2022}}$	238,98			
$\overline{K}_{Дппу ЗЕД_інп_{i2019-2022}}$	334,39			
$\overline{K}_{Дппу ЗЕД_інд_{i2019-2022}}$	-			

Продовження табл. 2.6

1	2	3	4	5
$K_{Дппу\ ЗЕД_{заг_{i0}}$	20,83	118,75	87,50	17,36
$K_{Дппу\ ЗЕД_{інп_{i0}}$	77,78	112,5	122,96	85,31
$K_{Дппу\ ЗЕД_{інд_{i0}}$	-	-	-	-
$\overline{K}_{Дппу\ ЗЕД_{заг_{i02019-2022}}$	44,03			
$\overline{K}_{Дппу\ ЗЕД_{інп_{i02019-2022}}$	97,88			
$\overline{K}_{Дппу\ ЗЕД_{інд_{i02019-2022}}$	-			
$K_{Дппу\ ЗЕД_{заг_i}$	20,83	98,28	36,52	5,31
$K_{Дппу\ ЗЕД_{інп_i}$	77,78	68,57	56,30	6,64
$K_{Дппу\ ЗЕД_{інд_i}$	-	200	-	-
$\overline{K}_{Дппу\ ЗЕД_{заг_{i2019-2022}}$	25,10			
$\overline{K}_{Дппу\ ЗЕД_{інп_{i2019-2022}}$	37,59			
$\overline{K}_{Дппу\ ЗЕД_{інд_{i2019-2022}}$	-			
$R_{Дппу\ ЗЕД_{заг}}$	0,68	0,71	0,69	0,69
$R_{Дппу\ ЗЕД_{інп}}$	0,31	0,28	0,31	0,31
$R_{Дппу\ ЗЕД_{інд}}$	0	0,01	0	0

Примітка: складено автором за даними Давидівської ОТГ

Здійснивши розрахунок даних показників за 2018-2021 рр., можна стверджувати, що співпраця Давидівської ТГ з суб'єктами господарювання України активно розвивається та постійно розширюється: з 174 договорів у 2018 р. до 496 у 2021 р., що дає змогу залучати нові інвестиції, реалізовувати спільні проєкти та розширювати коло партнерів. Щодо проєктів з іноземними суб'єктами господарювання, то у 2018 р. було реалізовано 80 таких проєктів, а у 2021 р – 225. Також Давидівська ТГ реалізовувала проєкти з іноземними державами, а саме у 2018 р - 1, у 2019 р.- 3, і у 2021 р. - 1. Збільшення таких проєктів та залучення іноземних партнерів характеризує Давидівську ТГ як стабільного, відповідального та надійного партнера. Такі проєкти реалізуються, навіть, під час воєнного стану і жодний об'єкт інфраструктури не постраждав, що дає оптимістичні прогнози на майбутнє.

На підставі оцінювання стану ДПП у зовнішньоекономічній діяльності виявлено наступні тенденції у реалізації проєктів ДПП:

1) загальна тенденція щодо зниження інвестицій у ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (освіта, екологія тощо) та їх зростання у інфраструктурні проекти (зокрема у транспорті);

2) зниження кількості проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності у 2021 р. із одночасним збільшенням кількості країн, які починають їх реалізовувати у світі;

3) зниження частки іноземних інвестицій у ДПП, незважаючи на розвиток механізмів бюджетного відшкодування коштів приватного інвестора державними і місцевими органами влади;

4) серед лідерів світових інвесторів проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності за обсягами інвестицій у 2021 р. Німеччина і Японія;

5) найбільшими реципієнтами інвестицій для реалізації державних інфраструктурних проектів за участю приватних інвесторів у Європі та центральній Азії є Туреччина, Узбекистан, Україна, Болгарія. Очікується зниження потоку інвестицій до Туреччини внаслідок невизначеності її геополітичного становища.

Щодо вітчизняного досвіду ДПП у зовнішньоекономічній діяльності та його стану, то низка вітчизняних інфраструктурних проектів ДПП реалізуються за підтримки Державно-приватно консультативної установи з питань інфраструктури (PPIAF) та світового банку. Проте, інформація щодо стану їх реалізації не підтверджена на сайті Агенції із підтримки державно-приватного партнерства в Україні. За координації цієї агенції на стадії реалізації на різних етапах життєвого циклу перебувають 18 інфраструктурних проектів різної вартості. Більшість із них передбачають використання коштів іноземного партнера – підприємства чи організації.

В умовах російської агресії та воєнного стану на території України, що супроводжується масовими атаками та значним руйнуванням інфраструктурних об'єктів, зростають ризики ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Після завершення військових дій для відбудови України знадобляться значні обсяги інвестицій, що може означати збільшення кількості проектів ДПП у

зовнішньоекономічній діяльності, для чого уже створена відповідна законодавча основа та методичне підґрунтя. Проте слабкими боками реалізації проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності в Україні залишаються економічна криза, падіння купівельної спроможності, відсутність державних гарантій захисту інвестицій, відшкодування збитків та виконання зобов'язань вчасно, дискримінація приватних партнерів, недоліки проєктного менеджменту у сфері ДПП у зовнішньоекономічній діяльності тощо.

2.3. Вітчизняний та зарубіжний досвід державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності

Державно-приватне партнерство є одним з найбільш перспективних інструментів вирішення нагальних проблем між державним та приватним секторами у різних видах економічної діяльності національної економіки, особливо у міжнародній співпраці з іншими країнами. У сучасних умовах активізувався розвиток державно-приватного партнерства, разом з тим, механізми його організації та функціонування є надзвичайно різноманітними, що ставить завдання глибокого і всебічного теоретико-методичного осмислення та побудови ефективних відносин держави та бізнесу на міжнародному рівні.

Отже, актуальність досліджень, спрямованих на удосконалення процесів інтеграції суб'єктів господарювання різних форм власності з використанням державно-приватного партнерства як ефективної організаційної форми взаємодії, є важливим науковим завданням.

Національний досвід використання механізмів ДПП є на сьогодні дуже обмеженим, а наявні практики дуже успішними назвати важко (Агенція із підтримки державно-приватного партнерства в Україні, 2022). ДПП в Україні та у зовнішньоекономічній діяльності є «незамінним механізмом», який спонукає та активізує розвиток як інвестиційної, так і інноваційної діяльності, що у свою чергу сприяє вирішенню важливих питань щодо структурної перебудови

національної економіки. Отже, особливої уваги потребує співпраця України із зарубіжними країнами, особливо з країнами Європейського Союзу, а саме аналіз експорту-імпорту товарів для подальшої співпраці країни та партнерів з обох сторін призвів до укладання договорів про державно-приватне партнерство, що сприятиме економічному піднесенню України на вищий рівень економічного розвитку.

За останні роки велика увага приділяється ДПП, як в українській, так і в зарубіжній літературі. Питанням щодо розвитку ДПП, впровадження та реалізації проєктів ДПП приділяють уваги багато науковців. Успішність даних проєктів, складнощі з якими прийшлося відчувати ризики при реалізації проєктів у світовій практиці досліджено у працях таких вчених як: Маркова І.В., Лук'янова О.М., Волохов В.А. (2013), Павлюк К.В., Павлюк С.М. (2010), Полякова О.М. (2014), Гриценко Л.Л. (2015), Тенг Т.Л., Юан Й.Ф., Лі К.М. (Teng et al., 2015; Teng et al., 2014), Верхоест К., Петерсен О. Х., Шеррер В., Соесіпто Р.М. (2015) та інших.

Науковцями зроблено чималий внесок у розвиток ДПП як в Україні, так і за її межами, проаналізовано його особливості, визначено сутність ДПП в Україні та у зовнішньоекономічній діяльності, особливості реалізації проєктів ДПП та їх проблематику, з якою стикаються у світовій практиці. Проте залишаються невирішеними питання щодо міжнародної співпраці та реалізації міжнародних проєктів державно-приватного партнерства за участі України.

У багатьох національних економіках світу досить часто виникає потреба у залученні приватних інвестицій з метою розвитку або реконструкції певних об'єктів, що мають соціально-економічне значення. Така необхідність виникає за відсутності необхідних фінансових ресурсів у держави для підтримки або вдосконалення споруд та інших об'єктів, що знаходяться у власності держави. Тому постає потреба створення певної форми взаємодії держави та бізнесу з метою ефективного управління державною власністю, однією з таких форм є державно-приватне партнерство (Sidunjak et al., 2015).

Щодо державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності, то за результатами власних досліджень можна стверджувати, що ДПП у ЗЕД – це взаємодія держави та бізнесових структур – суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами), що є однією з умов для залучення необхідних інвестицій, підвищення інноваційної активності економіки, розвитку економічної та соціальної інфраструктури, вирішення економічних та соціальних проблем тощо (Tomuch, Pyroh, 2018).

Внаслідок постійного дефіциту коштів як державного, так й місцевих бюджетів на виконання завдань соціально-економічного розвитку країни та з огляду на наслідки військових дій з лютого 2022 р. на території України, постає нагальна потреба в активному запровадженні державно-приватного партнерства та відповідно в делегуванні органам регіональної та місцевої влади повноважень щодо впровадження його механізмів, зокрема й у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Це обумовлює необхідність визначення рівня участі держави у функціонуванні ринків з метою забезпечення їх конкурентоспроможності на світовому рівні.

Національна економіка України потребує активного впровадження концепції фінансування інвестиційних проєктів, що мають велике соціально-економічне значення (Агенція із підтримки державно-приватного партнерства в Україні, 2020). Державно-приватне управління є поширеним явищем у світовій практиці господарювання та вважається більш ефективним, ніж суто державне, приклади чого можна знайти у багатьох країнах. У розвинених країнах світу механізм ДПП використовується у проєктах щодо побудови нових об'єктів виробництва, розбудови інфраструктури (дорожньо-транспортної, комунікаційної, інформаційної тощо), під час геологічної розвідки родовищ та у процесі видобутку корисних копалин, а також при вирішенні питань енергозбереження, управління нерухомістю, модернізації об'єктів житлово-комунального господарства, утилізації відходів виробництва і споживання,

наданні якісних послуг з охорони здоров'я, очищення води та в процесі розвитку туризму.

У переважній більшості країн, які мають позитивний досвід реалізації проєктів на умовах ДПП, однією з визначальних ознак державно-приватного партнерства є те, що зазначений механізм застосовується з метою реалізації масштабних, національних або міжнародних, суспільно значущих проєктів. Світовий досвід переконує, що взаємодія між державою та приватним сектором (бізнесом) має найбільший ефект передусім в інфраструктурних секторах, де історично склалися передумови, потреба та можливості для такої співпраці при реалізації масштабних соціально-економічних завдань.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади (Міністерство економіки України, 2018) в Україні станом на 1.01.2018 р. на засадах ДПП на підконтрольній Україні території було укладено 191 договір, з яких реалізуються 182: 157 договорів концесії, 24 договори про спільну діяльність, один договір державно-приватного партнерства; а 9 договорів не реалізуються: 4 договори – закінчено термін дії, 3 договори – розірвано, 2 договори – призупинено. Зазначені договори реалізуються в таких сферах господарської діяльності України (рис. 2.10):

- оброблення відходів – 116 договорів (63,7 % від загальної кількості);
- збір, очищення та розподілення води – 39 договорів (21,4 % 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 – 7 договорів (3,9 % від загальної кількості);
- виробництво, транспортування і постачання тепла – 10 договорів (5,5 % від загальної кількості);
- виробництво, розподілення та постачання електричної енергії – 2 договори (1,1 % від загальної кількості);
- управління нерухомістю – 2 договори (1,1 % від загальної кількості);

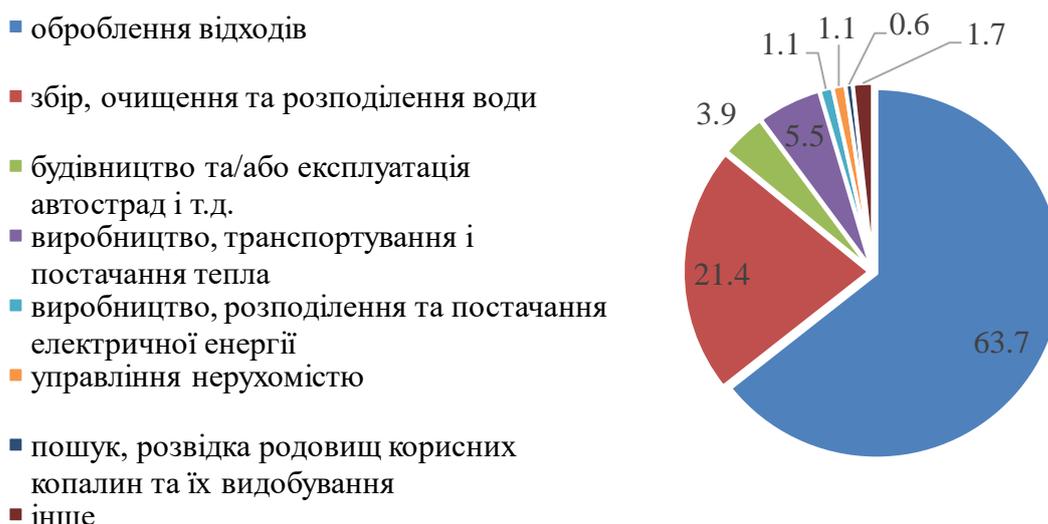


Рис. 2.10. Реалізація проєктів ДПП у різних сферах господарської діяльності у 2018 році, %

Примітка: складено та розраховано автором за даними (Міністерство економіки України, 2018)

- пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування – 1 договір (0,6 % від загальної кількості);
- інше – 3 договори (1,7 % від загальної кількості).

Станом на 01.01.2022 р. в Україні на умовах ДПП укладено 193 договори, з яких реалізується 31 договір (22 – концесійні договори, 5 - договорів про спільну діяльність, 4 - інші договори), 162 договори не реалізується (119 – не виконується, 43 - розірвані / закінчився термін дії) (Міністерство економіки України, 2022). Зазначені договори реалізуються в таких сферах господарської діяльності України (рис. 2.11):

- збір, очищення та розподілення води – 8 договорів (25% від загальної кількості);
- виробництво, транспортування та постачання тепла та розподіл і постачання природного газу – 8 договорів (25% від загальної кількості);
- виробництво, розподілення та постачання електричної енергії – 3 договори (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 договори (9,7 % від загальної кількості);



Рис. 2.11. Реалізація проєктів ДПП у різних сферах господарської діяльності у 2021 році, %

Примітка: складено та розраховано автором за даними (Міністерство економіки України, 2022)

- туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт – 2 договори (6,5% від загальної кількості);
- охорона здоров'я – 2 договори (6,5 % від загальної кількості);
- поводження з відходами, крім збирання та перевезення – 1 договір (3,2 % від загальної кількості);
- інші – 4 договори (12,9 % від загальної кількості).

Для виявлення перспективних напрямків міжнародної співпраці в ДПП доцільно дослідити та виявити «сильні та слабкі» сторони зовнішньоекономічної

діяльності, тобто проаналізувати торгівлю товарами, які країна експортує у зарубіжні країни та імпортує в Україну.

Військовий конфлікт на Сході України (з 2014 р.) та військові дії Росії проти України (з лютого 2022 р.) позначилась на зовнішній торгівлі України: якщо у 2012 р. Україна експортувала близько 25 % товарів як до Росії, так і до Європейського Союзу (ЄС); тоді як у 2014 р. експорт до Росії впав приблизно на третину від рівня 2012 р., а станом на 2019 р. лише 7 % українських товарів експортується до Росії, тоді як до ЄС експортується понад 40 % товарів.

Зміни спрямованості зовнішній торгівлі України з Росії до ринків ЄС відбулись й у результаті Угоди про асоціацію (2014 р.) та створення нею зони вільної торгівлі Україна-ЄС, що лібералізував взаємний доступ до ринків товарів та послуг.

Зовнішньоекономічну діяльність України було проаналізовано за даними щодо торговельно-економічного співробітництва України з Європейським Союзом (ЄС-27) за період 2018-2021 рр. За цей період статичні показники наведені в динаміці без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

За результатами аналізу експорту та імпорту товарів і послуг України з ЄС можна визначити «сильні сторони» – товари, які найбільше експортуються з України, та «слабкі сторони» – товари, що імпортуються в Україну, й визначити країн-експортерів та країн-імпортерів; а також виявити перспективні напрями міжнародного державно-приватного партнерства України з країнами ЄС. Торговельно-економічне співробітництво України з ЄС-27 за 2018-2021 рр. представлено у табл. 2.7.

На підставі аналізу даних щодо зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС у 2018-2021 рр. можна зробити наступні висновки. У аналізованому періоді Європейський Союз продовжував зміцнювати свої позиції як ключового торговельного партнера України.

Таблиця 2.7

Зовнішня торгівля товарами України з країнами ЄС-27 у 2018-2021 рр.

Показники	Абсолютні показники за роками				Відхилення за роками					
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2019/ 2018 рр.		2020/ 2019 рр.		2021/ 2020 рр.	
					млн. дол. США	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%
ЗТО всього по Україні, млн. дол. США	104522,5	110854,8	103527,9	140915,4	6332,3	106,1	-7326,9	93,4	37387,5	136,1
ЗТО з ЄС, млн. дол. США	41344,4	45762,9	42464,6	55747,2	4418,5	110,7	-3298,3	92,8	13282,6	131,3
Питома вага у загальному обсязі, у %	39,6	41,3	41	39,6	-	-	-	-	-	-
Експорт всього з України, млн. дол. США	47334,9	50054,6	49191,8	68072,3	2719,7	105,7	-862,8	98,3	18880,5	138,4
Експорт до ЄС, млн. дол. США	19020, 1	20750, 7	18604, 9	26792, 9	1730,6	109,1	- 2145,8	89,7	8188	144
Питома вага у загальному обсязі, у %	40,2%	41,5%	37,8%	39,4%	-	-	-	-	-	-
Імпорт всього до України, млн. дол. США	57187,6	60800,2	54336,1	72843,1	3612,6	106,3	-6464,1	89,4	18507	134,1
Імпорт з ЄС, млн. дол. США	22324, 3	25012, 2	23859, 7	28954, 3	2687,9	112	- 1152,5	95,4	5094,6	121,4
Питома вага у загальному обсязі, у %	39,0%	41,1%	43,9%	39,7%	-	-	-	-	-	-
Сальдо всього по Україні, млн. дол. США	-9852,7	- 10745,6	-5144,3	-4770,8	-892,9	-	5601,3	-	373,5	-
Сальдо з ЄС, млн. дол. США	- 3304,2	- 4261,5	- 5254,8	- 2161,4	-957,3	-	-993,3	-	3093,4	-

Примітка: складено та розраховано автором за даними (Державної служби статистики України, 2022).

Зовнішньо-торгівельний оборот (ЗТО) України з країнами ЄС зріс протягом 2018-2021 рр. на 34,8 % (з 41344,4 млн. дол. США у 2018 р. до 55747,2 млн. дол. США у 2021 р.). За період 2018-2021 рр. відбулися певні зміни у структурі зовнішньої торгівлі України:

- зрівняння питомої ваги зовнішньої торгівлі з ЄС, що становила у 2018 та у 2021 рр. 39,6% у загальному обсязі ЗТО, що відбулося за рахунок коливання обсягів експорту та імпорту товарів до усіх країн світу;

- зниження питомої ваги експорту до країн ЄС на 1,2 % у загальному обсязі ЗТО, що пояснюється збільшенням обсягу експорту України до країн світу на 40,9 % (7772,8 млн. дол. США);

- зростання питомої ваги імпорту до країн ЄС на 0,7 % у загальному обсязі ЗТО, яке є наслідком зменшення обсягу імпорту України у 2018-2019 рр. та збільшення обсягу імпорту у 2021 р. на 29,7 % (6630 млн. дол. США) у порівнянні з 2018 р..

Загалом сальдо зовнішньої торгівлі Україні залишається від'ємним і становить -4770,8 млн дол. США, проте позитивним є те, що це на 5081,9 млн. дол. США менше, ніж у 2018 р. Також у досліджуваному періоді відбулось збільшення загального обсягу експорту до країн на 43,8 % (на 20737,4 млн. дол. США) та збільшення імпорту на 27,3 % (на 15655,5 млн. дол. США). Як наслідок, сальдо з країнами ЄС у 2021 р. від'ємне і становить 2161,4 млн. дол. США.

Проте, відзначимо і позитивні тенденції. У 2021 р. можна спостерігати зростання показників експорту та імпорту в порівнянні з 2020 р.: експорт товарів та послуг до ЄС у порівнянні із 2020 р. становить 144 %, а імпорт – 121,4 %.

Відомо, що у загальній структурі та обсязі зовнішньої торгівлі (експорту та імпорту) товарами та послугами України переважають товари, то пріоритетним напрямком дослідження для державно-приватного партнерства на міжнародному рівні вважаємо зовнішньоекономічну діяльність товарами. Отже, у подальшому дослідженні розглядається та аналізується лише зовнішня торгівля товарами. Торговельні партнери України з ЄС – країни-експортери та країни-імпортери товарів – представлені у табл. 2.8 та 2.9 відповідно.

Таблиця 2.8

Експорт товарів України з країнами ЄС-27 у 2018-2021 рр.

Країни	2018 р.		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	млн. дол. США	у % до заг. обсягу
Усього	19572,8	100	20750,7	100	18604,9	100	26793	100
у тому числі								
Австрія	553,2	2,8	598,3	2,9	580,0	3,1	915,2	3,4
Бельгія	603,5	3,1	680,7	3,3	560,9	3,0	659,0	2,5
Болгарія	513,9	2,6	482,2	2,3	511,5	2,7	835,3	3,1
Греція	279,9	1,4	274,2	1,3	178,8	1,0	212,8	0,8
Данія	250,0	1,3	254,7	1,2	216,9	1,2	285,8	1,1
Естонія	152,1	0,8	139,9	0,7	109,7	0,6	168,6	0,6
Ірландія	77,5	0,4	153,2	0,7	94,4	0,5	97,9	0,4
Іспанія	1369,9	7,0	1500,8	7,2	1250,2	6,7	1677,2	6,3
Італія	2628,8	13,4	2418,9	11,7	1928,9	10,4	3469,3	12,9
Кіпр	40,4	0,2	43,0	0,2	31,8	0,2	47,4	0,2
Латвія	294,4	1,5	300,1	1,4	229,4	1,2	288,6	1,1
Литва	342,7	1,8	410,8	2,0	431,4	2,3	576,9	2,2
Люксембург	7,3	0,0	20,2	0,1	17,4	0,1	15,7	0,1
Мальта	65,7	0,3	41,4	0,2	8,9	0,0	30,2	0,1
Нідерланди	1603,5	8,2	1848,4	8,9	1802,2	9,7	2262,5	8,4
Німеччина	2208,4	11,3	2383,0	11,5	2071,7	11,1	2866,4	10,7
Польща	3257,2	16,6	3295,8	15,9	3272,7	17,6	5227,4	19,5
Португалія	247,0	1,3	282,2	1,4	234,0	1,3	341,2	1,3
Румунія	932,6	4,8	1005,6	4,8	1081,0	5,8	1543,4	5,8
Словаччина	863,9	4,4	709,6	3,4	446,8	2,4	999,3	3,7
Словенія	33,3	0,2	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	1646,0	8,4	1562,8	7,5	1263,8	6,8	1622,1	6,1
Фінляндія	80,6	0,4	46,2	0,2	54,5	0,3	110,8	0,4
Франція	537,6	2,7	596,5	2,9	592,4	3,2	896,5	3,3
Хорватія	35,0	0,2	37,2	0,2	29,6	0,2	45,7	0,2
Чехія	878,0	4,5	920,9	4,4	826,3	4,4	1414,6	5,3
Швеція	70,2	0,4	77,1	0,4	72,5	0,4	107,6	0,4

Примітка: складено та розраховано автором за даними (Державної служби статистики України, 2022).

Проаналізувавши дані табл. 2.8 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 2.9

Імпорт товарів в Україну з країн ЄС-27 у 2018-2021 рр.

Країни	2018 р.		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	млн. дол. США	у % до заг. обсягу
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Усього	22324,3	100	25012,2	100,0	23859,7	100,0	28954,3	100,0
у тому числі								
Австрія	607,9	2,7	657,0	2,6	559,7	2,3	860,1	3,0
Бельгія	553,8	2,5	549,5	2,2	526,4	2,2	752,3	2,6
Болгарія	259,4	1,2	459,3	1,8	289,9	1,2	542,3	1,9
Греція	270,5	1,2	311,6	1,2	317,0	1,3	495,6	1,7
Данія	275,6	1,2	274,2	1,1	220,9	0,9	305,3	1,1
Естонія	95,8	0,4	144,4	0,6	177,6	0,7	169,8	0,6
Ірландія	143,8	0,6	169,6	0,7	209,3	0,9	231,5	0,8
Іспанія	636,8	2,9	844,2	3,4	735,1	3,1	975,9	3,4
Італія	2033,0	9,1	2074,8	8,3	2128,7	8,9	2675,5	9,2
Кіпр	22,8	0,1	23,2	0,1	19,0	0,1	38,0	0,1
Латвія	152,1	0,7	166,5	0,7	159,0	0,7	210,3	0,7
Литва	879,1	3,9	1144,5	4,6	813,4	3,4	1290,9	4,5
Люксембург	82,4	0,4	53,1	0,2	17,1	0,1	20,3	0,1
Мальта	6,6	0,0	5,2	0,0	14,1	0,1	116,0	0,4
Нідерланди	776,5	3,5	765,1	3,1	750,8	3,1	1012,6	3,5
Німеччина	5983,3	26,8	5986,9	23,9	5339,7	22,4	6284,4	21,7
Польща	3641,9	16,3	4109,1	16,4	4140,9	17,4	4962,5	17,1
Португалія	61,6	0,3	74,8	0,3	68,2	0,3	88,8	0,3
Румунія	511,1	2,3	645,5	2,6	682,4	2,9	796,4	2,8
Словаччина	525,9	2,4	651,8	2,6	1143,4	4,8	923,2	3,2
Словенія	190,5	0,9	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	-	-

Продовження табл. 2.9

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Угорщина	1260,2	5,6	1251,1	5,0	1399,5	5,9	1571,0	5,4
Фінляндія	326,2	1,5	275,3	1,1	249,2	1,0	306,1	1,1
Франція	1480,6	6,6	1652,7	6,6	1467,7	6,2	1764,9	6,1
Хорватія	46,5	0,2	52,5	0,2	52,8	0,2	67,4	0,2
Чехія	1034,8	4,6	1165,5	4,7	961,7	4,0	1480,8	5,1
Швеція	465,5	2,1	489,0	2,0	428,1	1,8	724,6	2,5

Примітка: складено та розраховано автором за даними (Державної служби статистики України, 2022).

За результатами дослідження імпорту товарів (табл. 2.9) основними партнерами за імпортом товарів в Україну з ЄС є такі країни: Німеччина (21,7 %), Польща (17,1 %), Італія (9,2 %). Франція (6,1 %), Угорщина (5,4 %) та Чехія (5,1%). Україна імпортує товарів менше за 1 % від загального обсягу з таких країн, як Хорватія, Португалія, Мальта, Люксембург, Кіпр, Латвія, Ірландія та Естонія.

Щодо груп товарів, які експортуються або імпортуються між Україною та ЄС-27 за період 2018-2021 рр., їх показники, відхилення та структура наведені у табл. 2.10-2.12.

Таблиця 2.10

Товарна структура експорту за період 2018-2021 рр.

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Показники експорту за роками, млн. дол. США				Відхилення за роками, млн. дол. США		
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2019- 2018 рр.	2020- 2019 рр.	2021- 2020 рр.
1	2	3	4	5	6	7	8
Усього	47335	50054,6	49191,8	68072,3	2719,6	-862,8	18880,5
у тому числі							
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1210,6	1277	1188,2	1345,2	66,4	-88,9	157
II. Продукти рослинного походження	9886,1	12914,5	11883,2	15538	3028,5	-1031,3	3654,8
III. 15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	4496,5	4732,2	5746,9	7037,2	235,7	1014,7	1290,3

Продовження табл. 2.10

1	2	3	4	5	6	7	8
IV. Готові харчові продукти	3018,6	3220,4	3361	3788,5	201,8	140,6	427,4
V. Мінеральні продукти	4339,6	4866,5	5331,6	8414,4	526,9	465,2	3082,7
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1871,3	1930,8	2020,1	2815,6	59,6	89,3	795,5
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	694,3	721,5	682,7	1104,2	27,3	-38,9	421,5
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичинена	165,4	149,1	134,7	165,5	-16,3	-14,4	30,9
IX. Деревина і вироби з деревини	1494,6	1400,4	1411,6	2005,8	-94,3	11,2	594,2
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	548,6	437,7	403	534	-110,9	-34,7	131
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	846,6	847,2	778,2	865	0,6	-69	86,7
XII. Взуття, головні убори, парасольки	208,2	188,4	165,5	189,9	-19,9	-22,9	24,4
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	402	414,7	443,2	568,4	12,7	28,5	125,2
XIV. 71 Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	62,4	89,9	114,4	128,5	27,4	24,5	14,2
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	11632,7	10255,7	9030	15991	-1377	-1225,7	6961
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	4654,7	4464,4	4486,6	5260,2	-190,3	22,2	773,5

Закінчення табл. 2.10

1	2	3	4	5	6	7	8
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	669,3	882,3	756,6	676,4	213	-125,8	-80,1
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	148,6	181,3	162,6	171	32,7	-18,7	8,3
XX. Різні промислові товари	826,2	872,4	1000,8	1250	46,2	128,4	249,1
XXI. Твори мистецтва	0,9	0,6	0,6	2,7	-0,3	0,0	2,1
Товари, придбані в портах	6,6	6,0	1,8	1,7	-0,6	-4,3	-0,1

Примітка: складено та розраховано автором за даними (Державної служби статистики України, 2022).

Зміни, що відбулися в обсягах експорту товарів з України в ЄС протягом 2018-2021 рр., подано на рис. 2.12.

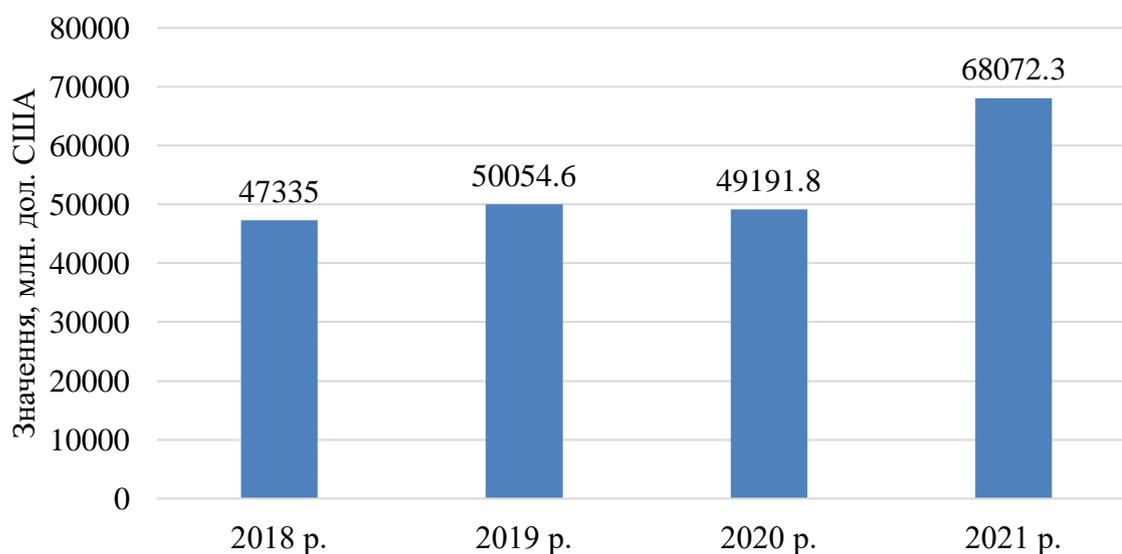


Рис. 2.12. Зміни показників експорту товарів протягом 2018-2021 рр.

Примітка: складено та розраховано автором за даними (Державної служби статистики України, 2022).

Таблиця 2.11

Товарна структура імпорту за період 2018-2021 рр.

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Показники імпорту за роками, млн. дол. США				Відхилення за роками, млн. дол. США		
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2019- 2018 рр.	2020- 2019 рр.	2021- 2020 рр.
Усього	57187,6	60800,2	54336,1	72843,1	3612,6	-6464,0	18507
у тому числі							
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	918	1071,5	1258,1	1594	153,5	186,6	335,9
II. Продукти рослинного походження	1529,2	1794,6	1989,3	2130,5	265,4	194,6	141,3
III. 15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	267,4	253,3	280,4	444	-14,1	27,1	163,7
IV. Готові харчові продукти	2340,9	2616,6	2970,6	3578,4	275,7	354,0	607,8
V. Мінеральні продукти	14191,9	12984,6	8633,3	14968,8	-1207,4	-4351,3	6335,5
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	7058,3	7483,4	7333,7	9743	425,1	-149,7	2409,3
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	3558,6	3564,6	3403,8	4816,7	6	-160,8	1412,9
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичинена	284,9	283	243	300,2	-1,9	-40,1	57,3
IX. Деревина і вироби з деревини	303,9	307,4	315,6	442,1	3,5	8,2	126,5
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1085,2	1003	1099,1	1112,4	-82,1	96	13,3
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	2011,7	2376	2291,1	2661,5	364,3	-84,9	370,4
XII. Взуття, головні убори, парасольки	365,1	473,5	436	576,3	108,4	-37,5	140,4

Продовження табл. 2.11

1	2	3	4	5	6	7	8
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	766,3	786,1	741,5	944,3	19,8	-44,6	202,8
XIV. 71 Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	71,4	94,4	162,6	219,2	23	68,2	56,6
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	3575,2	3650,7	3129,3	4372,5	75,5	-521,4	1243,2
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	11955,2	13312,8	11552,8	14206	1357,6	-1760,1	2653,2
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	4554	6162,8	5743,1	7572,4	1608,7	-419,6	1829,3
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	940,6	1079,5	1272,7	1519,8	138,9	193,2	247,1
XX. Різні промислові товари	868,5	1004	1263,6	1343,3	135,5	259,7	79,7
XXI. 97 Твори мистецтва	2,1	2	4	6,6	-0,1	2	2,6
Товари, придбані в портах	432,8	381,2	90,8	126,2	-51,6	-290,4	35,4

Примітка: складено та розраховано автором за даними (Державної служби статистики України, 2022).

Зміни, що відбулися в обсягах імпорту товарів в Україну з ЄС протягом 2018-2021 рр., подано на рис.2.13.

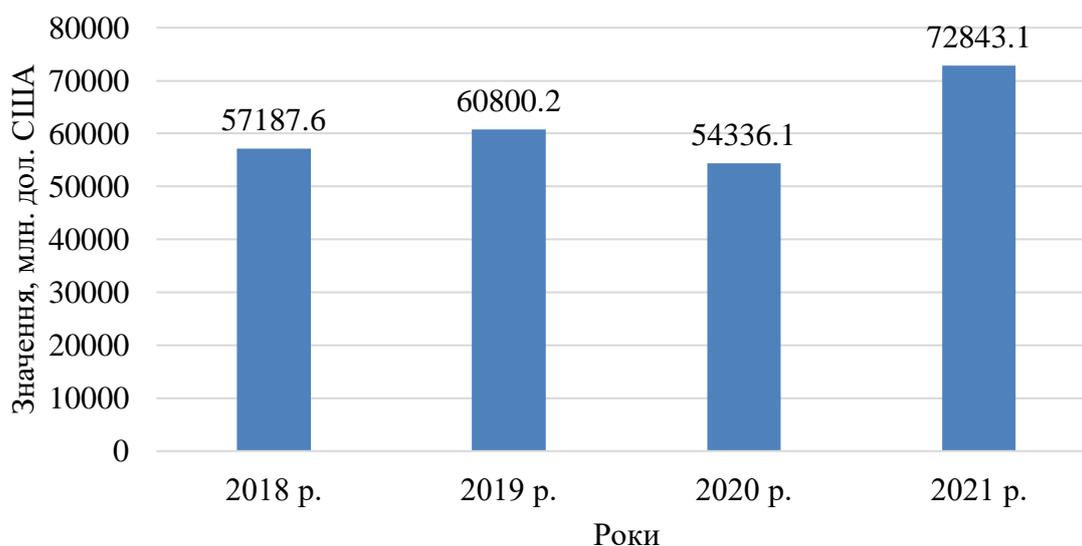


Рис. 2.13. Зміни показників імпорту товарів протягом 2018-2021 рр.

Примітка: складено та розраховано автором за даними (Державної служби статистики України, 2022).

Проаналізувавши експорт товарів у розрізі основних категорій за період 2018-2021 рр., була виявлена незначна тенденція спадання суми експорту у 2020 р. в порівнянні з 2019 р. на 1,7 % (862,8 млн. дол. США), проте вже у 2021 р. показники експорту значно зросли у порівнянні з 2018 р. на 43,8 % (20737,3 млн. дол. США).

Таблиця 2.12

Структура експорту - імпорту за групами товарів України у 2018-2021 рр., у %*

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт, за роками				Імпорт, за роками			
	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	2,6	2,6	2,2	2,0	1,6	1,8	2,3	2,2
II. Продукти рослинного походження	20,9	25,8	20,9	22,8	2,7	3,0	3,7	2,9
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	9,5	9,5	8,7	10,3	0,5	0,4	0,5	0,6
IV. Готові харчові продукти	6,4	6,4	6,5	5,6	4,1	4,3	5,5	4,9
V. Мінеральні продукти	9,2	9,7	8,1	12,4	24,8	21,4	15,9	20,5
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	4,0	3,9	5,6	4,1	12,3	12,3	13,5	13,4
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	1,5	1,4	1,1	1,6	6,2	5,9	6,3	6,6

Продовження табл. 2.12

1	2	3	4	5	6	7	8	9
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,3	0,3	0,3	0,2	0,5	0,5	0,4	0,4
IX. Деревина і вироби з деревини	3,2	2,8	2,9	2,9	0,5	0,5	0,6	0,6
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1,2	0,9	1,6	0,8	1,9	1,6	2,0	1,5
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	1,8	1,7	1,7	1,3	3,5	3,9	4,2	3,7
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,4	0,4	0,4	0,3	0,6	0,8	0,8	0,8
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,8	0,8	0,9	0,8	1,3	1,3	1,4	1,3
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,3	0,3
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	24,6	20,5	24,8	23,5	6,3	6,0	5,8	6,0
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	9,8	8,9	10,3	7,7	20,9	21,9	21,3	19,5
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	1,4	1,8	1,8	1,0	8,0	10,1	10,6	10,4
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	0,3	0,4	0,4	0,3	1,6	1,8	2,3	2,1
XX. Різні промислові товари	1,7	1,7	1,4	1,8	1,5	1,7	2,3	1,8
XXI. Твори мистецтва	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Товари, придбані в портах	0,0	0,0	0	0,0	0,8	0,6	0,2	0,2
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100

Примітка: складено та розраховано автором за даними (Державної служби статистики України, 2022).

Дослідивши групи товарів, можна стверджувати, що основними категоріями товарів, які експортувалися з України в країни ЄС протягом 2018-2021 рр. (рис. 2.14), були:

- недорогоцінні метали та вироби з них (23,5 %);
- продукти рослинного походження (22,8 %);
- жири та олії тваринного або рослинного походження (10,3 %);
- мінеральні продукти (12,8 %);
- машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (7,7 %);
- готові харчові продукти (5,6 %).

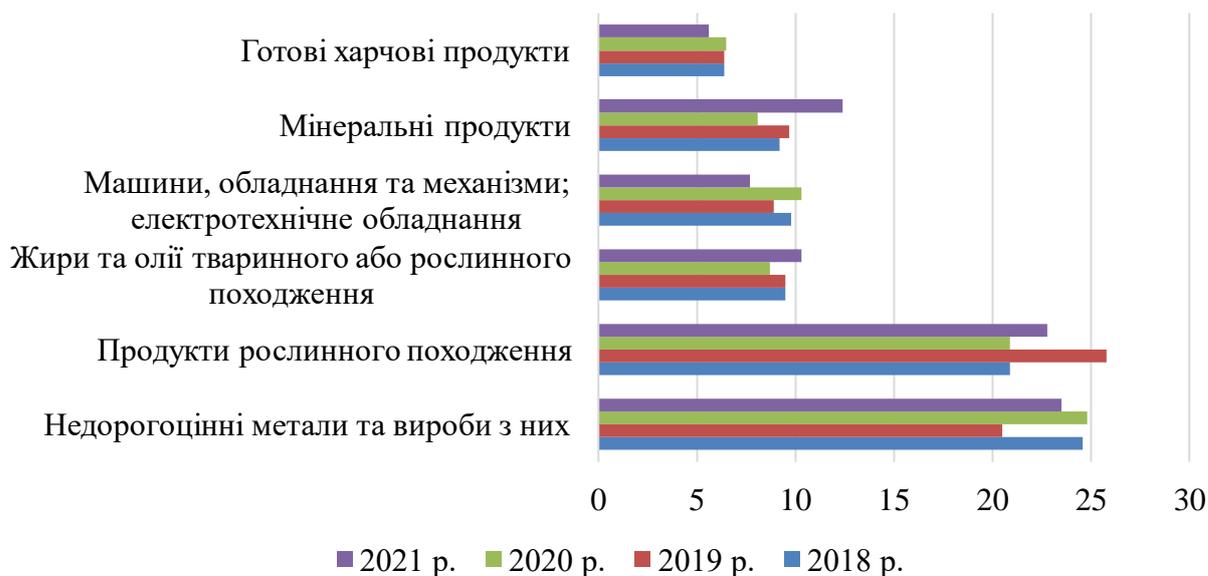


Рис. 2.14. Частки основних категорій товарів, що експортуються з України в країни ЄС-27 за період 2018-2021 рр., %

Примітка: складено та розраховано автором за даними (Державної служби статистики України, 2022).

До категорій українських товарів, що майже не постачаються у країни ЄС з України (питома вага становить менше 1 % у загальному обсязі експорту), можна віднести: шкури необроблені, шкіра вичищена; взуття, головні убори, парасольки; вироби з каменю, гіпсу, цементу; маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів; перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння; прилади та апарати оптичні, фотографічні; твори мистецтва та товари, придбані в портах.

Здійснивши аналіз імпорту товарів у розрізі основних категорій за період 2018-2021 рр., була виявлена також негативна тенденція зменшення суми імпорту у 2020 р. в порівнянні з 2019 р. на 10,6 %: з 60800,2 млн. дол. США до 54336,1 млн. дол. США. Проте, у 2021 р. імпорт значно зріс в порівнянні з 2018 р. на 23,4 % (15655,5 млн. дол. США).

Зміни та коливання що відбулися у ЗТО України з ЄС сприяла нестабільна політична ситуація в Україні, яка почалася наприкінці 2013 р. та бойові дії, які були на сході України та тривають і до сьогодні.

Основними категоріями товарів, що імпортувалися в Україну з країн ЄС протягом 2018-2021 рр. (рис. 2.15), були:

- мінеральні продукти (20,5 %);
- машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (19,5 %);

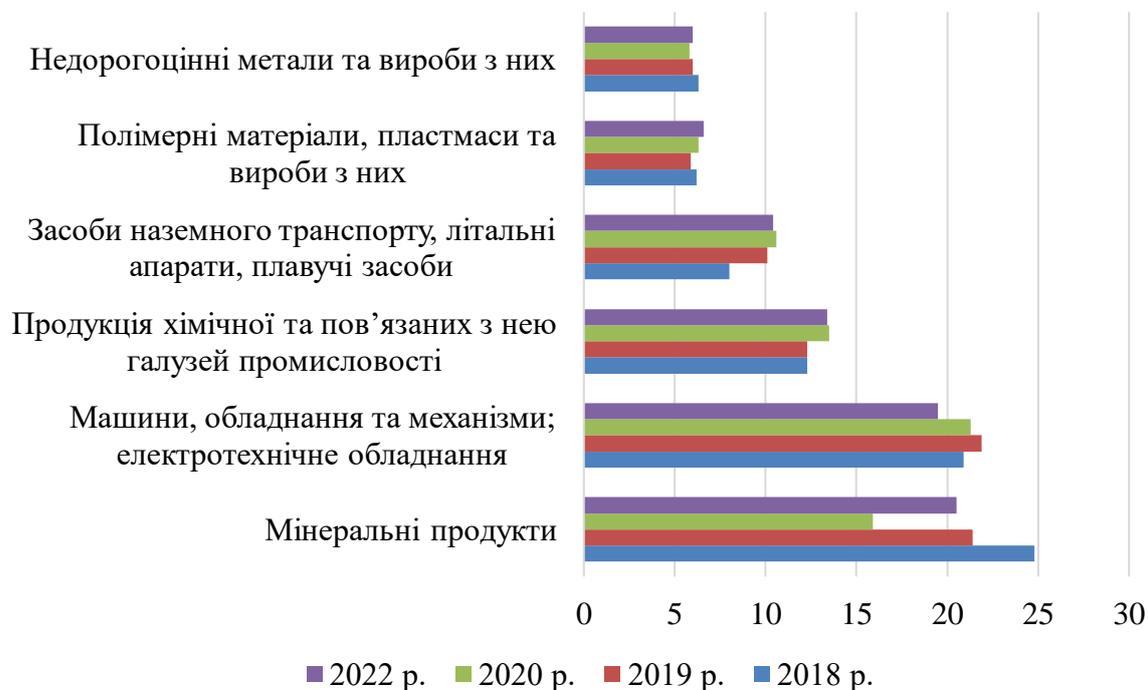


Рис. 2.15. Частки основних категорій товарів, що імпортуються до України з країн ЄС-27 за період 2018-2021 рр.,%

Примітка: складено та розраховано автором за даними (Державної служби статистики України, 2022).

- продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (13,4 %);
- засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби (10,4 %);
- полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них (6,6 %);
- недорогоцінні метали та вироби з них (6 %).

До категорій іноземних товарів, що майже не постачаються в Україну з країн ЄС (питома вага становить менше 1 % у загальному обсязі імпорту), відносяться: твори мистецтва; жири та олії тваринного або рослинного походження; товари, придбані в портах; шкури необроблені, шкіра вичищена; деревина і вироби з

деревини; перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння та взуття, головні убори, парасольки.

Отже, дослідивши експорт та імпорт товарів за обсягами і структурою, за країнами, можна стверджувати, що основними партнерами України є Польща, Німеччина та Італія, як країни, в які Україна експортує свої товари, а також країни, що імпортують свої товари в Україну.

Лібералізації торгівлі позитивно вплинула на експорт товарів таких види економічної діяльності України:

1) сільського господарства та харчової промисловості, які змогли подвоїти обсяги експорту за групою харчових продуктів та збільшити майже у 2,5 рази експорт за групою тваринних і рослинних олій та жирів (переважно за рахунок соняшникової олії);

2) чорної металургії, що обумовлено структурним дисбалансом (перевищення пропозиції над попитом) на світовому ринку чорних металів;

3) машинобудування, обсяги експорту якого помірно стабільно зростали.

Імпорт товарів з ЄС до України характеризувався такими тенденціями:

1) фактично всі основні групи товарного імпорту з ЄС пережили період істотного падіння під впливом обвальної девальвації гривні у 2014-2015 рр., значного падіння доходів та стиснення платоспроможного попиту в цей період (Секторальна інтеграція України до ЄС: передумови, перспективи, виклики. On-line: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2021_sektor_eu_ukr.pdf);

2) Угода про асоціацію не спричинила значного збільшення імпорту товарів з ЄС в Україну. Також утворення зони вільної торгівлі з ЄС не стало системним чинником пригнічення українського виробництва, оскільки загалом імпорт з ЄС у 2019 р. лише на 3,6 % перевищував цей показник за 2013 р..

Отже, у результаті довготривалого впливу зовнішніх чинників відбулась переорієнтація у зовнішньоекономічній діяльності України з Росії та країн СНД на ЄС, що позитивно позначається на рівні економічній складеності товарів та послуг, які експортуються з України. Традиційно Україна експортувала до Росії свої найскладніші товари, такі як автомобілі, потяги, літаки та електроніка; тоді

як до ЄС, навпаки, в основному сільськогосподарські товари та основні продукти промисловості.

Слід зазначити, що протягом 2013-2021 рр. відбуваються позитивні зрушення в українському експорті до ЄС: експорт електроніки, який є частиною ланцюжка поставок, що обслуговує європейські виробничі центри ЄС постійно розширюється. Отже, можна рекомендувати розпочинати співпрацю, а саме державно-приватне партнерство на міжнародному рівні саме з цими країнами ЄС. Проте для започаткування такої співпраці Україні необхідно вийти з «нестабільного» стану та зарекомендувати себе як країну зі стабільною та сильною економікою. Для створення такого масштабного проєкту, як державно-приватне партнерство на міжнародному рівні, Україні необхідно враховувати досвід зарубіжних країн щодо цього партнерства та почати з невеликих проєктів з приватними партнерами, щоб набути досвіду у сфері державно-приватного партнерства.

Проаналізувавши державно-приватне партнерство в Україні, можна стверджувати, що на сьогодні існують декілька проєктів державно-приватного партнерства в Україні, проте, вони на довгостроковій основі і ще поки жодний з проєктів не є до кінця завершений. Отже, дослідивши експорт та імпорт, було визначено національні «сильні» сторони, а саме те, чим Україна може забезпечити країни ЄС та чим можуть забезпечити нас, визначено країни, які, незважаючи ні на що, продовжують свою співпрацю з Україною як з партнером хоча б на такому рівні.

Висновки до розділу 2

1. Із метою ґрунтовного вивчення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, виходячи із принципів економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності, сформовано методичну модель аналізування, що містить мету дослідження (усебічне дослідження процесів ДПП з метою інформаційного забезпечення

процесів ухвалення раціональних управлінських рішень у сфері управління ним у зовнішньоекономічній діяльності), яка конкретизована у завданнях щодо оцінювання фактичного стану та рівня розвитку ДПП у зовнішньоекономічній діяльності; виявлення тенденції у зміні показників, які характеризують його розвиток; дослідження факторів, що призвели до зміни фактичного стану та рівня розвитку ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, їх кількісному та якісному оцінюванні; виявлення резервів підвищення результативності розвитку ДПП у зовнішньоекономічній діяльності та їх використання тощо. Залежно від поставлених завдань аналізування обираються його напрями (періоди часу; етапи життєвого циклу проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності; змістові складові економічного аналізу проєктів ДПП; географічна локалізація та просторовий вимір; типи укладених контрактів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності; участь приватного сектору у реалізації проєктів ДПП; види економічної діяльності; обсяги та джерела фінансування, форми відшкодування витрат тощо), що визначають застосування методів аналізування. Як методи аналізування у методичній моделі рекомендовано порівняння, спостереження, групування даних, методи аналізування рядів даних, економіко-математичне моделювання і статистичний аналіз, індексні методи (використання системи показників), системний підхід, мета-аналіз, SWOT-аналіз, евристичні методи тощо.

У визначеному порядку аналізування, формування методичної моделі та теоретичних передумов дослідження (формування маркетів аналітичних таблиць, формат звітів за результатами аналізування та рекомендацій із їх складання) віднесено до попереднього (підготовчого) етапу аналізування. Поточний етап аналізування передбачає перетворення вхідної інформації на кінцевий результат за допомогою обчислювальних операцій та інших аналітичних дій. Заключний етап передбачає формування підсумків, складання звітів, прийняття управлінських рішень за результатами аналізування та щодо використання виявлених резервів підвищення результативності ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

2. Оцінювання стану ДПП у зовнішньоекономічній діяльності відбувалось із врахуванням тенденцій щодо кількості проєктів ДПП, їх фінансування, сфери реалізації, географічної локалізації тощо. У результаті стверджуємо, що інвестиції у ДПП у зовнішньоекономічній діяльності у таких сферах як освіта та екологія знижуються, а інвестиції у розвиток інфраструктури – зростають. У 2021 р. кількість реалізованих проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності у світі скоротились, проте, більше країн почали їх реалізовувати. Незважаючи на розвиток механізмів бюджетного відшкодування коштів приватного інвестора, частка іноземних інвестицій у ДПП скоротилась. При цьому найбільшими світовими інвесторами проєктів ДПП у 2021 р. є Німеччина та Японія, а до реципієнтів у Європі та центральні Азії віднесено Туреччину, Узбекистан, Україну, Болгарію.

Щодо вітчизняних проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, то їх реалізація відбувається за координації Агенції із підтримки державно-приватного партнерства в Україні. На сьогоднішній день на різних стадіях реалізації та етапах життєвого циклу перебувають 18 інфраструктурних проєктів. Їх вартість є різною та може перевищувати 100 млн. дол. США. Усі вони передбачають укладення договорів концесії на користування майном та участь іноземного партнера – підприємства чи організації. Слід зазначити, що деякі з цих проєктів ДПП призупинили свій «життєвий цикл» на невизначений термін у зв'язку з тим, що частина територій України, на яких реалізуються проєкти, окупована або ведуться активні бойові дії через військову агресію країни-окупанта Росії з лютого 2022 р.

3. Вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду ДПП у зовнішньоекономічній діяльності дозволило виявити перспективні напрями міжнародної співпраці в ДПП, для чого досліджено «сильні та слабкі» сторони зовнішньоекономічної діяльності, проаналізовано зовнішню торгівлю основними групами товарів в Україні.

Пріоритетним напрямком розвитку для державно-приватного партнерства на міжнародному рівні визначено зовнішню торгівлю товарами, а основними

торговими партнерами визначено Польщу, Німеччину та Італію. Це ті країни, в які Україна експортує свої товари, а також країни, що імпортують свої товари в Україну.

У результаті рекомендовано забезпечити співпрацю у формі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності з цими країнами ЄС щодо торгівлі товарами, де пріоритетним видом економічної діяльності є сільське господарство.

Основні наукові результати, отримані автором під час написання розділу 2 опубліковані в (Томич, М.І., Пирог, О.В., 2017а; Томич, М.І., Пирог, О.В., 2018с; Томич, М.І., Пирог, О.В., 2018d).

РОЗДІЛ 3.

РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1. Моделі державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності

Як відомо, моделі – це відображення у формі конструкцій, описі, математичному виразі характерних властивостей об'єкту (Кузьмін та Мельник, 2007). Вони відтворюють принципи функціонування об'єкту, а також володіють його основними характеристиками. У міжнародних економічних відносинах та економічній науці загалом, моделі використовуються для вивчення економічних законів і взаємодій, управлінських ситуацій і процесів світової економіки тощо. Їх застосовують з метою забезпечення розвитку об'єктів у таких умовах, коли їх дослідження є складним чи взагалі не можливим.

Моделі ДПП як економічної взаємодії є умовним (описовим) аналогом проєктів державного і приватного секторів та характеризують форми співробітництва між учасниками проєктів (представниками секторів), типи укладених контрактів, методи їх укладання тощо. Їх досліджували та класифікували відомі вітчизняні та іноземні вчені-економісти, серед яких Длугопольський О.В., Жуковська А.Ю., Сімсон О., Брайловський І.А., Кузьміна С. Н., Бабкін І.А., Круглов В.В., Підгаєць С., Машенко М.А., Dewatripont M., Legros P., Шарінгер Л., Вінник О.М., Дубок І.П., Пашинська К.С., Шилепницький П.І., Хусаїнов Р. та інші.

За матеріалами світового банку, виділено чотири базові моделі ДПП:

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

3. Проекти «зеленого поля» (проекти «з чистого аркуша», Greenfield Projects), які передбачають те, що приватний партнер самостійно або спільно з державою буде і експлуатує новостворений об'єкт у межах контрактного терміну. Вони виконуються за допомогою механізмів «BLT» (будівництво, оренда, передавання), «BOT» (будівництво, експлуатація, передавання), «BOO» (будівництво, володіння, управління);

3. Продаж активів. Модель містить схеми купівлі приватним сектором частини об'єкту в державного сектору через розміщення вільних коштів у купівлю акції або через програми приватизації (Підгаєць, 2011, с. 291-305; Dewatripont & Legros, 2005; Public-private partnerships, 2008., p.141). При цьому Підгаєць С. зазначає, що вибір моделей здійснює уряд держави залежно від сфери і характеру послуг, які є предметом ДПП.

Як зазначає Мащенко М.А., в основі класифікації моделей ДПП світовим банком лежить наступний критерій: питома вага участі приватної компанії у розподілі експлуатаційних ризиків та експлуатаційних витрат (Мащенко, 2018, с. 31-35). Також автором наведено моделі ДПП, які поширені в США: партнерство для успішної реалізації пріоритетних інфраструктурних проєктів (зокрема, передбачають процедуру пакетного тендеру); партнерство для реалізації великих і складних програм із залученням управлінської експертизи приватного партнера; партнерство з метою залучення нових технологій, розроблених у приватному секторі; партнерство з метою залучення різноманітних фінансових ресурсів, доступних для бізнесу; партнерство із розвитку створених інфраструктурних об'єктів приватним партнером, які супроводжуються передачею власності на споруджений об'єкт і, відповідно, управління ним та іншим капіталом. Також автор наводить моделі ДПП Європейського союзу: сервісний контракт, при якому приватна компанія здійснює експлуатацію державних активів; контракт на управління і експлуатацію; оренда; будівництво «під ключ»; «DBFO» (проектування, будівництво, фінансування і експлуатація). На нашу думку, при визначенні моделей ДПП, які характерні для США автор виходив із мети та завдань проєктів

взаємодії державного і приватного секторів. Досягнення цих цілей можливе шляхом укладення різних договорів та реалізації відповідних механізмів, до яких зарахуємо укладення концесійних угод, трансфер технологій тощо. Як зазначено у (Fosler & Berger, 1982, p. 43-45, 52-57), класифікація моделей ДПП США відрізняється також характером розподілу відповідальності між державним і приватним сектором, що включає також і питання розподілу ризиків. Тут автор згадує про наявність таких моделей ДПП як «DB» (проектування і будівництво), «DBO»/«DBM» (проектування, будівництво і експлуатація/утримання), про них мова піде нижче.

Щодо моделей ДПП, які характерні для Європейського союзу, то автором до них зараховано «DBFO», що є механізмом реалізації відповідних моделей ДПП. Цю думку можна простежити і у праці Брайловського І. А. «Передача активів – роздержавлення як одна із моделей державно-приватного партнерства», де детально вивчено основні типи контрактів у рамках категорії моделей ДПП (згідно методології європейського союзу) (Брайловський, 2013, с. 92-98): «BOO», «DBFO», «PFI» (приватна фінансова ініціатива) тощо. Аналогічний недолік характерний для моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, які виділені П.І. Шилепницьким (Шилепницький, 2010, с. 187-194; Dewatripont & Legros, 2005). У дослідженнях автора наведено такі види моделей ДПП: контракти на послуги, операційні та управлінські контракти, лізингові контракти, «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 зараховані до моделей, адже вони містять лише конкретні механізми для їх реалізації, що засновані на укладенні та виконанні відповідних контрактів, в т.ч. зовнішньоекономічних, розподілі прав, обов'язків та відповідальності учасників проектів ДПП.

Топологія моделей ДПП за класифікацією світового банку використана Брайловським І.А. при вивченні механізмів ДПП. Зокрема, автором здійснено класифікацію моделей ДПП за п'ятьма основними категоріями в порядку збільшення участі у проєктах ДПП та взяття на себе ризиків приватним сектором: контракти постачання й управління; проєкти під ключ; оренда; концесії; приватна власність на активи (роздержавлення) (Брайловський, 2012, с. 99-103). Як бачимо, залежно від обраних автором класифікаційних ознак, контракти на управління та лізинг (оренда) розглянуто як окремі моделі ДПП, у матеріалах світового банку вони розглянуті як єдина модель.

У країнах Азії практично були реалізовані наступні моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності: договір на обслуговування (найм приватної фірми для надання послуг на державних об'єктах на короткий період часу (від 1 до 3 років), договір на управління (залучення приватного сектора без продажу активів), договір оренди, договір концесії, спільне підприємство (спільне володіння і управління державним і приватним секторами одночасно) (Хусаїнов, 2015). Як бачимо, за сутнісними ознаками вони схожі до моделей ДПП, що визначені світовим банком.

Длугопольський О. В., Жуковська А. Ю. зазначають те, що світовою практикою сформовано п'ять основних моделей ДПП та вказують на термін їх реалізації: модель оператора і модель кооперації (5–10 років), модель концесії (20–30 років), модель договору (3–5 років), модель лізингу (8–15 років) (Длугопольський та Жуковська, 2012, с. 43-49).

Ці базові моделі ДПП характеризуються специфічними формами відносин власності, джерелами фінансування та управління. Вони запропоновані Л. Шарінгером в 2004 р. (Шарінгер, 2004, с. 13). Далі у дослідженнях Шарінгера Л. ці моделі розвинуті до наступних видів: модель власника, орендна модель, модель лізингу, операторська та договірна модель, концесійна модель (Шарінгер, 2004, с. 41-52).

Для цих моделей Кузьміна С. Н. та Бабкін І. А. рекомендують реалізацію відповідних форм договорів (договір на оперативне управління, формування

спільних підприємств, концесій різних видів, укладання сервісних контрактів та контрактів на управління, оренда, лізинг, угода про розподіл продукції), розподіл прав та обов'язків у процесі фінансування та управління проєктами ДПП (Кузьміна и Бабкин, 2015, с. 110-120).

Натомість, Сімсон О. зазначає про існування двох моделей ДПП: концесійної (передбачає традиційну відповідальність держави щодо реалізації проєктів ДПП та ініціативу із їх реалізації) та організаційної (Сімсон, 2011, с. 222-230). Організаційна форма забезпечує формування стійких зв'язків між публічним, приватним і третіми секторами з метою сприяння економічній та соціальній політиці розвитку. Вона може бути реалізована у будь-якому виді економічної діяльності, при чому публічним партнером може виступати не тільки держава, а й регіональний суб'єкт (територіальна громада), державні та комунальні підприємства, установи, організації, об'єднання. Уважаємо, що такий підхід до розгляду моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності є надто спрощеним, адже й у ньому упущені такі важливі аспекти встановлення взаємодії державного і приватних секторів як договірні відносини, кооперація, лізинг тощо.

Кругов В.В. моделі ДПП визначає як контракти (угоди) на управління, лізингові (орендні) угоди, концесійні моделі (Круглов, 2018, с. 56-61). Автором здійснено їх класифікацію на:

- проєкти (угоди), що передбачають створення нових об'єктів на умовах концесії;
- угоди, що передбачають створення нових об'єктів.

Для перших наведено різновиди концесійних контрактів: «BOOT», «BLOT», «BOT», «BOMT» (будівництво, експлуатація, обслуговування, передавання), «DBOOT» (проєктування, будівництво, володіння, експлуатація, передавання), «DBFO» (проєктування, будівництво, фінансування, експлуатація), «BBO» (придбання, будівництво, експлуатація), «BLT». Для других автором наведено моделі: «ROT», «RLT», «BROT». Також Кругов В.В. здійснив класифікацію наведених вище моделей ДПП залежно від розподілу ризиків та рівня залучення

приватного сектора. З наведеного вище матеріалу можемо зробити висновок, що автор ототожнює поняття моделей ДПП, напрямів реалізації угод (механізмів ДПП) та типів контрактів. На нашу думку ці категорії слід відокремлювати один від одного, адже кожна із моделей передбачає різні механізми реалізації та супроводжується укладанням різного типу угод.

У праці Вінника О. М. до правових форм та моделей ДПП віднесено «О&М» (експлуатація та технічне обслуговування), «ОММ» (експлуатація, технічне обслуговування та управління), «ДВ», «ДВО», «ДВМ», «ДВОМ» (проектування, будівництво, експлуатація та технічне обслуговування), «ДВФОМ» (проектування, будівництво, фінансування, експлуатація та технічне обслуговування), «ДВФОМТ» (проектування, будівництво, фінансування, експлуатація, технічне обслуговування, передача), «ВОТ», «ВОО», «ВОТ», «ВВО» (Вінник, 2011, с. 159-169).

Дубок І. П. акцентує увагу на тому, що єдиної моделі ДПП не існує, за формою до них віднесено: концесію, аутсорсинг, спільне управління тощо (Дубок, 2014, с. 139-149). Водночас Марченком В. М. концесію, оренду, лізинг, спільну діяльність без створення юридичної особи та угоду про розподіл продукції віднесено до форм ДПП, що ідентифіковані на основі економічного узагальнення правових можливостей партнерства (Марченко, 2015, с. 65-70). Цю думку підтримує Пашинська К. С., зазначаючи, що: «У світовій практиці класифікації моделей державно-приватного партнерства прийнято виокремлювати такі їх форми: контракти, оренда, концесія, угоди про розподіл продукції, договори про спільну діяльність (Пашинська, 2015, с. 48-52). Таким чином, вкажемо на ототожнення також і понять моделі ДПП та форми ДПП, правові форми ДПП, як це здійснено у наведених вище публікаціях.

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

Модель 1. Державний сектор допускає приватного інвестора в сферу своєї відповідальності, що буде і/або управляє об'єктом протягом певного строку. Рекомендовано наступні механізми реалізації цієї моделі: ВОТ, ВООТ, ВТО,

BOO, BOMT, DBOOT, DBFO, BOLT, Brownfield, Service contract, лізинг і ін. Рекомендовано застосовувати у інфраструктурних проєктах.

Модель 2. Держава створює умови та формує усю необхідну інфраструктуру для реалізації проєкту приватним інвестором. Таку модель слід виконувати шляхом реалізації спільних проєктів. Модель слід використовувати у сфері інновацій та високих технологій.

Модель 3. Пряма участь держави у проєкті приватної компанії, для чого слід застосувати Фонди прямих інвестицій з участю держави. Модель рекомендована у сфері інновацій (Брайловський, 2015, с. 43).

Хусаїнов Руслан у своїй праці «Моделі державно-приватного партнерства: закордонний досвід та перспективи для України» здійснив класифікацію моделей правових режимів ДПП за критерієм структури правового забезпечення державно-приватного партнерства (модель відсутності профільних комплексних нормативно-правових актів у галузі ДПП, модель мінімального збалансованого правового регулювання окремих аспектів ДПП, модель, яка характеризується наявністю спеціального комплексного профільного нормативно-правового акту (актів) в сфері ДПП, модель, яка характеризується певною редундантністю) та за критерієм наявності та статусу спеціального органу управління у сфері державно-приватного партнерства (модель одного спеціального органу управління у сфері ДПП, модель відразу декількох спеціальних органів державного або державно-громадського управління, модель відсутності спеціального профільного органу державного або державно-громадського управління у сфері ДПП) (Хусаїнов, 2015, с. 177-192).

На підставі аналізування досліджень та публікацій за проблемою сутності, різновидів моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності відзначимо наступне. У наукових дослідженнях відсутні публікації, які присвячені сутності та класифікації моделей ДПП у зовнішньоекономічній сфері. У практиці реалізації проєктів ДПП, які виконанні у низці країн (Великобританія, США, країни Азії), включаючи проєкти ДПП у зовнішньоекономічній сфері, що ініційовані цими країнами, можуть бути застосовані різноманітні моделі.

Щодо самого поняття моделей ДПП та їх різновидів, серед дослідників спостерігається єдність думок відносно того, що не існує єдиної моделі ДПП, яка би могла бути реалізована у країні чи у зовнішньоекономічній сфері. Проте перелік діючих моделей ДПП істотно відрізняється, залежно від обраної класифікації. Також відзначимо ототожнення понять «Модель ДПП», «Форма ДПП», «Механізм ДПП» у окремих літературних джерелах. На нашу думку, ці поняття не є тотожними, слід вказати на відмінності між ними. Візьмемо за основу, класифікацію моделей ДПП світового баку, згідно якої до них зараховують:

1. Угоди на управління.
2. Лізинг (оренда).
3. Концесія.
4. Угоди про створення чи реконструкцію об'єктів.
5. Продаж активів.

Для визначення поняття форми ДПП використаємо результати досліджень Кузьміної С. Н. та Бабкіна І. А. та уважатимемо під ними форми укладання контрактів ДПП у зовнішньоекономічній сфері (договори на оперативне управління, договір концесії, договори оренди, лізингу, договори щодо розподілу продукції).

Щодо механізмів реалізації моделей ДПП, використаємо ідеї Брайловського І.А., що визначили рекомендовані ним моделі ДПП для України. А саме, вважаємо за доцільним у межах моделей ДПП виділяти різноманітні механізми для їх реалізації: «ROT», «RLT», «BROT», «BLT», «BOT», «BOO», «BOOT», «DBFO», «DB», «DVO», «DBM», «PFI», «BLOT», «BOT», «BROT», «BTO», «DCMF» тощо.

Результати досліджень узагальнені в табл. 3.1.

Різноманітність моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, а також наявність відмінних форм їх реалізації та механізмів (табл. 3.1) вимагає належної уваги питанням їх обрання, що потребує ретельного підходу, визначення переваг

та недоліків в умовах невизначеності та існування системи обмежень. Дослідимо це докладно.

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 засадах (Вінник, 2011, с. 159-169; Круглов, 2018, с. 56-61).

Як зазначалось, вибір моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності здійснює уряд держави залежно від сфер і характеру послуг, які є його предметом. У Великобританії ця функція покладена на Partnerships UK. Цей орган є не лише консультантом, але і розробником проектів ДПП, здійснює їх

оцінку та супровід впродовж терміну їх реалізації, розділяє ризики і прибутки проєктів тощо (Жук, 2012, с. 111-113).

При виборі моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності слід забезпечувати їх оптимальність (табл. 3.2). Оптимальні моделі партнерства повинні сприяти отриманню таких вигод: пришвидшення реалізації складних інфраструктурних проєктів; підвищення рівня соціально-економічної ефективності та розвитку регіонів; підвищення рівня надання публічних послуг та державного управління; зниження рівня витрат при реалізації інвестиційних проєктів; оптимізація структури фінансування за рахунок доступу до іноземних грошових ресурсів тощо (Длугопольський та Жуковська, 2012, с. 43-49).

Таблиця 3.2

Варіативність механізмів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності

Механізм ДПП	Власник	Планування	Проектування	Будівництво	Експлуатація та обслуговування	Фінансова відповідальність
DBB	<i>Пб</i>	<i>Пб</i>	<i>Пр</i> відповідно до контракту		<i>Пб</i>	<i>Пб</i>
DB	<i>Пб</i>	<i>Пб</i>	<i>Пр</i> відповідно до контракту		<i>Пб</i>	<i>Пб</i>
BOT	<i>Пб</i>	<i>Пб</i>	<i>Пр</i> відповідно до контракту			<i>Пб</i>
DBFO	<i>Пб</i>	<i>Пб; Пр</i>	<i>Пр</i> відповідно до контракту			<i>Пб; Пб-Пр; Пр</i>
BOO	<i>Пр</i>	<i>Пб; Пр</i>	<i>Пр</i> відповідно до контракту (концесії)			

Скорочення: *Пб* – публічний; *Пр* – приватний.

Примітка: складено автором за даними (United States Department of Transportation, Federal Highway Administration)

З метою підвищення результативності проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, рекомендуємо декомпозицію їх складових, що забезпечить реалізацію процесно-структурованого підходу, що здійснить їх оптимізацію. Для цього визначимо ключові аспекти обрання моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

В першу чергу, вибір моделей ДПП визначає розподіл прав приватної та державної власності. Від рівня залучення приватного сектору залежать ризики проєктів ДПП (Круглов, 2018, с. 56-61). При виборі моделі ДПП слід ураховувати рівень фінансування, що віднесено до ключових елементів моделей ДПП (Брайловський, 2013, с. 60–63).

Ступінь участі та рівень зацікавленості приватного сектору у державно-приватному партнерстві визначають особливості, притаманні різним галузям суспільної інфраструктури (капіталомісткість, ризиковість, технологічна складність) (Длугопольський та Жуковська, 2012, с.43-49).

На думку Брайловського І.А. обрання моделі ДПП ґрунтується на таких ключових аспектах:

- перелік функцій щодо проєктування, будівництва, управління, експлуатації тощо, які держава хоче передати на здійснення приватному сектору при ДПП у зовнішньоекономічній діяльності;

- масштаб проєкту;

- контроль якості реалізації проєкту;

- розподіл ризиків між державним і приватним сектором, а також управління ними;

- способи покриття витрат приватного сектору (який механізм оплати буде застосовано) (Брайловський, 2013, с.60-63).

Також вибір моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності обумовлюється розміром інвестицій, необхідним для реалізації проєктів, ризиками їх реалізації, зобов'язаннями та тривалістю проєктів (Брайловський, 2012, с. 99-103).

На підставі узагальнення матеріалів останніх досліджень та публікацій за проблемою, та, враховуючи аналітичні матеріали щодо реалізації проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, виділимо такі ключові елементи моделей ДПП ($I_{\text{мдпп}}$):

1. Рівень розподілу прав приватної та державної власності ($P_{\text{рпв}}$);
2. Фінансування ($\Phi_{\text{п}}$);

3. Функції (проектування, будівництво, управління, експлуатації тощо), які держава хоче передати на здійснення приватному сектору при ДПП у зовнішньоекономічній діяльності ($P_{фп}$);
4. Масштаби та тривалість проєкту ($M_{п}$);
5. Рівень ризиків державного і приватного сектору ($P_{рдпп}$).

Таким чином, множину моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності представимо як S . Вона формується під впливом обраних ключових аспектів, що математично можна виразити так:

$$S = \{U_{i=1}^5 I_{мдпп}\} = \{P_{рпв}; \Phi_{п}; P_{фп}; M_{п}; P_{рдпп}\}. \quad (3.1)$$

Кожний із ключових аспектів вибору моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності може набувати різних станів, які слід ретельно розглянути.

Рівень розподілу прав приватної та державної власності ($P_{рпв}$) має кілька станів. Як відомо, проєкти ДПП можуть передбачати передачу об'єктів у власність приватного партнера ($B_{пп}$), або збереження прав володіння державного сектору ($B_{дп}$), спільну власність на об'єкти ДПП (державна на приватна власність) ($B_{пд}$), що може бути виражено так:

$$P_{рпв} = \{U_{i=1}^3 P_{рпв}\} = \{B_{пп}; B_{пд}; B_{дп}\}. \quad (3.2)$$

Фінансування проєктів ДПП ($\Phi_{п}$) може відбуватись з ініціативи та за рахунок державного партнера ($\Phi_{пд}$), реалізовуватись у формі спільного фінансування (державно-приватного) ($\Phi_{дп}$) чи приватного фінансування ($\Phi_{пп}$):

$$\Phi_{п} = \{U_{i=1}^3 \Phi_{п}\} = \{\Phi_{п}; \Phi_{дп}; \Phi_{пд}\}. \quad (3.3)$$

Функції, які держава хоче передати на здійснення приватному сектору при ДПП у зовнішньоекономічній діяльності ($P_{фп}$) визначають механізми ДПП, що будуть застосовані у проєктах. Їх перелік визначено в табл. 3.1 та 3.2, а тлумачення здійснено вище при розгляді моделей ДПП у зовнішньоекономічній сфері. Узагальнимо їх у математичному виразі:

$$P_{\text{фп}} = \{U_{i=1}^{23} P_{\text{фп}}\} = \left\{ \begin{array}{l} \text{ROT; RLT; OM; OMM;} \\ \text{DBFO; DB; BLOT; BROT; BTO; DCMF;} \\ \text{DBOM; DBFOM; DBFOMT;} \\ \text{BOOT; BTO; BOT;} \\ \text{BOMT; DBOOT; BBO, BLT} \\ \text{DBO; DBM; BROT} \end{array} \right\}. \quad (3.4)$$

За масштабами та тривалістю проекту ДПП у зовнішньоекономічній сфері ($MT_{\text{п}}$), складові моделі ДПП можуть мати такі властивості: короткострокові проекти ДПП (до 3 років) ($P_{\text{к}}$), середньострокові проекти ДПП (від 3 до 5 років) ($P_{\text{с}}$), довгострокові проекти ДПП (понад 5 років) ($P_{\text{д}}$). Сформуємо множину станів для елементів моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері:

$$MT_{\text{п}} = \{U_{i=1}^3 MT_{\text{п}}\} = \{P_{\text{к}}; P_{\text{с}}; P_{\text{д}}\}. \quad (3.5)$$

Рівень ризиків державного і приватного сектору ($P_{\text{рдпп}}$) як елементи моделі ДПП можуть набути наступних станів: допустимий ($P_{\text{д}}$), критичний ($P_{\text{кр}}$), катастрофічний $P_{\text{кт}}$:

$$P_{\text{рдпп}} = \{U_{i=1}^3 P_{\text{рдпп}}\} = \{P_{\text{д}}; P_{\text{кр}}; P_{\text{кт}}\}. \quad (3.6)$$

З урахуванням станів, яких можуть набувати елементи моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері, їх декомпозицію можна здійснити так:

$$S = \{U_{i=1}^5 I_{\text{мдпп}}\} = \left\{ \begin{array}{l} \{B_{\text{пп}}; B_{\text{пд}}; B_{\text{дп}}\}; \{\Phi_{\text{п}}; \Phi_{\text{дп}}; \Phi_{\text{пд}}\}; \\ \left\{ \begin{array}{l} \text{ROT; RLT; OM; OMM;} \\ \text{DBFO; DB; BLOT; BROT; BTO; DCMF;} \\ \text{DBOM; DBFOM; DBFOMT;} \\ \text{BOOT; BTO; BOT;} \\ \text{BOMT; DBOOT; BBO, BLT} \\ \text{DBO; DBM; BROT} \end{array} \right\}; \\ \{P_{\text{к}}; P_{\text{с}}; P_{\text{д}}\}; \{P_{\text{д}}; P_{\text{кр}}; P_{\text{кт}}\}. \end{array} \right\}. \quad (3.7)$$

З метою підвищення рівня реалізації проектів ДПП у зовнішньоекономічній сфері та їх результативності, розглянемо можливість оптимізації моделей ДПП. Для цього до моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (включаючи їх структурну декомпозицію, що узагальнена у формулі 3.7) застосуємо структурний та об'єктно-орієнтовний підходи до моделювання. Вони поширені у моделюванні бізнес-процесів, що дозволяє підвищити ефективність реалізації

всього комплексу бізнес-процесів підприємства, шляхом моделювання мережі процесів діяльності з усіма потоками і ресурсами підприємства, засобами формалізації (Гадецька та Холопова, 2016). До їх переваг віднесемо також можливість застосування методів графічного моделювання: UML, ARIS, IDEF (методологія опису бізнес-процесів - стандарт США), BPMN. Зважаючи на те, що сутнісно проекти ДПП у зовнішньоекономічній можуть бути представлені як сукупність дій, що ведуть до досягнення відповідного результату, можна здійснити їх формалізацію за допомогою ставлення взаємозв'язків виділених елементів.

Корзаченко О. В. для моделювання бізнес-процесів рекомендує використовувати:

- метод функціонального моделювання SADT (IDEF0);
- метод моделювання процесів IDEF3;
- моделювання потоків даних DFD; метод ARIS;
- метод EricssonPenker;
- метод моделювання, що використовується в технології Rational Unified Process (Корзаченко, 2015, с. 171-175). Проте автор акцентує увагу на таких методах, як SADT (IDEF0), IDEF3, DFD та методі побудови моделей за допомогою UML. Цю думку можна простежити у праці Рожкової Я. О. «Моделювання процесу управління фінансовою діяльністю банку». Для моделювання Рожкова Я. О. рекомендує метод функціонального моделювання SADT (IDEF0), що належить до класичного методу процесного підходу до управління, основним принципом якого є структуризація діяльності організації відповідно до її бізнес-процесів. Під бізнес-процесами розуміється сукупність правил і процедур, що призначені для побудови функціональної моделі об'єкту будь-якої предметної області (Рожкова, 2017, с. 135-139). З метою збільшення результативності моделювання слід SADT поєднати із IDEF0, що дає точну специфікацію операцій та дій із реалізації бізнес-процесів та характеризує взаємозв'язки між ними.

Для моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, виходячи із рекомендованих в (3.7) елементів рекомендуємо такий порядок (рис. 3.1):

1. Формування мети і завдань моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Дане моделювання призначено для підвищення ефективності взаємодії у межах ДПП та у процесі реалізації рекомендованих моделей, дотримуючись критерію їх оптимальності.

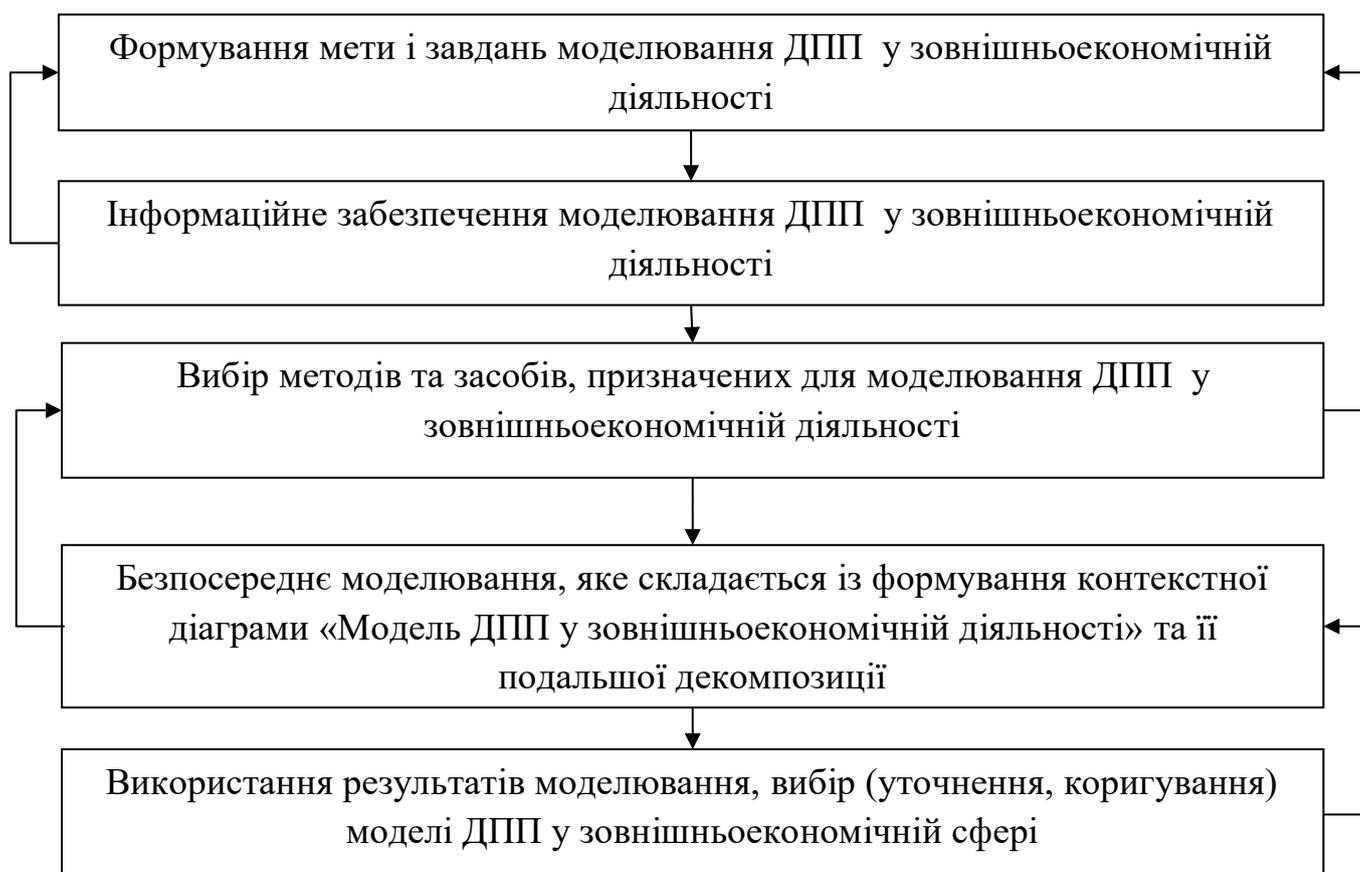


Рис. 3.1. Порядок моделювання державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності

Примітка: складено автором

2. Інформаційне забезпечення моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, що передбачає збір усіх необхідних для процесу моделювання даних,

їх перевірку на достовірність та опрацювання з метою використання у процесі моделювання.

3. Вибір методів та засобів, призначених для моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Нами обрано декомпозицію процесів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності та поєднання SADT-моделей із стандартами IDEF0 як рекомендовано вище.

4. Безпосереднє моделювання, яке складається із формування контекстної діаграми «Модель ДПП у зовнішньоекономічній діяльності» та її подальшої декомпозиції. Контекстна діаграма вказує на основний процес взаємодії державного і приватного секторів та ключові елементи, які його визначають.

Вона вказує на мету реалізації моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, може містити інформаційне забезпечення, нормативно-правове підґрунтя.

Декомпозиція контекстної діаграми «Модель державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності», що полягає в уточненні загальної моделі ДП та їх складових, кожна із яких визначає взаємодію державного та приватного секторів у межах проекту (рис. 3.2). Усі складові пов'язані між собою у процесі реалізації проектів ДПП. Для прикладу, декомпозиція процесу «Фінансування ($\Phi_{\text{п}}$)» моделі ДПП передбачає визначення джерел фінансування проекту ДПП у зовнішньоекономічній сфері, що впливатиме на його реалізацію.

5. Використання результатів моделювання, вибір (уточнення, коригування) моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері.

Завдяки реалізації етапів структурно-функціонального моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності за допомогою SADT можна забезпечити вибір оптимальної моделі ДПП, яка враховує найбільш істотні елементи її реалізації чи впливає на результативність проектів ДПП.

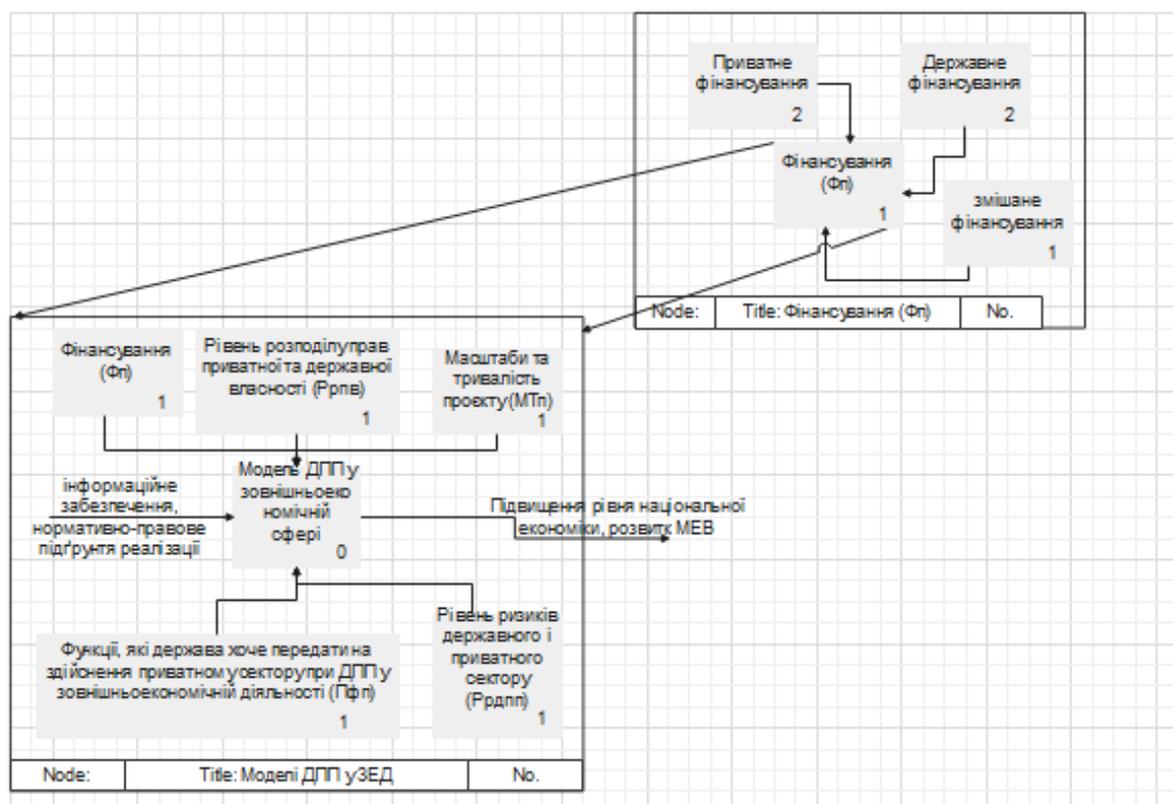


Рис. 3.2. Контекстна діаграма

«Модель ДПП у зовнішньоекономічній діяльності»

у стандарті IDEF0 та її декомпозиція

Примітка: складено автором

Отже, наступним етапом структурно-функціонального моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності є вибір оптимальної моделі ДПП.

3.2. Порядок забезпечення процесу державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності

Практикою реалізації проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності визначено особливості їх реалізації, які можна зарахувати до дестимуляторів ДПП. Бондар Н.М. до них відносить короткий період реалізації проєктів ДПП, низький рівень їх планування, недостатню зацікавленість приватних партнерів в

кінцевих результатах реалізації проєктів, недосконалість правової бази, політизованість та відсутність повноважень у місцевих органах влади щодо адміністрування договорів з приватними партнерами, зволікання із реалізацією проєктів ДПП тощо (Бондар, 2010; Дутко, 2010, с. 30-36). Водночас Федулова Л. І. вказує на недостатню компетентність та низьку готовність державних партнерів у особі органів регіональної влади до реалізації ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (Федулова, 2012, с. 79-92).

Оцінку готовності національної економіки до ДПП провели Тараш Л.І., Петрова І.П. Дослідниками здійснено це, враховуючи стан нормативно-правової бази, інституціональної структури, оперативної зрілості, інвестиційного клімату, фінансових механізмів та значення субнаціонального коригуючого індексу. Отримані результати свідчать лише про функціональну готовність (оперативну зрілість) до ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (Тараш та Петрова, 2016, с. 35-43). Таким чином, розвитку потребують нормативно-правова база, інституціональна структура, оперативна зрілість, інвестиційний клімат, використовувані фінансові механізми як складові забезпечення ДПП тощо.

На думку, Павлюк К.В. та Павлюк С.М., увагу слід приділити створенню сприятливого інституційного забезпечення ДПП (створення державного органу з питань ДПП, а також необхідних інститутів громадянського суспільства); розробці і удосконаленню нормативно-правової бази ДПП (нормативно-правове забезпечення ДПП), зокрема у напрямі державної підтримки та гарантій приватним партнерам (Павлюк та Павлюк, 2010, с. 10-19). Аналогічних поглядів дотримується і Степанова О. В., зазначаючи наступне: «Базовою передумовою успішної реалізації проєктів державно-приватного партнерства у різних секторах економіки та соціальної сфери є створення відповідного інституційного та нормативно-правового середовища» (Степанова, 2012).

Майстро С. В. звертає увагу на недостатні темпи розвитку проєктів державно-приватного партнерства на регіональному та місцевому рівнях (Майстро, 2016, с. 243-249). Їх збільшення можливе шляхом визначення єдиного підходу до розроблення механізму ефективної взаємодії між учасниками ДПП,

спрямованого на забезпечення успішної реалізації проєктів ДПП (Майстро, 2016; с.243-249; Дубок, 2016, с. 257-265).

Ці та інші проблеми у розвитку ДПП зумовили значну увагу питанням забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, яке спрямоване на розвиток державно-приватної взаємодії. У результаті провідними вченими-економістами, серед яких Федулова Л. І., Тараш Л. І., Петрова І. П., Степанова О. В., Павлюк К. В. та Павлюк С. М., Сатановська М. А., Головчак Г. В., Струк Н. С., Круглов В. В., Наумов О. Б., Стоянова-Коваль С. С., Гриценко Л. Л., Дубок І.П. тощо (Федулова, 2012, с. 79-92; Тараш та Петрова, 2016, с.35-43, Степанова, 2012; Павлюк та Павлюк, 2010, с. 10-19; Сатановська, 2015, с. 22; Головчак та Струк, 2017, с. 82-92; Круглов, 2014, с. 42-49; Наумов та Стоянова-Коваль, 2016, с. 98-105; Гриценко, 2012, с. 52-59; Дубок, 2016, с. 257-265) визначено істотні складові проєктів ДПП:

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

Дослідимо ретельно кожен із зазначених складових забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

Сиченко В. В., Мареніченко В. В. для розвитку інституціонально-правового забезпечення ДПП в Україні пропонують зосередитись на сприянні підвищенню рівня надання послуг унаслідок стимулювання інновацій. Для цього слід забезпечити створення вільних економічних зон, доступних для діяльності підприємств малого та середнього бізнесу, зокрема, у сфері сільського “зеленого” туризму (Сиченко та Мареніченко, 2015, с. 162-165). На нашу думку слід розмежувати поняття інституціонального та нормативно-правового забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, які проте повинні бути взаємоузгоджені. Взаємозв’язок між нормативно-правовим та інституціональним забезпеченням розкритий у праці Степанової О. В.

(Степанова, 2012). Автор вказує на те, що інституціональна складова забезпечує імплементацію методичних засад, сформованих у законодавчій та нормативно-правовій базі у практичну площину функціонування окремих секторів економіки та соціальної сфери. В умовах національної економіки це пов'язано з необхідністю використання провідного іноземного досвіду інституційного середовища реалізації проєктів ДПП.

Зв'язок між нормативно-правовим та інституціональним забезпеченням ДПП докладно розкритий у праці Гриценко Л. Л. При узагальненні основних етапів ДПП автор вказує на такий порядок: формування нормативно-правової бази ДПП та її узгодження з чинним законодавством, створення спеціалізованих структур з питань управління ДПП, дослідження наявних джерел фінансування та залучення нових, створення комплексної системи управління ДПП (Гриценко, 2012, с. 52-59).

У системі адміністративного права виділяють інститут адміністративно-правового забезпечення ДПП. Під ним прийнято розуміти «сукупність правових норм, що здійснюють правове регулювання суспільних відносин, які виникають у процесі реалізації адміністративно-розпорядчого й адміністративно-договірного впливу держави на їх учасників у сфері ДПП» (Сатановська, 2015, с. 22).

Інституційне (інституціональне) забезпечення ДПП на думку Тараш Л. І., Петрової І. П. слід спрямувати на удосконалення законодавства (усунення законодавчих бар'єрів для розвитку ДПП та спирання на іноземний досвід у публічно-приватному партнерстві); формування фінансових і нефінансових інститутів, експертного органу розвитку ДПП, освітніх програм тощо; розвиток організаційних механізмів реалізації проєктів ДПП; цілеспрямований вплив на чинники розвитку державно-приватного партнерства (Тараш та Петрова, 2016, с. 35-43). Виходячи із цього, авторами до інституційного (інституціонального) забезпечення включено елементи нормативно-правового забезпечення (розвиток законодавчої та нормативно-правової бази), організаційної складової (формування системи управління ДПП, механізмів реалізації проєктів) тощо. Із

рекомендованих автором напрямів інституціонального забезпечення ДПП вважаємо доцільним реалізувати лише розвиток інституціонального середовища для розробки і реалізації партнерських проєктів. Решту урахуємо при формуванні організаційної та нормативно-правової складової моделей ДПП.

Як кроки із розвитку нормативно-правового забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, Круглов В. В. пропонує: внесення змін до нормативно-правової бази ДПП з метою її удосконалення; визначення органів місцевої та регіональної влади, уповноважених керувати процесами ДПП (визначення їх функцій, розподіл повноважень та відповідальності); максимальне спрощення участі у конкурсі приватного партнера (зменшення регламентних процедур, виконання технічних питань щодо укладення ДПП відповідними підрозділами органів влади); розвиток моделей ДПП; збільшення участі громадськості у реалізації проєктів ДПП у напрямі здійснення функцій оперативного контролювання (Круглов, 2014, с. 42-49). Зазначимо, що висловлені автором ідеї слід урахувати при формуванні нормативно-правової, інституційної та організаційної складової забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

Комплексний аналіз нормативно-правової бази, яка регулює відносини у сфері ДПП здійснив Маїсурадзе М. Ю. У результаті дослідником виявлено правову неоднозначність у сфері ДПП, яку слід усунути шляхом доопрацювання окремих норм законодавства, розробки національної програми ДПП, визначення єдиного органу державного управління на регіональному (місцевому рівні), щодо управління питаннями реалізації ДПП тощо (Маїсурадзе, 2013, с. 115-123). Водночас, у праці Штурби А. В. доведено низький рівень залежності успішності реалізації проєктів ДПП від їх нормативно-правового забезпечення. Це дозволяє зосередити увагу на інших аспектах (окрім нормативно-правових) забезпечення розвитку ДПП в Україні. Проте які саме аспекти забезпечення ДПП є пріоритетними автор не зазначає, вказуючи наступне: «На сьогоднішній день сконцентрувати усі трудові та фінансові ресурси, що виділяються на розвиток

ДПП в Україні, на розв'язання інших проблем у цій сфері» (Штурба, 2015, с. 338-343).

Важливою складовою забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності є повнота та достовірність інформаційного наповнення обліково-аналітичних систем учасників проєктів ДПП. Метою створення обліково-аналітичного забезпечення ДПП є: відповідність системи обліку та аналізу підприємств-учасників проєктів ДПП вимогам інвестора; формування надійного джерела інформації про фінансовий стан підприємств-учасників проєктів ДПП; відкритість системи обліку, прозорість фінансової звітності; підвищення результативності інформаційного забезпечення процесів управління учасників ДПП (Головчак та Струк, 2017, с. 82-92). Як рекомендації із впровадження системи обліково-аналітичного забезпечення ДПП запропоновано формування обліково-аналітичних даних для прийняття рішень про ДПП (звітність, аналітичний звіт, висновок аудиту), використання обліково-аналітичних показників: розрахунків у ДПП, трансакційних витрат, фінансової та податкової звітності, звітності за іншими операціями ДПП тощо.

Наумов О. Б., Стоянова-Коваль С. С. розглядають питання організаційного забезпечення ДПП, для чого слід використати відповідний організаційно-економічний механізм ДПП. Він регламентує організаційні основи взаємодії учасників проєктів ДПП при формуванні інвестиційної політики розвитку національної економіки, а також економічні методи генерації цілей, заходів по розвитку державно-приватного партнерства й реалізації системного моніторингу їх ефективності (Наумов та Стоянова-Коваль, 2016, с. 98-105).

Складові забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності узагальнені на рис. 3.3.

Розкриємо слід виділених нами складових ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Нормативно-правове забезпечення – це сукупність нормативно-правових актів, правових норм (стандартів, правил, процедур), яких слід дотримуватись при реалізації проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.



Рис. 3.3. Складові забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності

Примітка: складено автором

Його формують нормативно-правові акти, правові норми, які шляхом узгодження із стратегією, напрямками та цілями соціально-економічного розвитку регіонів (національної економіки) знаходять своє відображення у концепції розвитку ДПП.

Інституціональне забезпечення - це сукупність формальних і неформальних інститутів (структур), створених з метою забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, упорядкування процесів їх взаємодії та умов функціонування.

Згідно рекомендацій, висловлених у(Павлюк та Павлюк, 2010, с. 10-19), інституційне забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності формують:

державні та місцеві органи з питань ДПП, інститути громадянського суспільства (об'єднання, асоціації, союзи, експертні і консультативні комітети, необхідні для його діяльності).

Організаційне забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності - це сукупність структурних та динамічних організаційних взаємовідносин у сфері ДПП, притаманних їм організаційних структур управління, функцій, методів управління, політики у сфері управління тощо. Зазначимо, що єдиних стандартів і критеріїв щодо організаційної структури управління проектами ДПП немає (Павлюк та Павлюк, 2010, с. 10-19).

Фінансове забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності формують різноманітні фонди фінансових ресурсів у сфері ДПП (формуються фінансовими та нефінансовими інститутами, до яких зараховують: банки розвитку, інвестиційні, венчурні та інші фонди для довгострокового фінансування проектів ДПП, інформаційні, консультаційні, методичні, організаційні, експертні та інші організації) та притаманні їм механізми фінансування, які включають державні гарантії, податкові пільги, (Бондар, 2010; Тараш та Петрова, 2016, с. 35-43).

Обліково-аналітичне забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності визначає інформаційне забезпечення обліково-аналітичних систем учасників проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Воно характеризується системною взаємодією між функціями інформаційної діяльності (збирання, підготовка та використання обліково-аналітичної інформації у процесі ДПП, а також зберігання, знищення інформації тощо), програмними засобами їх реалізації, обліково-аналітичними даними і показниками.

Використовуючи рекомендації, надані у (Гриценко, 2012, с. 52-59), слід використати наступний порядок забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності:

1. Нормативно-правове забезпечення (формування нормативно-правової бази ДПП, концепції розвитку ДПП);
2. Інституційне забезпечення (створення спеціалізованих структур з питань ДПП);

3.Фінансове забезпечення (аналізування фінансових інструментів, результатів фінансування проєктів, наявних джерел фінансування та залучення нових);

4.Організаційне забезпечення (створення ефективної системи управління ДПП).

5. Обліково-аналітичне забезпечення ДПП у даному порядку не передбачено (Грищенко, 2012, с. 52-59).

З метою формування раціонального порядку забезпечення державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності використовуємо метод морфологічного аналізу. Для цього реалізуємо такі етапи: постановка проблеми та її аналізування з метою виявлення окремих компонентів (декомпозиція); пошук аналогічної проблеми та варіантів її вирішення; порівняння альтернативних варіантів вирішення поставленої проблеми, що передбачає дослідження альтернативних комбінацій, які дають у своїй сукупності певні управлінські рішення; вибір оптимальної альтернативи, призначеної для вирішення поставленої проблеми (Криковцева, Саркісян, Біленький та Кортельова, 2012, с. 183; Коротков, 2000, с. 130; Князь, Вільгуцька та Богів, 2013).

Як декомпозицію проблеми представимо морфологічну таблицю державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності (табл. 3.3), у яку включимо критичні параметри конфігурацій державно-приватного партнерства: цілі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (F_1), забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (F_2) та їх складові (F_3).

Критичні параметри конфігурації (F_1, F_2, F_3) можна також представити у вигляді «морфологічного ящику» (морфологічної скрині), що в умовному матричному вигляді вказує на можливе забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності та його складові, які формуються відповідно до цілей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Проте нами цей етап упущено,

заважаючи на те, що морфологічна скриня є альтернативою для морфологічної таблиці.

Таблиця 3.3

Морфологічна таблиця ДПП у зовнішньоекономічній діяльності

Критичні параметри конфігурації		
F_1 Цілі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності	F_2 Забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності	F_3 Складові забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності
$a_1^{(1)}$ Удосконалення правової бази	$a_1^{(2)}$ Нормативно-правове забезпечення	$a_1^{(3)}$ Нормативно-правові акти
$a_2^{(1)}$ Підвищення рівня планування ДПП	$a_2^{(2)}$ Інституційне забезпечення	$a_2^{(3)}$ Правові норми
$a_3^{(1)}$ Формування сприятливого інституційного забезпечення ДПП	$a_3^{(2)}$ Фінансове забезпечення	$a_3^{(3)}$ Концепції розвитку ДПП
$a_4^{(1)}$ Удосконалення механізму ефективної взаємодії між учасниками ДПП	$a_4^{(2)}$ Організаційне забезпечення	$a_4^{(3)}$ Державний та місцеві органи з питань ДПП
$a_5^{(1)}$ Рівноправність партнерів ДПП	$a_5^{(2)}$ Обліково-аналітичне забезпечення	$a_5^{(3)}$ Інститути громадянського суспільства
		$a_6^{(3)}$ Організаційні структури управління
		$a_7^{(3)}$ Функції методів
		$a_8^{(3)}$ Політика у сфері управління
		$a_9^{(3)}$ Фінансові та нефінансові інститути
		$a_{10}^{(3)}$ Механізми фінансування
		$a_{11}^{(3)}$ Програмні засоби
		$a_{12}^{(3)}$ Обліково-аналітичні дані
		$a_{13}^{(3)}$. Управління інформаційною діяльністю

Примітка: складено автором

Виходячи із наведених етапів морфологічного аналізу, метод передбачає не лише декомпозицію проблеми (ДПП у зовнішньоекономічній діяльності) на складові елементи (цілі, забезпечення, складові забезпечення), а також і визначення впливу виділених елементів на загальну систему. Це дозволяє відкинути свідомо непотрібні об'єкти (складові) та до мінімуму зменшити їх число, що характеризує оптимальний стан системи (Половинкин, 1988, с. 368). З цією метою здійснимо вибір оптимальної конфігурації забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Для цього із множини можливих конфігурацій морфологічної таблиці (табл. 3.2) обираємо ті, які відповідають критеріям раціональності. Тобто, виключимо із усіх можливих конфігурацій нераціональні, використовуючи матрицю взаємної узгодженості (табл. 3.3). Наведена матриця дає можливість одночасного урахування критичних параметрів конфігурації (табл. 3.2) у її структурі (табл. 3.3), що забезпечує використання значень імовірності у діапазоні $[0;1]$, де:

– «1» – поява однієї з альтернативних конфігурацій обов'язково призводить до появи іншої;

– «0» – незалежність появи відповідних альтернативних параметрів конфігурації ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

Від'ємне значення імовірності конфігурації ДПП у зовнішньоекономічній діяльності («-1» вказує на неможливість одночасної появи параметрів конфігурації ДПП або відміни події) нами не розглядалось, зважаючи на необхідність подальшого опрацювання даних за допомогою онлайн сервісу автоматичного вирахування системи рівнянь Байєса (<https://planetcalc.ru/7683/>).

Таким чином, негативні значення матриці взаємної узгодженості конфігурацій ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, що означають зменшення імовірності одночасної появи відповідних альтернатив критичних параметрів конфігурацій нами не використовувались (Панкратова та Савченко, 2008, с. 6-13) (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Матриця взаємної узгодженості конфігурацій ДПП
у зовнішньоекономічній діяльності

		F_1 Цілі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності			F_2 Забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності		
		$a_1^{(1)}$...	$a_j^{(1)}$			
F_2 Забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності	$a_1^{(2)}$						
	...						
	$a_j^{(2)}$						
F_3 Складові забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності	$a_1^{(3)}$						
	...						
	$a_j^{(3)}$						

Примітка: складено автором на основі (Панкратова та Савченко, 2008, с. 6-13)

Далі розрахуємо імовірності альтернатив за допомогою системи рівнянь Байєса (при двох характеризуючих параметрах з двома альтернативами у кожного):

$$\begin{cases} P(a_1^{(1)}) = P(a_1^{(1)}|a_1^{(2)}) \times P(a_1^{(2)}) + P(a_1^{(1)}|a_1^{(2)}) \times P(a_1^{(2)}), \\ P(a_2^{(1)}) = P(a_2^{(1)}|a_1^{(2)}) \times P(a_1^{(2)}) + P(a_2^{(1)}|a_1^{(2)}) \times P(a_1^{(2)}), \\ P(a_1^{(2)}) = P(a_1^{(2)}|a_1^{(1)}) \times P(a_1^{(1)}) + P(a_1^{(2)}|a_1^{(1)}) \times P(a_2^{(1)}), \\ P(a_1^{(1)}) + P(a_2^{(1)}) = 1, \\ P(a_1^{(2)}) + P(a_2^{(2)}) = 1, \end{cases} \quad (3.8)$$

де $P(a_i^{(j)})$ – імовірність настання i -ї альтернативи j -го критичного параметру;
 $P(a_i^{(j)}|a_i^{(j)})$ – умовна імовірність настання i -ї альтернативи j -го критичного параметру за умови, що j -й параметр набув значення i . Умовна імовірність визначається за допомогою матриці взаємної узгодженості і апроксимується із виконанням такої умови:

$$P(P_{ij}|P_{i-1,j-1}) = \begin{cases} 0, & a_{ij,i-1,j-1} = -1, \\ P_{ij}, & a_{ij,i-1,j-1} = 0, \\ 1, & a_{ij,i-1,j-1} = 1, \end{cases} \quad (3.9)$$

де $a_{ij,i-1j-1}$ – значення в матриці взаємної узгодженості для i -ї альтернативи j -го критичного параметру; P_{ij} – незалежна ймовірність оцінена за появи i -ї альтернативи j -го критичного параметру (Панкратова та Савченко, 2008, с. 6-13).

Для забезпечення розрахунків нами використано онлайн-алгоритм розрахунку системи рівнянь Байєса (<https://planetcalc.ru/7683/>). Вхідні дані моделювання (матриця взаємної узгодженості F_1 та F_2) наведені і табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Матриця взаємної узгодженості критичних параметрів F_1 та F_2

ДПП у зовнішньоекономічній діяльності

		F_1				
		Цілі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності				
		$a_1^{(1)}$	$a_2^{(1)}$	$a_3^{(1)}$	$a_4^{(1)}$	$a_5^{(1)}$
F_2 Забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності	$a_1^{(2)}$	0,14	0,4	0,1	0,03	0,33
	$a_2^{(2)}$	0,2	0,12	0,1	0,1	0,48
	$a_3^{(2)}$	0,12	0,26	0,39	0,1	0,13
	$a_4^{(2)}$	0,11	0,11	0,06	0,26	0,46
	$a_5^{(2)}$	0,09	0,03	0,05	0,2	0,63

Примітка: складено автором

У результаті отримано імовірності забезпечення, залежно від окреслених цілей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (табл. 3.6).

Вони свідчать, про такий порядок забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності:

1. Фінансове забезпечення.
2. Нормативно-правове забезпечення.
3. Організаційне забезпечення.
4. Інституційне забезпечення.
5. Обліково-аналітичне забезпечення.

Таблиця 3.6

Розраховані імовірності використання критичного параметру F_2 , залежно від критичного параметру F_1

F_1	$P(a_i^{(j)} a_i^{(j)})$				
	$a_1^{(2)}$	$a_2^{(2)}$	$a_3^{(2)}$	$a_4^{(2)}$	$a_5^{(2)}$
$a_1^{(1)}$	0,2121	0,303	0,1818	0,1667	0,1364
$a_2^{(1)}$	0,4348	0,1304	0,2826	0,1196	0,0326
$a_3^{(1)}$	0,1429	0,1429	0,5571	0,0857	0,0714
$a_4^{(1)}$	0,0435	0,1449	0,1449	0,3768	0,2899
$a_5^{(1)}$	0,165	0,24	0,065	0,215	0,315
Сума	0,9983	0,9612	1,2314	0,9638	0,8453

Примітка: складено автором із використанням онлайн сервісу

(<https://planetcalc.ru/7683/>).

Аналогічним чином можна визначити порядок формування складових забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, використовуючи рекомендовану матрицю взаємної узгодженості конфігурацій ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (табл. 3.3) та онлайн алгоритм (<https://planetcalc.ru/7683/>).

Вхідні дані моделювання наведено в табл. 3.7.

Результати моделювання узагальнені в табл. 3.8.

Згідно отриманих результатів 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.

Таблиця 3.7

Матриця взаємної узгодженості критичних параметрів F_2 та ДПП у зовнішньоекономічній діяльності

		F_2 Забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності				
		$a_1^{(2)}$	$a_2^{(2)}$	$a_3^{(2)}$	$a_4^{(2)}$	$a_5^{(2)}$
F_3 Складові забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності	$a_1^{(3)}$	0,1	0,06	0,05	0,21	0,58
	$a_2^{(3)}$	0,22	0,02	0,12	0,16	0,48
	$a_3^{(3)}$	0,6	0,03	0,06	0,16	0,15
	$a_4^{(3)}$	0,2	0,12	0,16	0,03	0,49
	$a_5^{(3)}$	0,2	0,03	0,15	0,4	0,22
	$a_6^{(3)}$	0,2	0,12	0,3	0,26	0,12
	$a_7^{(3)}$	0,05	0,03	0,03	0,16	0,73
	$a_8^{(3)}$	0,06	0,23	0,01	0,21	0,49
	$a_9^{(3)}$	0,1	0,09	0,06	0,12	0,63
	$a_{10}^{(3)}$	0,1	0,12	0,03	0,02	0,73
	$a_{11}^{(3)}$	0,06	0,15	0,4	0,3	0,09
	$a_{12}^{(3)}$	0,1	0,16	0,2	0,2	0,34
	$a_{13}^{(3)}$	0,1	0,01	0,6	0,06	0,23

Примітка: складено автором

Таблиця 3.8

Розраховані імовірності використання критичного параметру F_2 , залежно від критичного параметру F_1

	$P(a_i^{(j)} a_i^{(j)})$												
	$a_1^{(3)}$	$a_2^{(3)}$	$a_3^{(3)}$	$a_4^{(3)}$	$a_5^{(3)}$	$a_6^{(3)}$	$a_7^{(3)}$	$a_8^{(3)}$	$a_9^{(3)}$	$a_{10}^{(3)}$	$a_{11}^{(3)}$	$a_{12}^{(3)}$	$a_{13}^{(3)}$
$a_1^{(2)}$	0,2328	0,2442	0,1591	0,1277	0,2080	0,3106	0,1560	0,3982	0,1427	0,3826	0,3931	0,0982	0,2836
$a_2^{(2)}$	0,1295	0,0872	0,1807	0,0237	0,0003	0,1285	0,0918	0,3447	0,5532	0,3680	0,1630	0,3774	0,0372
$a_3^{(2)}$	0,1006	0,0323	0,0893	0,0613	0,0638	0,0396	0,2100	0,1696	0,3101	0,1910	0,2111	0,3873	0,0275
$a_4^{(2)}$	0,2317	0,1148	0,0453	0,3376	0,0227	0,3956	0,2748	0,1430	0,3171	0,4852	0,2914	0,0548	0,0279
$a_5^{(2)}$	0,0818	0,0039	0,1469	0,0497	0,2455	0,2163	0,2259	0,0580	0,5479	0,3537	0,2522	0,0635	0,4975
Сума	0,7764	0,4824	0,6212	0,5999	0,5402	1,0906	0,9585	1,1134	1,8711	1,7805	1,3108	0,9812	0,8738

Примітка: складено автором із використанням онлайн сервісу (<https://planetcalc.ru/7683/>).

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. Наприклад, механізм «ВОТ» частіше використовують для будівництва платних доріг і станцій водовідведення, тоді як угоди на управління – у сфері охорони здоров'я чи водопостачання. Кожен механізм ДПП має бути застосований з урахування особливостей місцевого контексту – територіальні об'єднання.

3.3. Стратегування розвитку державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності

Як відомо, економічне оцінювання є важливим елементом, що забезпечує результативне управління у сфері ДПП. У процесі економічного оцінювання виявляються ефекти від реалізації проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, що важливі як для обґрунтування проєктів ДПП, так і для визначення наслідків їх реалізації. Усебічне оцінювання створює основу для прийняття виважених управлінських рішень щодо ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Від рівня та інструментарію економічного оцінювання залежить перебіг діючих проєктів ДПП, їх результативне завершення, раціональний відбір приватних партнерів, можливість використання суспільством наслідків ДПП та максимальне задоволення інтересів зацікавлених сторін тощо. Таким чином,

порядок, інструментарій, методика економічного оцінювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності потребує докладного вивчення.

Розглянемо підходи до оцінювання ДПП та можливість їх застосування в умовах зовнішньоекономічної діяльності. На думку Павлюк К.В. та Павлюк С.М., ДПП сприяє розвитку ринкових відносин, збільшення приватної ініціативи та розширенню приватного підприємництва. При цьому, очікуваний економічний ефект ДПП для суспільства полягає в тому, що воно одержує якісніші суспільні блага і послуги при зменшенні витрат. Для партнерів проекти ДПП дають ефект щодо розвитку взаємовідносин держави і приватного сектора, створення нових організаційних структур, механізмів регулювання тощо (Павлюк та Павлюк, 2010, с.10-19). Конкретних засобів для вимірювання економічних ефектів ДПП з позицій їх учасників та суспільства автори не наводять. Проте справедливо вказано на те, що оцінювати ДПП можна із позицій різних зацікавлених сторін (партнерів та суспільства), адже ДПП має різні результати від впровадження, які відповідають їх інтересам. Також простежується думка про те, що слід виявляти рівень ефективності ДПП як відношення отриманих ефектів та витрат для реалізації проектів ДПП.

Головчак Г.В., Струк Н. С. вказують на те, що аналізування ефективності ДПП слід здійснювати органом місцевого самоврядування у відділах інвестицій. За потреби до процесу аналізування слід залучати аудиторів для складання аудиторського висновку щодо обліку і звітності суб'єкта, який залучається до проектів ДПП. При цьому слід використати такий порядок: аналізування фінансово-економічних показників реалізації проектів ДПП і їх соціальних наслідків; порівняльний аналіз ефективності проекту ДПП та обґрунтування залучення приватного партнера; виявлення ризиків проектів ДПП, їх оцінювання та прийняття рішення щодо управління ризиками; прийняття рішення щодо форми здійснення державно-приватного партнерства (концесія чи спільна діяльність); розрахунок прибутковості ДПП для інвестора та оцінка соціального ефекту для споживачів. Виходячи із наведеного порядку, економічне оцінювання є важливим елементом техніко-економічного обґрунтування проектів ДПП.

Авторами також розглянуто питання оцінювання проєктів ДПП з позицій визначення економічної ефективності для інвестора та для користувачів (суспільства) (Головчак та Струк, 2017, с.82-92).

У розвиток цієї думки, Крутова А.С., Тарасова Т.О., Кащена Н.Б. пропонують здійснювати оцінку ефективності проєкту державно-приватного партнерства з огляду на цільові орієнтири діяльності його ключових стейкхолдерів, що передбачає такі виміри ефективності: бюджетна ефективність, екологічна ефективність, суспільна корисність, соціально-економічна ефективність, фінансова ефективність (Крутова, Тарасова та Кащена, 2019, с. 158-171). Узагальнення векторів ефективності ДПП та методів, призначених для її визначення здійснено в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Узагальнення векторів ефективності ДПП та методів,
призначених для її визначення

Вектори ефективності ДПП	Методи розрахунку
Фінансова ефективність	Традиційні методи аналізу ефективності інвестиційних проєктів, що ґрунтуються на порівнянні вигід і витрат за проєктом (VFM (Value for Money), Cost-Benefit Analysis (CBA), Public Sector Comparator (PSC) тощо) та передбачають обчислення показників чистого приведенного доходу і його похідних з використанням необхідної норми прибутку на вкладений капітал (WACC) тощо
Бюджетна ефективність	Використання співвідношення між дисконтованими потоками податкових надходжень до бюджету та бюджетних асигнувань
Екологічна ефективність	Розрахунок показників, що характеризують: вплив результатів реалізації проєкту на навколишнє середовище, очікувані екологічні й пов'язані з ними соціальні, економічні та інші наслідки реалізації проєкту
Суспільна корисність	Соціометричні методи, що передбачають визначення ступеня задоволення очікувань населення регіону та вигідності в контексті сприяння розвитку окремої територіальної громади чи регіону у цілому
Соціально-економічна ефективність	Обрахунок показників, які характеризують внесок результатів ДПП у соціально-економічний розвиток регіону: рівень економічного розвитку регіону, рівень інвестиційної активності, інноваційності, показники стану та рівня трудових ресурсів, рівня життя населення і ступеня забезпеченості його потреб, широти охоплення населення результатами проєкту тощо

Примітка: складено автором на основі (Крутова, Тарасова та Кащена, 2019)

У доповнення рекомендації, наданих у (Крутова, Тарасова та Кащена, 2019, с. 158-171) наведемо деякі концептуальні основи формування системи оцінки проєктів ДПП (Леонов та Гриценко, 2011, с. 118-125). Зокрема, при оцінюванні суспільної і регіональної ефективності проєктів ДПП (бюджетна ефективність, суспільна корисність), слід враховувати перерозподільчі ефекти. Це можна здійснити наступним чином. Зі складу грошових надходжень і видатків проєктів ДПП слід виключити складові, пов'язані з перерозподілом: податки, мита, трансферти, дотації, пільги та інші види перерозподілу коштів між вітчизняними учасниками проєктів та державою (в особі регіональних органів влади).

Згідно поглядів Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) та аналітичного відділу журналу «Economist» (EIU), здатність країни до створення та реалізації проєктів ДПП може бути виміряна при розрахунку індексу готовності. Індекс передбачає порівняння країн за шістьма критеріями (нормативно-правові засади, інституціональна структура, оперативна зрілість (функціональна готовність), інвестиційний клімат, фінансові механізми, субнаціональний (регіонально-муніципальний) коригуючий індекс), використовуючи 19 кількісних та якісних показників (Тараш та Петрова, 2016, с. 35-43). Отже, оцінювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності можна здійснити, використавши ці показники.

Бондар Н. М. зазначає те, що ефективність реалізації проєктів має місце тоді, коли доходи виявляються вищими за понесені витрати. При цьому автором наведено ключові чинники успішного ДПП: залучення державних фінансових ресурсів; стабільність політичної ситуації в країні; розвиток кон'юнктури ринку; належні макроекономічні умови; рівень правової системи та діючих інститутів; минулий досвід у сфері ДПП; мотивація щодо участі приватного капіталу у проєктах ДПП (Бондар, 2010).

Полуянов В.П., Головчанська М.А. для оцінювання проєктів ДПП пропонують використати інструментарій економічного оцінювання проєктів та враховувати індекс рентабельності проєктів ДПП, чисту приведену вартість, внутрішню норму доходності та термін окупності (Полуянов та Головчанська,

2013). Ці ж показники використано у праці Горошкової Л. А., Волкова В. П., Коваленко Г. В. для оцінювання ефективності проєктів державно-приватного партнерства у ЖКГ (Горошкова, Волков та Коваленко, 2015, с. 105-111). Проте з метою підвищення рівня та достовірності процесів оцінювання, їх доповнено математичним апаратом нечітких множин. Також авторами використано додатковий показник результативності - енергоємність проєктів ДПП у ЖКГ. Це відповідає «Методиці проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства», затвердженій наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 27.02.2012 р. № 255. Зокрема, у редакції у редакції наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 29.11.2017 р. № 1735 передбачено розрахунок економічних і фінансових показників реалізації державно-приватного партнерства (чистої приведеної вартості здійснення ДПП, внутрішньої норми рентабельності, індексу прибутковості, дисконтованого періоду окупності, розрахованих як для проєкту в цілому, так і для заінтересованих осіб) (Методика проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, 2012).

Спираючись на «Методику проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства», Будник В. А. з метою узгодження інтересів учасників проєктів ДПП рекомендує визначати внутрішню вартість проєктів ДПП з позицій держави та приватного партнера (Будник, 2015, с. 47-50). Для розрахунку такого показника модифіковано формулу, призначену для обчислення чистої приведеної вартості проєкту ДПП. У неї введено третій доданок – термінальну вартість грошових потоків від реалізації проєкту ДПП за межами часового періоду з прогнозованими грошовими надходженнями.

В доповнення до рекомендацій, наданих у Методиці проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, Будник В. А., Лерніченко К. В. пропонують методичний підхід до оцінки ефективності функціонування та розвитку підприємств міського водного транспорту (МВТ) (Будник та Лерніченко, 2015, с. 157-163). Вона передбачає: розрахунок показників оцінки ефективності ДПП (чистої приведеної вартості здійснення

ДПП, внутрішньої норми рентабельності, індексу прибутковості, дисконтованого періоду окупності, вартості капіталу) з позиції концесіонера (підприємства МВТ); розрахунок показників оцінки ефективності з позиції концесієдавця; узгодження умов угоди ДПП з місцевими органами влади; критеріальні значення показників ефективності; модель дій учасників проєктів ДПП тощо.

Як зазначає Григорська О. С. наведена методика не враховує те, наскільки збалансованими є фінансові інтереси сторін ДПП. Таким чином, слід також розраховувати індекс збалансованості фінансових інтересів учасників ДПП (Григорська, 2017, с. 118–124).

Пакуліна А. А. Та Пакуліна Г. С. виокремили принципи оцінювання ДПП: прийнятність і доступність; реалізованість; доказовість і обґрунтованість ДПП; вибір механізму взаємодії; конкурентоспроможність; економія трансакційних витрат; стабільність і стійкість реалізації проєкту ДПП; облік і розподіл ризиків у проєктах ДПП. З метою їх дотримання рекомендовано використання збалансованої системи показників для оцінки ефективності участі в проєкті ДПП стейкхолдерів (владних структур, комерційних структур, споживачів), так і інтегральної оцінки ефективності ДПП у соціальному комплексі регіону, застосовуючи методи оцінки синергетичного ефекту (Пакуліна та Пакуліна, 2014, с. 159-162).

Також у економічній літературі існує низка публікацій, які присвячені економічному оцінюванню ДПП з позиції ризиків реалізації проєктів ДПП. (Брайловський, 2013, с. 17-21; Черевиков та Єрофеева, 2010, с. 48-53; Бабяк, 2014, с. 95-111; Мостепанюк, 2011, с. 356-367; Ющенко, 2020, с. 194-204; Мельник та Підгаєць, 2017, с. 279; Петрова, 2015, с. 129-134; Гриценко та Красуля, 2011, с. 85-90). У цих та інших публікаціях підкреслено важливість ідентифікації та оцінювання ризиків проєктів ДПП, для чого слід застосувати якісні (дерево рішень, метод «події — наслідки» та інші причинно-наслідкові методи), кількісно-якісні (нейронні мережі, профіль ризиків, діаграма ризиків, картка ризиків) та якісні методи (імітаційне моделювання Монте Карло, аналіз

чутливості та аналіз граничних відхилень, метод сценаріїв, статистичний та дисперсійний аналіз ризиків, метод доцільності затрат, метод аналогій тощо).

Круглов В.В. усі методи економічного оцінювання ДПП поділив на традиційні та альтернативні. До традиційних методів віднесено розрахунок економічних показників реалізації проєктів (чиста приведена вартість, внутрішня норма рентабельності, індекс прибутковості, дисконтований період окупності), експертні методи, теорію ігор, метод реальних опціонів. Метод реальних опціонів використовує біноміальну модель вибору варіантів управлінських рішень у вузлових станах реалізації проєктів. Експертні методи оцінювання проєктів ДПП пов'язані із використанням моделі найкращого співвідношення ціни і якості (VFM). До альтернативних методів зараховано штучні нейронні мережі, що опираються на нечітку логіку, генетичні алгоритми тощо (Круглов, 2018, с. 107-113).

Бондаренко Ю. В., Козлов В. Л. пропонують математичний модельний і алгоритмічний інструментарій розрахунку параметрів керуючих впливів співробітництва держави і приватного сектору, регулюючого впливу адміністрації регіону та керуючих впливів керівництва підприємств бізнесу. Рекомендований інструментарій дозволяє забезпечити досягнення планових значень показників соціального розвитку, збільшення прибутку суб'єктів господарювання з мінімальними для регіону витратами (Бондаренко и Козлов, 2015, с. 92-100). Рекомендований алгоритм вирішення завдання формування взаємовигідного співробітництва авторами реалізовано програмно у середовищі Delphi 7.0.

Уважаємо доцільним використати ідеї Круглова В.В. щодо застосування елементів теорії ігор при оцінюванні ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Раніше теорію ігор (дилему ув'язненого) використано Юрициним В. М. при моделювання взаємодії митних органів та бізнесу. Зокрема, автором наведено об'єктно орієнтовану модель оптимізації відносин митниці та бізнесу та систематизовано можливі сценарії взаємодії, які описані з застосуванням математичних моделей: матрична модель взаємодії митних органів та бізнесу,

біматрична модель взаємодії митних органів та бізнесу. Ці моделі розроблені з урахуванням теорії ігор (дилеми ув'язненого), вони дозволяють визначити стан взаємодії митних органів і бізнесу та виробити способи його оптимізації на практиці. Проведене автором дослідження підтвердило можливість підвищення ефективності взаємодії митних органів та бізнесу за рахунок державно-приватного партнерства (Юрицин, 2012, с. 160-166).

Таким чином, при оцінюванні ДПП у зовнішньоекономічній діяльності використаємо теоретико-ігрове моделювання та застосуємо елементи «гри з природою», особливості якої ретельно описані в (Золотарєва и Мурзараимов, 2021, с. 51-58). За правилами гри її гравці не протистоять один одному, один діє свідомо, а інший – рандомно здійснює ходи без чітко визначеної стратегії (Дубина, 2019, с. 196).

Реалізуємо «гру з природою» при прийнятті рішень щодо ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Відповідно до класифікації ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, яка сформована у розділі 1 (п. 1.2, рис. 1.3). Як елементи матричної моделі взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності представимо:

A_1 - взаємодія держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності;

A_2 - взаємодія держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами;

A_3 - взаємодія держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України.

У кожному із варіантів взаємодії (елементи матричної моделі A_1 - A_3) можуть бути реалізовані базові моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (розділ 3, п. 3.1, табл. 3.1):

S_1 - угоди на управління;

S_2 - лізинг (оренда);

S_3 - концесія;

S_4 - угоди про створення чи реконструкцію об'єктів;

S_5 - продаж активів.

Їх теж позначимо у матриці взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (табл. 3.10). Як результуючий показник, призначений для оцінювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності згідно методики проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, що затверджена наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 27.02.2012 р. № 255, обрано показник чистої приведеної вартості (NPV).

Таблиця 3.10

Матриця взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності

Елементи	S_1	S_2	S_3	S_4	S_5
A_1	NPV_{11}	NPV_{21}	NPV_{31}	NPV_{41}	NPV_{51}
A_2	NPV_{12}	NPV_{22}	NPV_{32}	NPV_{42}	NPV_{52}
A_3	NPV_{13}	NPV_{23}	NPV_{33}	NPV_{43}	NPV_{53}

Примітка: складено автором

Розрахувавши значення показників матриці взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, перейдемо до наступних етапів.

Далі з метою оцінювання моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності залежно від характеру взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (елементи матричної моделі A_1 - A_3) використаємо такий порядок (Золотарєва и Мурзараимов, 2021, с. 51-58):

1. Оцінювання вірогідності реалізації моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності;

2. Визначення коефіцієнту песимізму, коефіцієнту достовірності інформації. Коефіцієнт песимізму (критерій Гурвіца) може бути оцінений експертним шляхом у діапазоні $[0;1]$, де 0 – відповідає крайньому песимізму (Оліфіренко, 2012, с. 80-82).

Коефіцієнт достовірності інформації ($K_{\text{дост}}$) може бути розрахований за такою формулою:

$$K_{\text{дост}} = \sum_{i=1}^n P_i \times K_{di}, \quad (3.10)$$

де P_i – імовірність того, що джерело містить 100% достовірну інформацію;

K_{di} – вага відповідного джерела інформації;

n – кількість джерел інформації.

Для джерел, що містять 100% достовірну інформацію, вага достовірності рівна 1; 50% достовірну інформацію – 0,5; а недостовірну (0%) інформацію – 0. Вага достовірності джерел інформації може визначатися на основі об'єктивних даних про відповідальність за її правдивість об'єкта (суб'єкта), який призвів до появи даної інформації або експертно (Будько, 2014, с. 54–57; Дейнега, 2017, с. 133-137).

3. Вибір оптимальної взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності за критеріями Байєса, Лапласа, максимінним критерієм Вальда, критерієм песимізму-оптимізму Гурвіца, критерієм Ходжа-Лемана, критерієм мінімаксного ризику Севіджа. Розглянемо їх ретельно:

За критерієм Байєса (Б) розрахунок слід здійснювати так:

$$W_i = \sum_{j=1}^5 a_{ij} \times P_j. \quad (3.11)$$

За оптимальне вважаємо максимальне значення критерію Байєса.

Критерій недостатньої основи Лапласа (НО) передбачає знаходження середнього значення елементів кожного рядка за формулою:

$$W_i = \frac{1}{5} \sum_{j=1}^5 a_{ij}. \quad (3.12)$$

Оптимальним вважається максимальне значення критерій недостатньої основи Лапласа (НО).

Для розрахунку максимінного критерію Вальда (ММ), у кожному рядку знаходимо мінімальний елемент за формулою 3.12:

$$W_i = \min_{1 > j < 5} a_{ij}. \quad (3.12)$$

Для вибору оптимальної стратегії шукаємо максимальне значення за даним критерієм.

Критерій песимізму-оптимізму Гурвіца (П-О). Для кожного рядка розраховуємо значення критерію за формулою (3.14):

$$W_i = C \times \min_{1 > j < 5} a_{ij} + (1 - C) \max_{1 > j < 5} a_{ij}, \quad (3.14)$$

де C – коефіцієнт песимізму.

За даним критерієм за оптимальне також обираємо максимальне значення.

Критерій Ходжа-Лемана (Х-Л) передбачає розрахунок для кожного рядка за формулою (3.15):

$$W_i = U \times a_{ij} + (1 - U) \min_{1 > j < 5} a_{ij}, \quad (3.15)$$

де U – коефіцієнт достовірності інформації.

Оптимальному значенню критерію Ходжа-Лемана (Х-Л) також відповідає максимальне із отриманих значень.

Критерій мінімаксного ризику Севіджа передбачає розрахунок матриці ризиків. Заповнювати її краще по стовпчикам (МРС). У кожному стовпці знаходимо максимальний елемент, віднімаємо з нього всі інші елементи стовпця, результати записуємо на відповідних місцях за формулою (3.16):

$$r_i = \max_j a_{ij} - a_{ij} \quad (3.16)$$

За W_i слід обирати максимальне значення за кожним із рядків матриці ризиків. За оптимальне у даному випадку слід обрати мінімальне значення матриці ризику (W_i).

Під час використання теорії ігор у задачах лінійного програмування рекомендується використовувати різні критерії. Це забезпечує отримання обґрунтованого рішення щодо стратегії взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Якщо результати використання розглянутих критеріїв збігаються, вибір стратегії є очевидним. Якщо критерії дають різні результати, то необхідно спробувати отримати додаткову інформацію про середовище, або орієнтуватися на критерій, який більше підходить для цієї ситуації, або скористатися додатковими критеріями оцінювання (Колобашкина, 2021, с. 198).

4. Узагальнення результатів теорії ігор, вибір стратегії взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, прийняття управлінських рішень.

Використаємо рекомендований порядок для оцінювання перспектив взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності при реалізації проекту ДПП «Капітальний ремонт дорожнього покриття по вул. Героїв УПА (від ЗЗСО I-II ст. до церкви) в с. Городиславичі Львівського району Львівської області» Давидівської сільської ради Львівського району Львівської області та ТЗОВ «ОНУР КОНСТРУКЦІОН ІНТЕРНЕСНЛ» згідно Договору №Т-18/21 від 30 листопада 2021 року.

Для формування матриці взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, оцінювання рівня достовірності інформації, сформовано експертну групу працівників Давидівської ТГ та ТЗОВ «ОНУР КОНСТРУКЦІОН ІНТЕРНЕСНЛ». До неї увійшли працівники економічного та юридичного відділів ТГ та працівники «ОНУР КОНСТРУКЦІОН ІНТЕРНЕСНЛ».

У результаті роботи експертної групи отримано наступну матрицю взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (табл. 3.11), $U = 0,8$, $C = 0,6$.

Таблиця 3.11

Матриця взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності проекту ДПП «Капітальний ремонт дорожнього покриття по вул. Героїв УПА (від ЗЗСО I-II ст. до церкви) в с. Городиславичі Львівського району Львівської області»

Елементи	S ₁	S ₂	S ₃	S ₄	S ₅
A ₁	255300	17200	62780	18920	7920
A ₂	272080	21650	58630	23650	7250
A ₃	189600	8340	49260	24520	14300
P	0,3	0,3	0,1	0,12	0,18

Примітка: складено автором за результатами експертних оцінок

Здійснено вибір оптимальної стратегії взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, розрахувавши описані вище критерії (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Результати розрахунків за критеріями

Елементи	Критерії					
	Б	НО	ММ	П-О	Х-Л	МРС
A ₁	91724	72424	7920	106872	74963	247380
A ₂	98125	76652	7250	113182	79950	264830
A ₃	69824	57204	8340	80844	57528	181260

Умовні позначення: у таблиці заштриховане оптимальне значення W_i .

Примітка: складено автором

Для розрахунку критерію МРС нами сформовано матрицю ризиків проекту ДПП «Капітальний ремонт дорожнього покриття по вул. Героїв УПА (від ЗЗСО І-ІІ ст. до церкви) в с. Городиславичі Львівського району Львівської області» (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Матриця ризиків проекту ДПП «Капітальний ремонт дорожнього покриття по вул. Героїв УПА (від ЗЗСО І-ІІ ст. до церкви) в с. Городиславичі Львівського району Львівської області»

Елементи	S ₁	S ₂	S ₃	S ₄	S ₅	W_i
r ₁	0	238100	192520	236380	247380	247380
r ₂	0	250430	213450	248430	264830	264830
r ₃	0	181260	140340	165080	175300	181260

Примітка: складено автором

Виходячи із отриманих результатів оцінювання за більшістю критеріїв оптимальною стратегією для проекту ДПП «Капітальний ремонт дорожнього покриття по вул. Героїв УПА (від ЗЗСО І-ІІ ст. до церкви) в с. Городиславичі Львівського району Львівської області» є A₂. Вона передбачає взаємодію

держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами.

Висновки до розділу 3

1. З метою розвитку ДПП у зовнішньоекономічній діяльності та підвищення результативності проєктів ДПП досліджено моделі ДПП та визначено форми та механізми ДПП у зовнішньоекономічній сфері. Для декомпозиції моделей ДПП застосовано структурний та об'єктно-орієнтовний підходи до моделювання. У результаті сформовано відповідний порядок моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності: формування мети і завдань моделювання ДПП, інформаційне забезпечення моделювання, вибір методів та засобів, призначених для моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, безпосереднє моделювання (поєднання SADT-моделей із стандартами IDEF0), використання результатів моделювання, вибір (уточнення, коригування) моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері.

2. На підставі аналізування літературних джерел та дослідження практики ДПП у зовнішньоекономічній діяльності виділено істотні складові забезпечення ДПП: 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.

З метою визначення порядку їх реалізації (також порядку реалізації їх елементів), використано морфологічний аналіз. Далі реалізовано такі етапи: постановка проблеми та її аналізування з метою виявлення окремих компонентів (декомпозиція); пошук аналогічної проблеми та варіантів її вирішення; порівняння альтернативних варіантів вирішення поставленої проблеми, що

передбачає дослідження альтернативних комбінацій, які дають у своїй сукупності певні управлінські рішення; вибір оптимальної альтернативи, призначеної для вирішення поставленої проблеми. У результаті отримано порядок забезпечення ДПП у зовнішньоекономічній діяльності: фінансове забезпечення; нормативно-правове забезпечення; організаційне забезпечення; інституційне забезпечення; обліково-аналітичне забезпечення.

3. Для реалізації процесу оцінювання з метою прийняття обґрунтованих рішень щодо ДПП у зовнішньоекономічній діяльності використано елементи теорії ігор («гра з природою») та сформовано відповідну послідовність економічного оцінювання. Вона є такою: формування матричної моделі взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (містить базові моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності та стратегії взаємодії суб'єктів ДПП), результуючим показником якої є NPV проєктів ДПП; оцінювання вірогідності реалізації моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності; визначення коефіцієнту песимізму, коефіцієнту достовірності інформації; вибір оптимальної взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності за критеріями Байєса, Лапласа, максимінним критерієм Вальда, критерієм песимізму-оптимізму Гурвіца, критерієм Ходжа-Лемана, критерієм мінімаксного ризику Севіджа; узагальнення результатів теорії ігор, вибір стратегії взаємодії суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, прийняття управлінських рішень.

Основні наукові результати, отримані автором під час написання розділу 1 опубліковані в (Томич, М.І., Пирог, О.В., 2018а; Томич, М.І., Пирог, О.В., 2018b; Томич, М.І., Пирог, О.В., Вороновська, М.М., 2021; Tomych, M., Shpak, N., Pyroh, O., Voronovska, M. and Kovtok H., 2022).

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі запропоновано вирішення наукового завдання щодо розроблення теоретичних положень, методико-прикладного забезпечення щодо оцінювання та розвитку державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності.

Результати здійсненого дослідження дають змогу сформулювати такі висновки:

1. Розвинуто типологію ДПП у зовнішньоекономічній діяльності із урахуванням цілеспрямованості формування партнерських відносин ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, характеру взаємодії суб'єктів ДПП та просторового виміру, що забезпечує формування цілісного сприйняття потенційних форм взаємодії та локалізації суб'єктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Це дозволяє представникам територіальних громад та інших органів державного управління, представників приватних партнерів здійснити вибір найбільш раціональної форми партнерської взаємодії при реалізації проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

2. Розвинута типологія чинників, які визначають державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності, що забезпечує урахування рушійних сил, які впливають на рішення щодо реалізації проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, а також визначає використання поєднувального аналізу з метою дослідження напрямів пріоритетного розвитку ДПП, що впливає на вибір форми партнерської взаємодії, типів укладених контрактів, розміру інвестицій та способу фінансування ДПП тощо.

3. Представникам територіальних громад, в особі відповідних державних органів, що здійснюють управління об'єктами державної власності, представникам органів місцевого самоврядування, Агенції із підтримки державно-приватного партнерства в Україні та іншим державним партнерам та їх консультативним агентам, запропоновано методичну модель аналізування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, що уніфікує порядок аналізування,

виходячи із його принципів та мети здійснення, яка конкретизована у завданнях, на засадах яких формуються напрями аналізування, що визначають застосування відповідних методів. Це дозволяє оцінити стан ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, виявити та реалізувати резерви його удосконалення з метою підвищення результативності ДПП, що впливає на державну політику у сфері ДПП в Україні та на міжнародні економічні відносини.

4. Учасникам проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, як зі сторони державного, так і приватного партнера, пропонується декомпозиція моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, що забезпечує оптимізацію їх вибору на засадах використання уніфікованого порядку, структуризації та об'єктно-орієнтовного підходів, які дозволяють підвищити результативність договірних конструкцій та підвищити надійність укладених договорів у формах концесії, управління майном, спільної діяльності та їх поєднання.

5. Використання запропонованого порядку стратегування ДПП у зовнішньоекономічній діяльності забезпечуватиме визначення перспектив та майбутнього стану реалізації проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, шляхом вибору тих із них, що забезпечують взаємовигідну співпрацю у зовнішньоекономічній діяльності на довгостроковій основі та передбачають залучення інвестицій у найбільш перспективні об'єкти, які потребують створення, відновлення, модернізації, реконструкції, розвитку тощо.

6. Удосконалена послідовність виявлення істотних складових ДПП адресується учасникам проєктів ДПП, як зі сторони державного, так і приватного партнера - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами) задля удосконалення структури та процесу реалізації проєктів ДПП, підвищення рівня інноваційної складової та процесів адміністрування, спрощення процедур укладання та реалізації проєктів та удосконалення чинного законодавства, з метою розвитку системи відносин на основі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності засобами підвищення темпів

розвитку проєктів ДПП на регіональному та місцевому рівнях, сприянню та залученню іноземних інвестицій тощо.

7. Розуміння ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, як взаємодії держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами) є однією з умов для залучення необхідних інвестиційних ресурсів, підвищення інноваційної активності в національній економіці, розвитку економічної та соціальної інфраструктури, вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрєєва, Г.І., Андрєєва, В.А., 2009. *Організація і методика економічного аналізу*: навчальний посібник. - Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 353 с.
2. Агенція із підтримки державно-приватного партнерства в Україні. [Електронний ресурс]. Режим доступу:<<https://ppragency.me.gov.ua/uk/>> [Дата звернення 01.08.2022].
3. Бабяк, Н.Д., 2014. Контролінг ризиків проєктів державно-приватного партнерства. *Фінанси України*, № 6, с. 95-111.
4. Базилевич В.Д., 2007. *Економічна теорія. Політекономія*: підручник. К.: Знання-Прес, 719 с.
5. Баканова, М.І., Барнгольц, С.Б., Івахненко, В.М., Каракоза, І.І., Ковальова, В.В., Кузьмінського, А.М., Чумаченка, М.Г., 2008. Принципи економічного аналізу: дослідження питань класифікації. *Економічний аналіз*, № 23, с. 23-37.
6. Басенко, К.О., 2014. Державно-приватне партнерство як перспективний інструмент реалізації інвестиційної політики в будівельній галузі. *Інвестиції: практика та досвід*, № 12, с. 112–117.
7. Бондар, Н.М., 2010. Світовий досвід державно-приватного партнерства у транспортній галузі. *Ефективна економіка*, № 6. [Електронний ресурс]. Режим доступу:<http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_6_19> [Дата звернення 15.12.2021].
8. Бондаренко, Ю.В., Козлов, В.Л., 2015. Математические модели и алгоритмы поддержки формирования взаимовыгодного сотрудничества государства и бизнеса на региональном уровне. *Вестник ВГУ, Серия: Системный анализ и информационные технологии*, № 4, с. 92-100.
9. Брайловський, І.А., 2012. Моделі державно-приватних партнерств. *Держава та регіони*, № 4 (40), с. 99-103.

- 10.Брайловський, І.А., 2013а. Аналіз підходів до класифікації моделей державно-приватного партнерства. *Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова*, Т.18, вип. 3/1, с. 60-63.
- 11.Брайловський, І.А., 2013б. Передача активів – роздержавлення як одна із моделей державно-приватного партнерства. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*, № 1 (12), с. 92-98.
- 12.Брайловський, І.А., 2013с. Управління ризиками проєктів державно-приватного партнерства. *Схід*, № 5, с. 17-21.
- 13.Брайловський, І.А., 2015. *Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку*: автореф. дис. на здобуття ступеня д.е.н. Харків, 43 с.
- 14.Будник, В.А., 2015. Узгодження інтересів учасників державно-приватного партнерства на основі концепцій вартості. *Економічний часопис-XXI*, № 1-2(2), с. 47-50.
- 15.Будник, В.А., Лерніченко, К.В., 2015. Оцінка ефективності функціонування підприємств міського водного транспорту на засадах державно-приватного партнерства. *Бізнес інформ*, № 12, с. 157-163.
- 16.Будько, О.В., 2014. Методи оцінки якості облікової інформації. *Економіка та держава*, № 3, с. 54–57.
- 17.Варнавский, В.Г., 2005. *Партнерство государства и частного сектора*: монография. – М.: Наука, 260 с.
- 18.Варнавский, В.Г., Клименко, А.В., Королев, В.А., 2010. *Государственно-частное партнерство: теория и практика*: учеб. пособие. - М.: Издат. дом гос. ун-та - высш. шк. экономики, 290с.
- 19.Васюренко, О.В., 2008. Базові засади процедури узагальнюючого аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*, Вип. 23. с. 287-295.
- 20.Вікарчук, О.І., 2006. *Концесія у трансформаційній економіці*: автореф. дис. на здобуття ступеня к.е.н. К., 17 с.

- 21.Вінник, О.М., 2011. Форми та моделі державно-приватного партнерства. *Університетські наукові записки*, № 1 (37), с. 159-169.
- 22.Гадецька, З.М., Холопова, М.О., 2016. Моделювання бізнес-процесів діяльності підприємства. *Ефективна економіка*, № 5. [Електронний ресурс]. Режим доступу:<http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_5_12> [Дата звернення 15.12.2021].
- 23.Головчак, Г.В., Струк, Н.С., 2017. Обліково-аналітичне забезпечення державно-приватного партнерства на ринку житлово-комунальних послуг України. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*, № 862, с. 82-92.
- 24.Горошкова, Л.А., Волков, В.П., Коваленко, Г.В., 2015. Оцінка ефективності проєктів державно-приватного партнерства у ЖКГ. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*, Вип. 2(1), с. 105-111.
- 25.Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>>. [Дата звернення 18.02.2019].
- 26.Григорська, О.С., 2017. Методичні підходи до оцінки фінансової ефективності державно-приватного партнерства. *Вісник Університету банківської справи*, № 3, с. 118-124.
- 27.Грицай, С.В., 2004. Классификация форм частно-государственного партнерства в России. *Проблемы регулирования деятельности в базовых отраслях национальной экономики*: монографія. М.: ИНИОН РАН, 200 с.
- 28.Гриценко, Л.Л., 2012. Концептуальні засади державно-приватного партнерства. *Вісник СумДУ. Серія : Економіка*, №3, с. 52-59.
- 29.Гриценко, Л.Л., Красуля, Т.Ю., 2011. Управління ризиками при реалізації інфраструктурних проєктів в рамках державно-приватного партнерства. *Актуальні проблеми економіки*, № 12 (126), с. 85-90.

30. Грищенко, Л.Л., Рекуненко, І.І., 2014. Державно-приватне партнерство як форма активізації взаємодії держави та бізнесу. *Вісник СумДУ. Серія : Економіка*, № 3, с. 60-69.
31. Грищенко, С., 2011. *Підготовка та реалізація проєктів публічно-приватного партнерства: практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу*. К., ФОП Москаленко О.М., 140 с.
32. Дейнега, О.В., 2017. Формування інформаційних оцінок негентропії середовища для машинобудівних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*, Вип. 25(1), с. 133-137.
33. *Державна служба статистики України*. Статистичні дані. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <<https://ukrstat.gov.ua/>> [Дата звернення 16.08.2022].
34. Дерябина, М.А., Цедилин, Л.И., 2007. *Государственно частное партнё́рство: теория и практика*: монографія. М.: Інститут економіки РАН, 20 с.
35. Дикий, О.В., 2012. Систематизація наукових підходів до класифікації форм та сутності державно-приватного партнерства. *Ефективна економіка*, № 6. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_6_21> [Дата звернення 16.10.2018].
36. Дідченко, О.І., Москаленко, С.А., 2012. Державно-приватне партнерство: сутність, законодавство, закордонний досвід. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*, №2. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_2_048.pdf> [Дата звернення 16.10.2018].
37. Длугопольський, О.В., Жуковська, А.Ю., 2012. Державно-приватні партнерства: зарубіжний досвід і уроки для України. *Актуальні проблеми економіки*, № 3, с. 43-49.

38. Дорошкевич, К.О., Вороновська, М.М., Івасюк, В.В., 2022. Стратегія і тактика державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. *Фінансовий простір*, № 1 (45), С. 35–44.
39. Дубина, И.Н., 2019. *Математические методы: основы теории игр: учебное пособие для СПО*. Саратов: Профобразование, 196 с.
40. Дубок, І.П., 2014. Сутність та особливості державно-приватного партнерства. *Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України*, Вип. 2, с. 139-149.
41. Дубок, І.П., 2016. 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), с. 257-265.
42. Дутко, Н.Г., 2010. Європейський досвід державно-приватного партнерства. *Вісник академії державного управління*, № 1, с. 30-36.
43. Слезь, О.П., Бєленцова, В.В., 2012. Методи економічного аналізу. *Економічний вісник Запорізької держ. інж. Акад.*, с. 53-60.
44. Єрмілов, С.Ф., 2011. Особливості формування інституту державно-приватного партнерства. *Держава і регіони. Серія: Державне управління*, № 4, с. 96-102.
45. Жежуха, В.Й., Маслак, О.О., 2011. Облік, аналіз та аудит зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібн. К.: Каравела, 400 с.
46. Жук, В.П., 2012а. Організація державно-приватного партнерства в зарубіжних країнах. *Інвестиції: практика і досвід*, № 11, с. 111-113.
47. Жук, В.П., 2012б. Основні характеристики державно-приватного партнерства на регіональному рівні. *Завдання державного, регіонального та муніципального управління в контексті нових реалій національного розвитку: тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції*, Т.2, Київ, Україна, 06 квітня 2012 р. Київ: ВПЦ АМУ, с. 182-184.

48. Жук, В.П., 2012с. Форми функціонування державно-приватного партнерства. *Інвестиції: практика та досвід*, № 13, с. 109-111.
49. Залознова, Ю.С., Бутенко, Н.В., Петрова, І.П., 2016. Публічно-приватне партнерство в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку. *Економічний вісник Донбасу*, № 2 (44), с. 21-28.
50. Запатріна, І.В., 2010. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг. *Економіка і прогнозування*, № 4, с. 62-86.
51. Золотарєва, Т.А., Мурзараимов, К.К., 2021. Практическое применение теории игр при принятии решений в условиях неопределённости. *Proceedings of the 1 st International Scientific and Practical Conference Scientific trends in the context of globalization*. № 60, с. 51-58.
52. Ільченко, Ю.О., Курченко, А.А., Сікетіна, Н.Г., 2018. Принципи економічного аналізу та його ключові категорії. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія : Економічні науки*: зб. наук. пр. Харків: НТУ "ХПІ", № 48 (1324), с. 96-99.
53. Ісаєва, О.В., 2014. Фактори ефективності державно-приватного партнерства як однієї з провідних форм участі держави на фінансовому ринку в ролі кредитора. *Вісник Української академії банківської справи*, № 1, с. 67-72.
54. Карий, О.І., Процак, К.В., Мавріна, А.О., 2015. Проєкти державно-приватного партнерства: ключові проблеми практичної реалізації. *Економічний аналіз*, Т. 20, с. 35-44.
55. Карковська, В.Я., Якимець, М.М., 2021. Особливості управління змінами у приватному та державному секторах. *Бізнес інформ*, №3, С. 102-108.
56. Карковська, В.Я., Корчинська, О.О., 2019. Формування та управління адміністративною діяльністю підприємства. *Інфраструктура ринку*, Вип. 37, С. 277-282.
57. Карковська, В.Я., Вішка, І.С., 2021. Публічний аудит: сутність, структурні елементи та особливості застосування. *Бізнес Інформ*, № 10 (525), С. 341–346.

- 58.Князь, С.В., Вільгуцька, Р.Б., Богів, Я.С., 2013. Морфологічний аналіз організаційних структур торговельних підприємств. *Ефективна економіка*, № 11. [Електронний ресурс]. Режим доступу:<http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_31> [Дата звернення 15.12.2021].
- 59.Колобашкина, Л.В., 2021. *Основы теории игр*. М.: Лаборатория знаний, 198 с., с. 74.
- 60.Комарницька, Г.О., 2019. *Державно-приватне партнерство: інвестиційно-інноваційне забезпечення, митне обслуговування та економічна ефективність*. Л.: Галицька видавнича спілка, 211 с.
- 61.Комарницька, Г.О., 2019. Нормативно-правові засади митного обслуговування державно-приватного партнерства. *Економіка. Фінанси. Право*. № 4/2. С. 11-15.
- 62.Комарницька, Г.О., 2019. Принципи активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності *Інтелект XXI*. № 4. С. 78-82.
- 63.Комарницька, Г.О., 2020. *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.
- 64.Корзаченко, О.В., 2015. Моделювання бізнес-процесів підприємств: методології, підходи та методи. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки*, Вип. 11(1), с. 171-175.
- 65.Коротков, Э.М., 2000. *Исследование систем управления*. М.: Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 130 с.
66. Криковцева, Н.О., Саркісян, Л.Г., Біленький, О.Ю., Кортельова, Н.В., 2012. *Маркетингова товарна політика*. К.: Знання, 183 с.
- 67.Круглов, В.В., 2014. Правовий механізм забезпечення державно-приватного партнерства. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління*, Вип. 2, с. 42-49

- 68.Круглов, В.В., 2018а. Моделі державно-приватного партнерства. *Держава та регіони*, №2 (62), с. 56-61.
- 69.Круглов, В.В., 2018b. Моделі визначення ефективності проєктів державно-приватного партнерства. *Держава та регіони*, № 1.(61), с. 107-113.
- 70.Крутова, А.С., Тарасова, Т.О., Кащена, Н.Б., 2019. Проєкти державно-приватного партнерства: реалізація та аналіз ефективності. *Економічний простір*, № 141, с. 158-171.
- 71.Кузьмина, С.Н., Бабкин И.,А., 2015. Принципы и модели государственно-частного партнерства в промышленности и научно-инновационной сфере. *Вестник Забайкальского государственного университета*, № 12 (127), с. 110-120.
- 72.Кузьмін, О.Є., Мельник, О.Г., 2007. *Основи менеджменту*. К.: «Академвидав», 464 с.
- 73.Кузьмін, О.Є., Захаркіна, Л.С., Терлецька, В.О., Теребух, А.А., Лісовська, Л.С. та інші, 2019. *Державне стимулювання інноваційного розвитку суб'єктів господарювання: методологічні засади, світовий та вітчизняний досвід*: колективна монографія. Суми: Фіктивне видавництво в Україні, 200 с.
- 74.Кузьмін, О.Є., Комарницька, Г.О., 2019. Методи оцінювання економічної ефективності державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. *Економіка. Фінанси. Право*, №11, С. 30 – 35.
- 75.Кузьмін, О.Є., Комарницька, Г.О., 2019. Оцінювання державно-партнерського потенціалу територіального утворення. *Економіка: реалії часу*, № 4 (44), С. 5–17.
- 76.Кузьмін, О.Є., Будинський, Р.З., Поріцька, А.І., 2020. *Управління економічними системами та процесами в умовах глобалізаційних трансформацій*: колективна монографія. Х.: Видавництво Іванченка І.С., 297с.

77. Кузьмін, О.Є., Жигало, О.Ю., 2020. Розвиток митного регулювання експортно-імпортової діяльності в умовах використання інноваційної ємності підприємств. *Бізнес інформ*, №4 (507), С.28-34.
78. Леонов, С.В., Гриценко, Л.Л., 2011. Концептуальні основи формування системи оцінки проєктів державно-приватного партнерства. *Механізм регулювання економіки*, № 3(53), с. 118-125.
79. Лук'янченко, О., Джабраїлов, Р., 2006. Економіко-правове забезпечення розвитку житлово-комунального господарства на концесійній основі. *Схід*, №1, с. 5-8.
80. Любохинець, О.В., 2012. Теоретико-методологічні основи аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*, № 4, С. 227-231.
81. Маїсурадзе, М.Ю., 2013. Нормативно-правове забезпечення здійснення державно-приватного партнерства в Україні. *Економіка та право*, №3, с. 115-123.
82. Майстро, С.В., 2016. Державно-приватне партнерство як інструмент забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону. *Вісник НУЦЗ України. Серія: Державне управління*, № 2 (5), с. 243-249.
83. Марченко, В.М., 2015. Форми державно-приватного партнерства в Україні. *Бізнес інформ*, № 12, с. 65-70.
84. Мащенко, М.А., 2018. Аналітичний огляд моделей державно-приватного партнерства у розрізі забезпечення інвайронментальної безпеки. *Агросвіт*, № 24, с. 31-35.
85. Мельник, А.Ф., Підгаєць, С.В., 2017. *Державно-приватне партнерство в системі інститутів національної економіки: механізми розвитку*. Тернопіль: ТНЕУ, 279 с.
86. Методика проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства: наказ Міністерства економічного розвитку і

- торгівлі України № 255 від 27.02.2012. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <<http://www.me.gov.ua/>>. [Дата звернення 27.07.2017].
87. Міністерство економіки України (стара назва: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України). [Електронний ресурс]. Режим доступу: <<http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>>. [Дата звернення 13.07.2022].
88. Міністерство інфраструктури України. SWOT-аналіз інфраструктурних проєктів ДПП в Україні у 2017 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/files/Presentation_PPP%20SWOT%20analysis%20ENG.pdf>. [Дата звернення 11.03.2018].
89. Молдован, В.В., Чулінда, Л.І., 2010. *Правознавство*. К.: Центр навчальної літератури, 184 с.
90. Москаленко, Н.О., Зосімова, А.В., 2017. Оцінювання стану та змінюваності ЗЕД підприємств машинобудування України та Харківського регіону. *Бізнес інформ*, № 12. С. 100-108.
91. Мостепанюк, А.В., 2011. Ризики реалізації проєктів державно-приватного партнерства: причини виникнення та механізм управління. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*, № 1, с. 356-367.
92. Музиченко, А.С., Бержанір, А.Л., 2013. Державно-приватне партнерство як інститут взаємодії влади та бізнесу. *Економічний простір*, № 75, с. 100-108.
93. Набульсі, Х.Н., 2017. Національні особливості сучасних моделей державно-приватного партнерства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*, Вип. 2(1), с. 58-63.
94. Наумов, О.Б., Стоянова-Коваль, С.С., 2016. Механізм державно-приватного партнерства як інструмент стабілізації інвестиційного процесу. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*, № 6, с. 98-105.
95. Нейкова, І., 2010. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку. *Науковий вісник*

- Національного університету ДПС України. Серія : Економіка, право, № 1(48), с. 152-160.*
96. Оліфіренко, Л.Д., 2012. Методологічні підходи до оцінки ефективності механізму формування інституціональних змін щодо розвитку корпоративних структур. *Економіка та держава*, № 10, с. 80-82.
97. Онищенко, Л.І., 2013. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <<http://oldconf.neasmo.org.ua/node/361>> [Дата звернення 15.02.2017].
98. Павлюк, К.В., Павлюк, С.М., 2010. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці КНТУ. Серія : Економічні науки*, № 17.2010, с. 10-19.
99. Пакуліна, А.А., Пакуліна, Г.С., 2014. Державно-приватне партнерство як фактор ефективного розвитку соціального комплексу регіону. *Вісник економіки транспорту і промисловості*, Вип. 47, с. 159-162.
100. Панкратова, Н.Д., Савченко, І.О., 2008. Застосування методу морфологічного аналізу до задач технологічного передбачення. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Серія : Комп'ютерні технології*, Т. 90, Вип. 77, с. 6-13.
101. Пасічник, М.В., 2009. Механізми впровадження нового публічного менеджменту: досвід США. *Державне управління: теорія та практика*, № 1. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej9/doc_pdf/Pasichnyk_MV.pdf>. [Дата звернення 13.05.2021].
102. Пашинська, К.С., 2015. Форми державно-приватного партнерства. *Економічний аналіз*, Т. 22, № 1, с. 48-52.
103. Петрова, І.П., 2015. Система управління ризиками державно-приватного партнерства. *Молодий вчений*, № 12(2), с. 129-134.
104. Пирог, О.В., 2013. Національні проекти як інструмент залучення прямих іноземних інвестицій. *Вісник Дніпропетровського університету*.

- Серія : Світове господарство і міжнародні економічні відносини*, Вип. 5, № 10 / 2, Т. 21, с. 95-105.
105. Підгаєць, С., 2011. Європейський досвід застосування моделей державно-приватного партнерства. *Журнал європейської економіки*, Т. 10, Ном. 3, с. 291-305.
106. Пілігрим, Г.С., 2009. Правове регулювання розвитку концесійних відносин в Україні і за кордоном (порівняльно-правове дослідження). *Форум права*, №3. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.hozpravo.com.ua/conferences/uchastnik/index.php_ELEMENT_ID=109> [Дата звернення 15.02.2017].
107. Половинкин, А.И., 1988. Основы инженерного творчества. М.: Машиностроение, 368 с.
108. Полуянов, В.П., Головчанська, М.А., 2013. Методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів, що реалізуються на засадах державно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <ea.donntu.edu.ua>. [Дата звернення: 02.02.2017]
109. Полякова, О.М., 2009. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення. *Коммунальное хозяйство городов*, № 87, с. 317-322.
110. Попович, Д.В., 2015. Концесія як форма державно-приватного партнерства: сутність, переваги і недоліки застосування. *Економіка: реалії часу*, № 1(17), с. 49-53.
111. Про державно-приватне партнерство: Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <<http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>>. [Дата звернення: 15.11.2016]
112. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України № 959-XII від 16.04.1991 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12/>>. [Дата звернення: 17.11.2016]

113. Про концесію: Закон України № 997-XIV від 16.07.1999 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997-14>>. [Дата звернення: 15.11.2016]
114. Пучков, В.В., 2009. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия власти и бизнеса. *Ползунов: альманах*, № 1, с. 289-293.
115. Рожкова, Я.О., 2017. Моделювання процесу управління фінансовою діяльністю банку. *Актуальні питання економічних наук: матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції*, Київ, Україна, 9-10 червня 2017 р. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», с.135-139.
116. Сатановська, М.А., 2015. *Адміністративно-правове забезпечення державно-приватного партнерства в Україні*: автореф. дис. на здобуття ступеня к.юр.н. К., 22 с.
117. Серединська, В.М., Загородна, О.М., Федорович, Р.В., 2006. *Теорія економічного аналізу: підручник*. Тернопіль: Видавництво Астон, 368 с.
118. Сиченко, В.В., Мареніченко, В.В., 2015. Механізми реалізації державно-приватного партнерства у сфері малого та середнього бізнесу. *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*, № 1, с. 162-165.
119. Сімсон, О., 2011. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері. *Вісник Академії правових наук України*, № 4, с. 222-230.
120. Степанова, О.В., 2012. Інституційні механізми розвитку державно-приватного партнерства в Україні. *Ефективна економіка*, № 6. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_6_44> [Дата звернення 15.02.2017].
121. Тараненко, І.В., Охінько, О.В., 2011. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*, № 1 (4), с. 376-386.
122. Тараш, Л.І., Петрова, І.П., 2016. Інституціональне забезпечення державно-приватного партнерства в Україні: проблеми та напрями розвитку. *Економічний вісник Донбасу*, № 1(43), с. 35-43.

- 123.Томич, М.І., Пирог, О.В., 2016. Теоретичні аспекти державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. *Економіка і фінанси*, с. 93-100.
- 124.Томич, М.І., 2017. Ознаки державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. *Проблеми формування та реалізації конкурентної політики: тези доповідей V міжнародної науково-практичної конференції*, Львів: Видавництво Львівської політехніки, с. 38-39.
- 125.Томич, М.І., Пирог, О.В., 2017а. Оцінювання чинників, що активізують розвиток державно-приватного партнерства в зовнішньоекономічній діяльності. *Бізнес інформ*, №12, с. 263-268.
- 126.Томич, М.І., Пирог, О.В., 2017б. Сутність та значення державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. *Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи: тези доповідей II міжнародної науково-практичної конференції молодих учених*. Львів: Видавництво Львівської політехніки, с. 56-57.
- 127.Томич, М.І., Пирог, О.В., 2018а. Моделювання розвитку державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності України. *Сучасні тенденції розвитку регіонів та галузей народного господарства: монографія*. Дніпро: Пороги, с. 66-81.
- 128.Томич, М.І., Пирог, О.В., 2018б. Перспективи інвестування державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній сфері України. *Взаємодія банків та інших фінансових установ з підприємствами: теорія, методика і практична реальність: монографія*. Дніпро: Пороги, с. 122-138.
- 129.Томич, М.І., Пирог, О.В., 2018с. Зовнішньоекономічні аспекти державно-приватного партнерства в Україні. *Вісник Дніпровського університету. Серія Світове господарство і міжнародні економічні відносини*, Вип. 9, Т. 25, с. 76-85.
- 130.Томич, М.І., Пирог, О.В., 2018d. Сучасні тенденції державно-приватного партнерства в сільському господарстві країни. *Фінансування, інвестування та кредитування в Україні: проблеми та перспективи розвитку в кризовій*

- економіці*: збірник наукових праць за матеріалами міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Дніпро, с. 284-287.
- 131.Томич, М.І., Пирог, О.В., 2018е. Чинники, що визначають державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності». *Проблеми економіки, фінансів та управління експортно-імпортною діяльністю*: тези доповідей II міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Львів, с. 39.
- 132.Томич, М.І., Пирог, О.В., Процик, І.С., 2019. Концесія як перспективна форма державно-приватного партнерства: переваги та недоліки. *Молодий вчений. Економічні науки*, №2 (66), с. 641-646.
- 133.Томич, М.І., Пирог, О.В., Вороновська, М.М., 2021. Моделі державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності: форми, механізми, декомпозиція. *Фінансовий простір*, № 4 (44), с. 8-19.
- 134.Топольницька, Т.Б., 2013. Формування системи організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Сталий розвиток економіки*, № 2, с. 111-114.
- 135.Федулова, Л.І., 2012. Фінансові аспекти державно-приватного партнерства. *Фінанси України*, № 12, с. 79-92.
- 136.Федосов, В.М., Юхименко, П.І., Лазебник, Л.Л., 2010. *Теорія фінансів*: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 576 с.
- 137.Фещур, Р.В., Барвінський, А.Ф., Кічор, В.П., 2003. *Статистика: теоретичні засади і прикладні аспекти*: навч. посіб. Львів: Інтелект-Захід, 375 с.
- 138.Фильченков, В.А., 2007. Понятие, принципы, условия эффективности и признаки ГЧП. *Сервис в России и за рубежом*, № 2, с. 169.
- 139.Хусаїнов, Р., 2015. Моделі державно-приватного партнерства: закордонний досвід та перспективи для України. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*, № 4 (224), с. 177-192.
- 140.Цогла, О.О., 2013. Теоретичні засади трактування поняття «концесія». *Актуальні проблеми економіки*, № 7, с. 34-38.

141. Черевиков, Є.Л., Єрофєєва, Т.А., 2010. Управління ризиками проєктів державно-приватного партнерства. *Наукові праці НДФІ*, Вип. 4, с. 48-53.
142. Шарингер, Л., 2004а. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора. *Российский экономический журнал*, №9/10, с. 41-52.
143. Шарингер, Л., 2004б. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора. *Мир перемен*, №2, с. 13.
144. Шевченко, Б.О., 2015. Відносини партнерства в контексті трансформаційних змін державного управління в умовах глобалізації. *Технологічний аудит та резерви виробництва*, № 1/7, с. 12-17.
145. Шемаєва, Л.М., 2017. 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, с. 45-49.
146. Шилепницький, П.І., 2010. Дослідження природи державно-приватного партнерства. *Регіональна економіка*, №3, с.187-194.
147. Шилепницький, П.І., 2011. *Державно-приватне партнерство: теорія і практика*: монографія. Чернівці: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 455 с.
148. Шилепницький, П.І., Петрова, І.П., 2019. Особливості використання державно-приватного партнерства в освіті: закордонний досвід. *Ефективна економіка*. №12.
149. Шилепницький, П.І., Зибарева, О.В., 2019. Державно-приватне партнерство: польський досвід. *Ефективна економіка*. №2.
150. Шилепницький, П.І., Петрова, І.П., 2020. Можливості публічно-приватного партнерства для інноваційного розвитку промисловості. *Інфраструктура ринку*. №47.

- 151.Шкурупій, О.В., Гончаренко, В.В., Артеменко, І.А., 2012. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємств*. К.: Центр учбової літератури, с. 248.
- 152.Штурба, А.Ю., 2015. Законодавче забезпечення розвитку державно-приватно-го партнерства в Україні. *Антикризове управління економікою України: нові виклики: тези доповідей III міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*, Київ, Україна, 15-17 грудня 2015 р. Київ: КНЕУ, с. 338-343.
- 153.Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні: аналітична записка. [Електронний ресурс]. Режим доступу:< <http://www.niss.gov.ua/articles/816>> [Дата звернення 15.02.2017].
- 154.Юрицин, В.М., 2012. Моделирование взаимодействия таможи и бизнеса при осуществлении таможенных процедур. *Управленческое консультирование*, № 3, с. 160-166.
- 155.Ющенко, Н., 2020. Методи оцінки ризиків державно-приватного партнерства теплоенергетиці та заходи для ліквідації наслідків їх виникнення. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, № 4, с. 194-204.
- 156.Яненко, І.Г., 2008. Напрями ефективного залучення організаційного ресурсу інноваційно-технологічного розвитку економіки України. *Економіка і держава*, № 6, с. 80-84.
- 157.Andersen, O.J., 2004. Public-Private Partnerships: Organizational Hybrids as Channels for Local Mobilisation and Participation? *In Scandinavian Political Studies*, Vol. 22, No. 1.
- 158.Corrigan, M.B., 2005. *Ten Principles for Successful Public/Private Partnerships*. Washington, DC.
- 159.Dewatripont, M., Legros, P., 2005. Public-private partnerships: contract design and risk transfer. *European Investment Bank (EIB) Papers*, Vol. 10, № 1.
- 160.Doroshkevych, K., Shpak, N., Maznyk, L., Dvulit, Z., Seliuchenko, N., Dragan, O., 2022. Influence of digital technologies on the labor market of HR specialists.

- Proceedings of the 6th International conference on computational linguistics and intelligent systems (COLINS 2022)*, Vol. 1: Main conference, Gliwice, Poland, May 12-13, 2022, P. 1475–1487.
161. Doroshkevych, K., Shpak, N., Shpak, Y., Salata, I., Sharko, M., 2021. Strategy and tactics of international digitalization and intellectualization of economic relations. *Proceedings of the 5th International conference on computational linguistics and intelligent systems (COLINS 2021)*, Lviv, Ukraine, April 22–23, 2021, Vol. I: Main conference, P. 1477–1487.
162. Doroshkevych, K., Maslak, O., Salata, I., 2018. Principles of formation and development of clustering systems of the national economy. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. Серія «Економічні науки»*, Т. 20, № 86, С. 68–72.
163. *EPEC Market Update*. Review of the European PPP Market in 2020. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.eib.org/attachments/epec/epec_market_update_2020_en.pdf> [Дата звернення 23.09.2021].
164. Gatti, S., 2007. *Project Finance in theory and practice*. Academic Press, p. 414.
165. Gogunskii, V., 2017. Developing a system for the initiation of projects using a Markov chain. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, No. 1 (3), p. 25-32.
166. *Guidelines for successful public-private partnerships*. European Commission Directorate General regional Policy. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf> [Дата звернення 23.09.2021].
167. Guri, W., 2006. Public-Private Partnerships: Addressing a Nebulous Concept. *10th International Research Symposium on Public Management (IRSPM X)*, Glasgow Caledonian University, Scotland. 10 – 12 April 2006.

168. Harding, A., 1998. Public-Private Partnerships in the UK. *Partnerships in Urban Governance, European and American Experiences*. Basingstoke and New York: Palgrave.
169. Hodge, G., Greve, C., 2005. PPPs: An International Performance Review. *Paper presented at the American Midwest Political Science Association Conference, 8-11 April 2005*.
170. International Monetary Fund, 2004. Public Investment and Fiscal Policy. Public-Private Partnership. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <<https://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.htm>> [Дата звернення 23.09.2021].
171. Karkovska, V., Podolchak, N., Levytska, Y., 2020. Management of innovative projects on the basis of a system-oriented approach. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*, № 3 (13), С. 47–54.
172. Kuzmin, O., Ortynska, N., Ovcharuk, V., Zhezhukha, V., 2019. Assessment of the formation of administration systems in the enterprise management. *Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies*, Vol. 30, P. 161–178.
173. Kuzmin, O., Shpak, N., Melnyk, O., Ruda, M., Sroka, W., 2020. Implementation of a Circular Economy in Ukraine: The Context of European Integration. *Resources*, 9, 96.
174. Kuzmin, O., Ruoxi, W., Beshley, H., Lingyu, Y., Urikova, O., Beshley, M., 2022. Industrial 5G private network: architectures, resource management, challenges, and future directions. *Advanced trends in radioelectronics, telecommunications and computer engineering: proceedings 16th International conference (Lviv-Slavske, Ukraine, February 22–26, 2022)*, P. 780–784.
175. Leeper, E.M., Walker, T.B., Yang, S-H., 2009. Government Investment and Fiscal Stimulus in the Short and Long Runs. *NBER Working paper*, No. 15153.
176. Lewis, G., Mervyn, D., 2007. *Public Private Partnerships: the worldwide revolution in infrastructure provision and project finance*. Edward Elgar Publishing. p. 268.

177. Linder, S., Rosenau, P., 2000. *Mapping the Terrain of the Public-Private Policy Partnership*. The MIT Press, Cambridge Massachusetts.
178. McKinsey, 2009. Creating Change at Scale through Public-Private Partnerships. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/social%20sector/our%20insights/creating%20change%20at%20scale%20through%20public%20private%20partnerships/creating_change_at_scale_through_public-private_partnerships.pdf> [Дата звернення 23.08.2022].
179. Moszoro, M., 2010. *Efficient Public-Private Partnerships*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <<http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0884-E.pdf>> [Дата звернення 24.08.2021].
180. OECD, 2008. Public-private partnerships: in pursuit of risk sharing and value for money. OECD Publishing, 141 p.
181. OECD, 2012. Recommendation of the Council on Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships [Электронный ресурс]. Режим доступа: <<https://www.oecd.org/governance/budgeting/PPP-Recommendation.pdf>> [Дата звернення 23.08.2022].
182. Pekka, P., 2002. *Innovative Project Delivery Methods for Infrastructure*. Finnish Road Enterprise, p. 120.
183. Fosler, R. Scott, Berger Renee A., 1982. *Public-private partnership in American cities: seven case studies*. Lexington, Mass.: Lexington Books, p. 43-45, 52-57.
184. *Public-Private Partnerships for Transportation and Water Infrastructure*, 2020 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <<https://www.cbo.gov/publication/56044>> [Дата звернення 23.08.2022].
185. Roehrich, Jens K., Lewis, Michael A., George, Gerard, 2014. Are public-private partnerships a healthy? A systematic literature review. *Social Science & Medicine*, No. 113, p. 110–119.

186. Stoker, G., 1998. *Public-Private Partnerships and Urban Governance. Partnerships in Urban Governance, European and American Experiences.* Basingstoke and New York: Palgrave.
187. *The Canadian Council for Public-Private Partnerships*, 2020. *Definitions & Models.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.pppcouncil.ca/web/P3_Knowledge_Centre/About_P3s/Definitions_Models.aspx> [Дата звернення 23.08.2022].
188. *The European Commission*, 2009. *Mobilising private and public investment for recovery and long term structural change: developing Public Private Partnerships.* Brussels.
189. *The European Court of Auditors*, 2018. *Special Report: Public-Private Partnerships in the EU: Widespread shortcomings and limited benefits.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR18_09/SR_PPP_EN.pdf> [Дата звернення 23.08.2022].
190. *The World Bank*. *Public-Private Partnerships.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <<https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/ppp.worldbank.org>> [Дата звернення 23.08.2022].
191. The World Bank, 2014. *Public-Private Partnerships. Reference Guide. Version 2.0.* Washington D.C.
192. Tomych, M., Pyroh O., 2018. Public Private Partnership in External Economic Activity: Theoretical Aspects. *Economics, Entrepreneurship, Management*, Vol. 5, No. 2, pp. 7-10.
193. Tomych, M., Shpak, N., Pyroh, O., Voronovska, M. and Kovtok H., 2022. Applied Intelligent Systems of Support for Public-Private Partnership in Foreign Economic Activity. *Proceedings of the 6th International Conference on Computational Linguistics and Intelligent Systems (COLINS 2022).* Vol. I. Gliwice, Poland, May 12-13, 2022. pp. 1499-1508.

194. Van der Hoorn, B., 2015. Playing projects: Identifying flow in the “lived experience”. *International Journal of Project Management*, Vol. 33, Is. 5, p. 1008–1021.
195. United States Department of Transportation, Federal Highway Administration. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <www.fhwa.dot.gov/ppp/options.htm> [Дата звернення 23.08.2022].
196. Yehoue E., Hammami, M., Ruhashyankiko, J.-F., 2006. Determinants of Public-Private Partnerships in Infrastructure. IMF Working paper, WP/06/99/, 39 p.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

Договори ДПП Давидівської ТГ за 2017-2021 рр.

Загальна кількість проектів Давидівської ТГ	Роки				
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
З суб'єктами господарської діяльності України	144	174	345	471	496
З іноземними суб'єктами господарської діяльності	45	80	135	211	225
З іноземними державами	0	1	3	0	1

Примітка: складено автором за даними Давидівської ОТГ

ДОДАТОК Б

Довідки про впровадження результатів дисертації

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з наукової роботи
 Національного університету
 «Львівська політехніка»
 д.т.н., проф. Демидов І. В.
 19.10.2022 р.



про використання результатів дисертаційної роботи Томич Мар'яни Ігорівни на тему «Оцінювання та розвиток державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності», представленої на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини», при виконанні науково-дослідних робіт кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка» за темами: «Інвестиційно-інноваційне забезпечення розвитку національного господарства та його суб'єктів в умовах дослідження моделі глобалізації» та «Ресурсно-інформаційне забезпечення моделей розвитку національних економік та їх суб'єктів у глобальній економічній системі»

Комісія у складі – начальника НДЧ, д.т.н., ст. доц. Небесний Р. В., зав. відділу науково-організаційного супроводу наукових досліджень, к.т.н. Лазько Г. В., в.о. завідувача кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, доц., к.е.н. Дорошкевич К.О. та заст. начальника планово-фінансового відділу Чулой Т. М. цим актом підтверджує, що результати дисертаційної роботи здобувача наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини» Томич Мар'яни Ігорівни щодо формування положень з аналізування та оцінювання державно-приватного партнерства в зовнішньоекономічній діяльності використані при виконанні науково-дослідних робіт кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка» за темами: «Інвестиційно-інноваційне забезпечення розвитку національного господарства та його суб'єктів в умовах дослідження моделі глобалізації» (номер державної реєстрації: 0115U006723) та «Ресурсно-інформаційне забезпечення моделей розвитку національних економік та їх суб'єктів у глобальній економічній системі» (номер державної реєстрації: 0121U108836).

Зокрема, у рамках виконання науково-дослідної роботи «Інвестиційно-інноваційне забезпечення розвитку національного господарства та його суб'єктів в умовах дослідження моделі глобалізації» (номер державної реєстрації: 0115U006723) Томич М.І. удосконалила методичну модель аналізування державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності, що, на відміну від існуючих, містить логічно-структуровану систему, елементами якої є принципи та мета аналізування, яка конкретизована у завданнях, виходячи із яких формуються напрями аналізування, що визначають застосування відповідних методів, а саме порівняння, спостереження, групування даних, методи аналізування рядів даних, економіко-математичне моделювання і статистичний аналіз, SWOT-аналіз, евристичні методи тощо (Розділ 2, п. 2.2 «Оцінювання чинників, що активізують розвиток державно-приватного партнерства в умовах глобалізації»).

Голова комісії:начальник НДЧ,
д.т.н., ст. доц.**Члени комісії:**зав. відділу НОСНД, к.т.н.
заст. нач. відділу ПФВ
в.о. зав. кафедри ММП, к.е.н., доц.

Р. В. Небесний

Г. В. Лазько
Т. М. Чулой
К. О. Дорошкевич



0002915

УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
 НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

вул. С. Бандери, 12, Львів, 79013, тел. (380-32) 237-49-93, 258-27-58, факс: (380-32) 258-26-80
 ел. пошта: coffice@lpnu.ua, інтернет: www.lp.edu.ua

18.10.2022 № 67-01-1262

на № _____

Довідка

про використання у навчальному процесі результатів
 дисертаційної роботи Томич Мар'яни Ігорівни

Основні положення та результати дисертаційної роботи Томич Мар'яни Ігорівни на тему «Оцінювання та розвиток державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності», представленої на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини» (галузь знань 29 «Міжнародні відносини»), впроваджені у навчальний процес Національного університету «Львівська політехніка» та застосовуються під час викладання навчальних дисциплін: «Адміністрування державно-приватного партнерства у бізнесі» та «Адміністрування міжнародних бізнес-структур» для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти освітньо-професійної програми «Бізнес-адміністрування» (спеціальність 073 «Менеджмент») усіх форм навчання. Зокрема, у навчальному процесі впроваджено запропоновані Томич М.І.:

– послідовність виявлення істотних складових державно-приватного партнерства (дисципліна «Адміністрування державно-приватного партнерства в бізнесі», тема 1 «Поняття та ознаки державно-приватного партнерства»);

– методичну модель аналізування державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності (дисципліна «Адміністрування міжнародних бізнес-структур», тема 2 «Фактори побудови і використання систем адміністрування в управлінні міжнародними бізнес-структурами та їх вплив на оцінювання середовища міжнародних бізнес-структур»);

– декомпозицію моделей державно-приватного партнерства, що передбачають використання структурного та об'єктно-орієнтовного підходів та порядку дій (дисципліна «Адміністрування державно-приватного партнерства у бізнесі», тема 5 «Форми та моделі державно-приватного партнерства в бізнесі»).

Проректор з науково-педагогічної роботи,
 канд. техн. наук, доцент



Давидчак О. Р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ



НАЦІОНАЛЬНА МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ

ФАКУЛЬТЕТ КОМП'ЮТЕРНИХ СИСТЕМ,
ЕНЕРГЕТИКИ ТА АВТОМАТИЗАЦІЇ

NATIONAL
METALLURGICAL ACADEMY
OF UKRAINE



НАЦІОНАЛЬНА
МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ
УКРАЇНИ

FACULTY OF COMPUTER SYSTEMS, POWER INDUSTRY AND AUTOMATION

Україна, 49600, Дніпро, пр. Гагаріна, 4

Телефон: (0562) 47-46-31, (056) 374-81-27. e-mail: eika2013@gmail.com

№ 126_ від 20.03.2018 р.

ДОВІДКА

ПРО ЗВ'ЯЗОК З НАУКОВИМИ ПРОГРАМАМИ, ПЛАНАМИ, ТЕМАМИ

Видана Томич Мар'яні Ігорівні про те, що результати дослідження за темою «Моделивання розвитку державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності України» відповідають тематичній спрямованості наукових розробок з держбюджетної теми «Моделивання економічної поведінки та стратегії розвитку суб'єктів господарювання» (державний реєстраційний номер 0116U008360) та ініційованої теми «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» (державний реєстраційний номер 0116U006782).

Томич Мар'яна Ігорівна визначила сутність державно-приватного партнерства та дослідила розвиток державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності України.

Результати дослідження оприлюднені в колективній монографії: «Сучасні тенденції розвитку регіонів та галузей народного господарства / Нац. металург. академія України; за ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. – Дніпро: Пороги, 2018. – 348 с.» ISBN 978-617-518-359-5, на с.66-81

Отримані результати виконаних Томич Мар'яною Ігорівною досліджень мають наукову і практичну значимість: розвинуто теоретичні засади державно-приватного партнерства шляхом визначення сутності державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності, формування порядку аналізування рівня його розвитку.

Прямірники колективної монографії розіслані в бібліотеки за встановленим переліком.

Довідка видана для подання до Спеціалізованої вченої ради за місцем захисту Томич Мар'яні Ігорівні дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук.

Головний редактор монографії
к.е.н., професор Національної
металургійної академії України

Савчук Л.М.

Підпис к.е.н., професора Савчук Л.М. засвідчую:
Начальник відділу кадрів НМетАУ

Шафрін В.С.





Міністерство освіти і науки України
ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

49600, м. Дніпро, вул. Сергія Єфремова 25,
тел. (056) 744-81-32, факс (056) 744-08-67, 744-53-03
e-mail: info@dsau.dp.ua, dneprddaev@ukr.net Web: www.dsau.dp.ua Код ЄДРПОУ 00493675

29.05.2018р. № 14-04-0001/11

На № _____ від _____

ДОВІДКА

Видана Томич Мар'яні Ігорівні, аспіранту кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка» про те, що вона дійсно в 2018 році брала участь у розробці наукової теми дослідження «Фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного сектору України», державний реєстраційний номер 01114U006058 (01.2014 р. – 12.2018р.).

Підсумки науково-дослідної роботи в межах зазначеної теми оприлюднені в колективній монографії «Взаємодія банків та інших фінансових установ з підприємствами: теорія, методика і практична реальність: монографія / за заг. ред. Л.І. Катан та Н.І. Демчук. — Дніпро: Пороги, 2018. — 460 с.» ISBN 978-617-518-362-5.

Результати дослідження Томич М.І. на тему «Перспективи інвестування державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній сфері України» представлені в п.2.3 на с. 122-138 зазначеної колективної монографії.

Примірники колективної монографії розіслані в бібліотеки за встановленим переліком

Довідка видана для подання за місцем вимоги.

Проректор з наукової роботи
Дніпровського державного
аграрно-економічного університету,
доктор біол. наук, професор



Ю.І. Гриван



УКРАЇНА
ДАВИДІВСЬКА СІЛЬСЬКА РАДА
ЛЬВІВСЬКОГО РАЙОНУ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ
вул. Незалежності 1А, с. Давидів, Львівський район, Львівська область, 81151
тел. (032) 227-75-47, факс: (032) 227-79-77, e-mail: davudiv.sr@ukr.net

№ 2032 від 07.10.2022 р.

ДОВІДКА
про впровадження результатів наукових досліджень
здобувача наукового ступеня доктора філософії
Національного університету «Львівська політехніка»
Томич Мар'яни Ігорівни

Повідомляємо, що результати наукових досліджень Томич Мар'яни Ігорівни розглянуті та успішно використовуються в межах планування співпраці Давидівської територіальної громади із суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами щодо договорів про державно-приватне партнерство. Зокрема, у контексті підвищення рівня реалізації даних договорів впроваджено запропоновану Томич М.І. матрицю взаємодії суб'єктів державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності.

Використання даної розробки здобувача дало змогу покращити ефективність співпраці нашої громади із державними та іноземними партнерами, проаналізувати, виділити та удосконалити складові забезпечення державно-приватного партнерства, що сприятиме гармонійній та результативній взаємодії територіальної громади з усіма партнерами щодо укладання та реалізації договорів.



Володимир КЕРНИЦЬКИЙ

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації

1.1. Публікації у періодичних наукових виданнях інших держав, які входять до Організації економічного співробітництва та розвитку та/або Європейського Союзу

1. *Tomych, M., Shpak, N., Pyroh, O., Voronovska, M. and Kovtok H., 2022. Applied intelligent systems of support for public-private partnership in foreign economic activity. *Proceedings of the 6th International Conference on Computational Linguistics and Intelligent Systems (COLINS 2022)*. Vol. I. Gliwice, Poland, May 12-13, 2022. 1499-1508. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Scopus*). (Особистий внесок автора: удосконалено методичні засади щодо оцінювання факторів впливу на державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності).

2. *Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2016. Теоретичні аспекти державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. *Економіка і фінанси*, С. 93-100. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Index Copernicus*). (Особистий внесок автора: уточнено змістовне наповнення терміну державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності).

1.2. Колективні монографії

3. Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2018. *Моделювання розвитку державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності України*. Сучасні тенденції розвитку регіонів та галузей народного господарства: монографія. Дніпро: Пороги. С. 66-81. (Особистий внесок автора: уточнено сутність державно-приватного партнерства та досліджено розвиток

* Видання водночас включено до міжнародних наукометричних баз даних

державно-приватного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності України).

4. Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2018. *Перспективи інвестування державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній сфері України. Взаємодія банків та інших фінансових установ з підприємствами: теорія, методика і практична реальність: монографія*. Дніпро: Пороги. С. 122-138. (Особистий внесок автора: сформовано пропозиції щодо інвестування проєктів на засадах державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності України).

1.3. Публікації у наукових фахових виданнях України

5. *Томич, М.І., Пирог, О.В. та Вороновська, М.М., 2021. Моделі державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності: форми, механізми, декомпозиція. *Фінансовий простір*, 4 (44), С. 8-19. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Index Copernicus International Journals Master List, EBSCO Publishing, Open Academic Journal Index (OAJI), ResearchBib, Google Scholar*). (Особистий внесок автора: розвинуто класифікацію моделей державно-приватного партнерства).

6. *Tomych, M. and Pyroh O., 2018. Public-private partnership in external economic activity: theoretical aspects. *Economics, Entrepreneurship, Management*, 5 (2), PP. 7-10. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Index Copernicus*). (Особистий внесок автора: розвинуто теоретичні засади щодо державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності).

7. *Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2018. Зовнішньоекономічні аспекти державно-приватного партнерства в Україні. *Вісник Дніпровського університету. Серія Світове господарство і міжнародні економічні відносини*, 10 (25), С. 76-85. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *EconPapers, Index Copernicus International, Information Matrix for the Analysis of*

* Видання водночас включено до міжнародних наукометричних баз даних

Journals, Google Scholar, PBN Polska Bibliografia Naukowa, Research Bib, Journalindex.net). (Особистий внесок автора: визначено сучасні тенденції розвитку державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності в Україні).

8. *Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2017. Оцінювання чинників, що активізують розвиток державно-приватного партнерства в зовнішньоекономічній діяльності. *Бізнес інформ*, 12, С. 263-268. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Ulrichsweb Global Serials Directory, Research Papers in Economics, Російський індекс наукового цитування, Index Copernicus, Directory of Open Access Journals, CiteFactor, Academic Journals Database, Scientific Indexing Services, Advanced Science Index, Open Academic Journals Index, GetInfo, BASE, InfoBase Index, OpenAIRE, WorldCat, SUNCAT Union Catalogue, COPAC Union Catalogue, Open Access Library, J-Gate, Академія Google, Research Bible*). (Особистий внесок автора: запропоновано перелік чинників, що впливають на державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності).

1.4. Публікація в іншому виданні України

9. Томич, М.І., Пирог, О.В. та Процик, І.С., 2019. Концесія як перспективна форма державно-приватного партнерства: переваги та недоліки. *Молодий вчений. Економічні науки*, 2 (66), С. 641-646. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Google Scholar, Research Bible, Index Copernicus*). (Особистий внесок автора: розвинуто теоретичні засади щодо концесійної форми державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності).

2. Опубліковані праці апробаційного характеру

10. Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2018. Чинники, що визначають державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. Тези доповідей II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Проблеми економіки, фінансів та управління експортно-імпортною діяльністю», Львів, Україна, 8-10 Жовтень, С. 39. (Особистий внесок автора: уточнено сукупність чинників, що

впливають на державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності).

11. Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2018. Сучасні тенденції державно-приватного партнерства в сільському господарстві країни. Збірник наукових праць за матеріалами міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Фінансування, інвестування та кредитування в Україні: проблеми та перспективи розвитку в кризовій економіці», Дніпро, Україна, 20 Травень, С. 284-287. (Особистий внесок автора: визначено ознаки державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності).

12. Томич, М.І., 2017. Ознаки державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. Тези доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування та реалізації конкурентної політики», Львів, Україна, 3-4 Жовтень, 2017. Львів: Видавництво Львівської політехніки, С. 38-39. (Особистий внесок автора: виділено та уточнено ознаки державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності).

13. Томич, М.І. та Пирог, О.В., 2017. Сутність та значення державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. Тези доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених «Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи». Львів, Україна, 18-19 Травень, 2017. Львів: Видавництво Львівської політехніки, С. 56-57. (Особистий внесок автора: уточнено сутність державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності).

Таблиця В.1

Відомості про апробацію результатів дисертації

№ з/п	Тип конференції	Назва конференції	Дата і місце проведення	Тип участі
1.	International Conference on Computational Linguistics and Intelligent Systems	COLINS-2022	May 12-13, 2022, Gliwice, Poland	Очна
2.	II Міжнародна науково-практична інтернет-конференція	Проблеми економіки, фінансів та управління експортно-імпортною діяльністю	Львів, Україна, 8-10 жовтня, 2018	Заочна
3.	Міжнародна науково-практична інтернет-конференція	Фінансування, інвестування та кредитування в Україні: проблеми та перспективи розвитку в кризовій економіці	Дніпро, Україна, 20 травня, 2018	Заочна
4.	V Міжнародна науково-практична конференція	Проблеми формування та реалізації конкурентної політики	Львів, Україна, 3-4 жовтня, 2017	Заочна
5.	II Міжнародна науково-практична конференція молодих учених	Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи	Львів, Україна, 18-19 травня, 2017	Заочна