

**Міністерство освіти і науки України**

**Луцький національний технічний університет**

(повне найменування закладу вищої освіти)

**Факультет бізнесу та права**

(повне найменування факультету)

**Кафедра міжнародних економічних відносин**

(повна найменування кафедри)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА  
ЗА СТУПЕНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ «БАКАЛАВР»  
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СПІВРОБІТНИЦТВА  
ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ ЗАДЛЯ РОЗВИТКУ  
СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ**

спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

(шифр і назва спеціальності)

освітня програма Міжнародні економічні відносини

(назва освітньої програми)

Виконав: здобувач вищої освіти  
групи МЕВ-41  
**Солов'єнко Дар'я Вячеславівна**

(підпис)

Керівник:  
к.е.н., доцент  
**Баула Олена Вікторівна**

(підпис)

Кваліфікаційну роботу  
допущено до захисту  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 р.  
Гарант освітньої програми:  
д.е.н., професор  
**Лютак Олена Миколаївна**

(підпис)

Луцьк – 2024 року

# ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет бізнесу та права

Кафедра міжнародних економічних відносин

Ступінь вищої освіти: бакалавр

Галузь знань: 29 Міжнародні відносини

Спеціальність: 292 Міжнародні економічні відносини

Освітня програма: Міжнародні економічні відносини

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин \_\_\_\_\_ к.е.н., доцент Олена БАУЛА

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 року

## ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Солов'єнко Дар'ї Вячеславівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи: Міжнародний досвід співробітництва держави та бізнесу задля розвитку соціальної інфраструктури

Керівник роботи: к.е.н., доцент Баула Олена Вікторівна

затвержені наказом закладу вищої освіти від «30» грудня 2023 року № 454/01-02

2. Строк подання здобувачем вищої освіти кваліфікаційної роботи «01» червня 2024 р.

3. Вихідні дані до роботи: роботи вітчизняних та закордонних вчених, нормативно-правові акти, матеріали періодичних видань, статистичні та аналітичні матеріали міжнародних організацій, а саме Групи Світового банку, Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), доповіді профільних відомств та міністерств, зокрема, Міністерства торгівлі США, Європейської Комісії, а також матеріали відповідних інститутів розвитку, наприклад, Європейського інвестиційного банку, матеріали мережі Інтернет.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що потрібно розробити): ВСТУП. РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЛІ ДЕРЖАВИ І ПРИВАТНОГО СЕКТОРУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ. 1.1. Місце соціальної інфраструктури в економічній політиці держави. 1.2. Форми участі приватного сектору у розвитку соціальної інфраструктури. РОЗДІЛ 2. МОНІТОРИНГ ПРОЦЕСІВ ФІНАНСУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В США ТА КРАЇНАХ ЄС. 2.1. Оцінка залучення приватного сектору для забезпечення розвитку соціальної інфраструктури США. 2.2. Аналіз практики залучення приватного сектору в цілях розвитку соціальної інфраструктури в країнах ЄС та Великобританії. ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.

5. Перелік графічного матеріалу: Лист 1. Мета, об'єкт, предмет і завдання дослідження. Лист 2. Напрями впливу інфраструктури на економічне зростання. Лист 3. Форми співробітництва держави та бізнесу щодо надання соціальних послуг населенню. Переваги ДПП, порівняно з іншими формами соціальної співпраці держави та бізнесу. Лист 4. Обсяги фінансування категорій ESG, що реалізуються інституційними інвесторами за період 2020 – 2022 рр. (трлн дол. США).

Форми реалізації державно-приватного партнерства в США. Лист 5. Розподіл типів ДПП-проектів за вартістю в США. Розподіл типів ДПП-проектів за кількістю в США (1985 – 2022 рр.). Лист 6. Розподіл ринку проектів ДПП в країнах ЄС за їхньою вартістю, 2014-2023 рр.. Корпоративні інфраструктурні інвестиції у сектори економіки (середній показник (%) від сукупного обсягу за 2018-2022 рр.). Лист 7. Способи об'єднання інструментів фінансування Структурних інвестиційних фондів ЄС з фінансами приватного сектора у проектах ДПП. Лист 8. Огляд переваг та ймовірних ризиків, що супроводжують механізми ДПП у країнах ЄС. Лист 9. Висновки. Лист 10. Пропозиції (Проблемні аспекти та можливі варіанти їх вирішення щодо реалізації проектів ДПП в Україні).

#### 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис	
		завдання видав	завдання прийняв
<i>Теоретичний розділ</i>	доцент Баула О.В.		
<i>Аналітичний розділ</i>	доцент Баула О.В.		
<i>Висновки та пропозиції</i>	доцент Баула О.В.		
<i>Нормоконтроль</i>	доцент Баула О.В.		

7. Дата видачі завдання 30.12.2023 р.

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи бакалавра	Строк виконання етапів кваліфікаційної роботи бакалавра	Примітка
1	<i>Обґрунтування теми</i>	<i>до 28.12.2023</i>	
2	<i>Огляд літератури із досліджуваної теми</i>	<i>до 16.01.2024</i>	
3	<i>Теоретичний розділ</i>	<i>до 14.02.2024</i>	
4	<i>Аналітичний розділ</i>	<i>до 14.03.2024</i>	
5	<i>Висновки та пропозиції</i>	<i>до 11.04.2024</i>	
6	<i>Формування списку використаних джерел</i>	<i>до 25.04.2024</i>	
7	<i>Формування додатків</i>	<i>до 02.05.2024</i>	
8	<i>Оформлення ілюстративного матеріалу</i>	<i>до 09.05.2024</i>	
9	<i>Попередній захист кваліфікаційної роботи бакалавра</i>	<i>до 16.05.2024</i>	
10	<i>Нормоконтроль</i>	<i>до 23.05.2024</i>	
11	<i>Інструментальна перевірка на академічний плагіат</i>	<i>до 28.05.2024</i>	
12	<i>Представлення кваліфікаційної роботи бакалавра до захисту</i>	<i>до 01.06.2024</i>	

Здобувач вищої освіти

\_\_\_\_\_ (підпис)

Солов'єнко Д.В.

\_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

Керівник кваліфікаційної роботи

\_\_\_\_\_ (підпис)

Баула О.В.

\_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

## АНОТАЦІЯ

Солов'єнко Д.В. Міжнародний досвід співробітництва держави та бізнесу задля розвитку соціальної інфраструктури. Рукопис.

Кваліфікаційна робота бакалавра ОП «Міжнародні економічні відносини» спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини. Луцький національний технічний університет. Луцьк, 2024.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається з вступу, двох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел.

У кваліфікаційній роботі бакалавра досліджено теоретичні аспекти ролі держави і приватного сектору у забезпеченні розвитку інфраструктури соціальної сфери, а саме: розкрито місце соціальної інфраструктури в економічній політиці держави, досліджено форми участі приватного сектору у розвитку соціальної інфраструктури. Проведено моніторинг процесів фінансування об'єктів соціальної інфраструктури в США та країнах ЄС, зокрема: проведено оцінку залучення приватного сектору для забезпечення розвитку соціальної інфраструктури США; здійснено аналіз практики залучення приватного сектору в цілях розвитку соціальної інфраструктури в країнах ЄС та Великобританії. Окреслено рекомендації щодо використання міжнародного досвіду участі приватного сектору з метою оптимізації розвитку об'єктів соціальної інфраструктури в Україні.

Мета кваліфікаційної роботи полягає в тому, щоб на основі аналізу системи відносин держави та бізнесу за кордоном визначити умови та виявити ключові тенденції розвитку механізмів та інструментів співробітництва держави та бізнесу, що сприяють ефективній участі приватного сектору для фінансування об'єктів матеріальної соціальної інфраструктури, які були б корисні для вітчизняної практики.

Об'єктом дослідження є система відносин держави та бізнесу, спрямована на забезпечення соціальних зобов'язань держави та інтересів суспільства.

Предметом дослідження виступають форми, методи та міжнародні практики взаємодії держави та комерційних структур задля забезпечення розвитку соціальної інфраструктури.

Методологічною базою дослідження є індуктивний та дедуктивні методи, загальнотеоретичні методи, а саме методи порівняльного аналізу: синтез, узагальнення, класифікація, системний та інституційні підходи, що сприяють розгляду взаємодії держави та приватного сектору і метод статистичного аналізу.

Теоретичні висновки та практичні рекомендації кваліфікаційної роботи можуть бути застосовані при розробці та реалізації державою планів, програм соціально-економічного розвитку, а також для формування цілісної системи управління соціально-економічним розвитком країни.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, соціальна інфраструктура, проекти ДПП, інфраструктурні інвестиції, Структурні інвестиційні фонди ЄС.

## ANNOTATION

Solovienko D.V. International Experience of State and Business Cooperation for the Development of Social Infrastructure. Manuscript.

Bachelor's qualifying thesis of the OP «International Economic Relations» specialty 292 International Economic Relations. Lutsk National Technical University. Lutsk, 2024.

The bachelor's qualification work consists of an introduction, two sections, conclusions and proposals, a list of used sources.

In the bachelor's qualification work, the theoretical aspects of the role of the state and the private sector in ensuring the development of the infrastructure of the social sphere were investigated, namely: the place of social infrastructure in the economic policy of the state was revealed, the forms of participation of the private sector in the development of social infrastructure were investigated. The monitoring of the financing processes of social infrastructure facilities in the USA and EU countries was carried out, in particular: an assessment of the involvement of the private sector to ensure the development of the social infrastructure of the USA was carried out; an analysis of the practice of involving the private sector in order to develop social infrastructure in EU countries and Great Britain was carried out. Recommendations regarding the use of international experience of private sector participation in order to optimize the development of social infrastructure facilities in Ukraine are outlined.

The purpose of the qualification work is to, on the basis of an analysis of the system of relations between the state and business abroad, determine the conditions and identify key trends in the development of mechanisms and instruments of cooperation between the state and business, which contribute to the effective participation of the private sector in the financing of material social infrastructure objects that were b useful for domestic practice.

The object of the research is the system of relations between the state and business, aimed at ensuring the social obligations of the state and the interests of society.

The subject of the research is the forms, methods and international practices of interaction between the state and commercial structures to ensure the development of social infrastructure.

The methodological basis of the research is inductive and deductive methods, general theoretical methods, namely methods of comparative analysis: synthesis, generalization, classification, systemic and institutional approaches that contribute to the consideration of the interaction of the state and the private sector, and the method of statistical analysis.

Theoretical conclusions and practical recommendations of the qualification work can be applied in the development and implementation by the state of plans, programs of socio-economic development, as well as for the formation of an integral system of management of the socio-economic development of the country.

Keywords: public-private partnership, social infrastructure, PPP projects, infrastructure investments, Structural Investment Funds of the EU.

## ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЛІ ДЕРЖАВИ І ПРИВАТНОГО СЕКТОРУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ	11
1.1. Місце соціальної інфраструктури в економічній політиці держави	11
1.2. Форми участі приватного сектору у розвитку соціальної інфраструктури	17
РОЗДІЛ 2. МОНІТОРИНГ ПРОЦЕСІВ ФІНАНСУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В США ТА КРАЇНАХ ЄС	25
2.1. Оцінка залучення приватного сектору для забезпечення розвитку соціальної інфраструктури США	25
2.2. Аналіз практики залучення приватного сектору в цілях розвитку соціальної інфраструктури в країнах ЄС та Великобританії	36
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	56

## ВСТУП

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки найбільше актуальними є питання фінансування та розвитку суспільної діяльності інфраструктурних об'єктів за умов обмеження бюджетних коштів, а також управлінських ресурсів державних структур. Особливу зацікавленість становлять підходи розвитку інструментів партнерських взаємовідносин між приватним сектором та державою. Наразі уряди багатьох держав, незалежно від ступеня економічної розвиненості та стану ринкової кон'юнктури, усвідомлюють необхідності узгодження механізму співробітництва бізнесу та держави.

Слід зазначити, що значне становище щодо розвитку інфраструктури в країнах Європи та США займає держава. Саме вона відіграє роль основного регулюючого механізму в процесі реалізації різних проектів щодо розвитку інфраструктури, відповідає за ризики в процесі створення та обслуговування капітальних об'єктів, і є одним з базових фінансових джерел інфраструктурного розвитку, у тому числі соціальної інфраструктури.

Таким чином, фінансування соціальної інфраструктури реалізується за допомогою централізованих джерел, тобто створених державними органами влади різних рівнів грошових фондів на основі податкових та страхових надходжень.

Проте, зарубіжний досвід пропонує застосування й децентралізованих методів фінансування соціальної сфери та її інфраструктури. Децентралізовані джерела формуються, з одного боку, із витрат населення на платні соціальні послуги (наприклад, освітні, медичні та ін.), з іншого боку, фінансових коштів індивідуальних та інституційних інвесторів (зокрема пенсійних фондів, страхових компаній і т.п).

Вкладення в людський капітал здійснює істотний позитивний вплив на всі сектори економіки, що пояснює соціально-економічний розрив між розвиненими країнами та рештою країн світу. Світова практика показує, що забезпечення оптимального рівня розвитку та функціонування систем освіти та

охорони здоров'я для всіх громадян країни можливі за умови, що державні витрати будуть перебувати на рівні щонайменше 5-7% ВВП [1].

Реалізація капіталомістких інфраструктурних проектів, у тому числі у соціальній сфері, які демонструють високий ступінь соціально економічної ефективності, буде нераціональним лише за рахунок бюджетного фінансування. У фокусі даного дослідження знаходяться проекти розвитку об'єктів матеріальної соціальної інфраструктури, а також методи її фінансування, що формуються на принципах взаємодії та партнерства держави та приватного сектору. Внаслідок цього, у роботі передбачається розглянути різні моделі та форми взаємодії держави та бізнесу в галузі реалізації проектів щодо розвитку об'єктів соціальної інфраструктури, а саме у секторах освіти та охорони здоров'я.

Вивчення міжнародного досвіду розвитку співробітництва держави та бізнес-спільноти щодо забезпечення проектів соціальної інфраструктури, а також у визначенні умов та виявлення можливості розумного запозичення зарубіжних механізмів, технологій та інструментів партнерства держави та бізнесу, може сприяти ефективному залученню приватного сектору для забезпечення фінансування об'єктів соціальної інфраструктури.

Широко відомі роботи як зарубіжних (Д. Боссо, Дж. Бродбент, А. Вергер, М. Гарвін, Т. Геблер, Д. Грив, Д. Грімсі, Д. Делмон, Е. Йєскомб, Р. Лафлін, М. Льюїс, Дж. Ньюман, Д. Осборн, С. Робертсон та ін.), так і вітчизняних дослідників (К. Жовтяк, В. Іщенко, А. Касич, С. Клименко, М. Масик, Н. Мотовиця, К. Набока, Ю. Подолян, В. Стойка, І. Ясіновська, Ярова Л. та ін.) у сфері розвитку співробітництва держави та приватного сектора.

Однак, незважаючи на наявність у економічній науці глибоких досліджень на тему еволюції моделей соціально-економічного розвитку, співробітництва держави та підприємницьких структур, формування соціальної політики, а також розвитку матеріально-фізичної бази, у тому числі й у соціальній сфері, відсутній комплексний підхід щодо умов визначення та виявлення найбільш підходящих форм та моделей, що сприяють найбільш ефективного залучення

державою бізнес-структур для створення та розвитку матеріальної соціальної інфраструктури.

Мета даного дослідження полягає в тому, щоб базуючись на аналізі системних відносин бізнесу та держави за кордоном з'ясувати базові тенденції розвитку співробітництва бізнесу та держави, що сприятимуть налагодженню ефективної участі приватного сектору у фінансуванні об'єктів соціальної інфраструктури, які можна буде використати у вітчизняній практиці.

Для досягнення цієї мети окреслено наступні завдання:

- окреслити місце соціальної інфраструктури в економічній політиці держави;
- розглянути форми співробітництва держави та приватного сектору, що реалізуються з метою забезпечення розвитку соціальної сфери за кордоном (зокрема, освітньої сфери та охорони здоров'я);
- оцінити рівень залучення приватного сектору для забезпечення розвитку соціальної інфраструктури США;
- провести аналіз практики залучення приватного сектору в цілях розвитку соціальної інфраструктури в країнах ЄС та Великобританії.
- сформулювати рекомендації щодо використання міжнародного досвіду участі приватного сектору задля оптимізації соціально-інфраструктурних об'єктів в Україні.

Об'єктом дослідження є відносини держави та бізнесу, що спрямовані на формування соціальних зобов'язань держави та реалізації інтересів суспільства.

Предметом дослідження виступають форми, методи та міжнародні практики взаємодії держави та комерційних структур задля забезпечення розвитку соціальної інфраструктури.

Методологічною базою дослідження є індуктивний та дедуктивні методи, загальнотеоретичні методи, а саме методи порівняльного аналізу: синтез, узагальнення, класифікація, системний та інституційні підходи, що сприяють розгляду взаємодії держави та приватного сектору і метод статистичного аналізу.

Інформаційно-аналітичною базою дослідження послужили законодавчі, нормативно-правові акти, доповіді міжнародних організацій, а саме Групи Світового банку, Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), доповіді профільних відомств та міністерств, зокрема, Міністерства торгівлі США, Європейської Комісії, а також матеріали відповідних інститутів розвитку, наприклад, Європейського інвестиційного банку.

Результати, отримані у кваліфікаційній роботі, можуть бути корисними у практичній діяльності органів влади в процесі реалізації соціальної політики із залученням приватного сектору з метою підвищення ефективності соціально-економічного розвитку країни.

Теоретичні висновки та практичні рекомендації кваліфікаційної роботи можуть бути застосовані при розробці та реалізації державою планів, програм соціально-економічного розвитку, а також для формування цілісної системи управління соціально-економічним розвитком країни.

Результати дослідження було представлено у матеріалах четвертого студентського наукового семінару «Міжнародні економічні відносини в контексті викликів і загроз ХХІ століття» (Луцьк, 24 травня 2024 р.).

Кваліфікаційна робота бакалавра у своїй структурі містить вступ, два розділи, висновки та пропозиції, список використаних джерел. Обсяг роботи - 60 сторінок друкованого тексту.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЛІ ДЕРЖАВИ І ПРИВАТНОГО СЕКТОРУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

#### 1.1. Місце соціальної інфраструктури в економічній політиці держави

Теорія щодо розгляду інфраструктури почала формуватися з кінця XVIII – початку XIX ст., а саме в працях класиків економічної теорії А. Сміта та Д. Рікардо виділяється інфраструктура як обов'язковий чинник забезпечення єдності виробництва та споживання матеріальних благ [2; 3]. Сміт А. у своїй праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» відзначав про важливість підтримки громадських установ та робіт, зокрема, транспортної інфраструктури для забезпечення економічного розвитку країни [4].

Науково цікавим є підхід економіста з США Розенштейна-Родана П. (середина 50-х рр. XX ст.), який визначав інфраструктуру, як «сукупність умов, які забезпечують ефективний розвиток приватного сектора у пріоритетних галузях економіки, при задоволенні потреб населення» [5]. Крім того, економіст системно поділив інфраструктуру на господарську та соціальну.

Увагу до об'єктів соціальної інфраструктури можна зустріти також у праці А.О. Хіршмана «Стратегія економічного розвитку». Він розглядав інфраструктуру як основу громадського капіталу, що включає, наприклад, транспортний сектор, зв'язок, енергопостачання, а також медицину та виховання [6].

«У 1994 р. групою експертів Світового банку вперше було опубліковано щорічне дослідження щодо світового розвитку, в якому було виділено структурні елементи інфраструктури, а також показано взаємозв'язок між економічним розвитком, добробутом людини та вдосконаленням інфраструктури. Насамперед, розглядаючи інфраструктуру на макроекономічному рівні, автори дослідження включають до неї такі категорії,

як комунальне господарство, інженерні споруди, інші транспортні галузі. Таким чином, інфраструктура є системною складовою національної економіки, яка дозволяє забезпечувати процес суспільного відтворення у країні. Ефективність розвитку інфраструктури підтверджується і зростанням економічного виробництва, зокрема, за підрахунками Світового банку, одновідсоткове збільшення кількості інфраструктурних фондів призводить до одновідсоткового зростання ВВП країни» [7].

Перехід до формування ринкової економіки сприяв формуванню у міжнародній практиці підходів до розгляду інфраструктури як економічної категорії. Згідно з цим підходом, інфраструктура розглядається не просто як певні матеріальні чи фізичні об'єкти, а як структурні елементи соціально-економічного розвитку. Такі підходи можна зустріти у працях економістів із зарубіжжя Р. Йохімсена [8], П. Розенштейн-Родана [5], Ст. Бурра [9], Дж. Торрісі [10], які розглядали питання змісту, ролі та значення інфраструктури у розвитку комплексної економічної системи. Вони досліджували інфраструктуру, виходячи із виконуваних нею завдань у процесі розвитку системи суспільного відтворення.

Розглянуті варіанти поглядів до поняття «інфраструктура» базується на економічних, матеріальних та інституційних елементах. А саме, інфраструктура, як економічна категорія, може розглядатися як основний капітал (об'єкти виробничо-технічного призначення), який має тривалий терміном служби та високу капіталомісткістю. А з іншого боку, інфраструктуру можна розглядати, як суспільне благо, економічний зміст якого проявляється в неподільності, невиключності та відсутності конкуренції щодо його споживання.

Систематизуючи підходи, дослідників щодо змісту інфраструктури, уможливорює виділення загальних рис властивих даному поняттю (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 Загальні риси властиві поняттю «інфраструктура»

Джерело: складено за [8; 9; 10].

Відокремлення інфраструктури як економічної категорії, зумовлює її поділ на три групи:

- виробнича інфраструктура передбачає обслуговування процесу виробництва через розвиток сфер транспорту, комунікації та ін.;
- соціальна інфраструктура являє собою сукупність об'єктів сфер соціальних послуг, зокрема, освітніх, медичних, послуг, обслуговування населення для забезпечення оптимальних соціальних умов проживання та розвитку;
- ринкова інфраструктура передбачає об'єднання складових, необхідних для оптимального розвитку ринкової економіки.

У контексті даного дослідження детальніше варто сфокусуватися на соціальній інфраструктурі.

Класифікуючи соціальну інфраструктуру, у деяких дослідженнях можна знайти її поділ на дві групи:

1. Фізична, матеріальна інфраструктура, наприклад, освітні установи, медичні комплекси, спортивні та рекреаційні споруди, а також інші об'єкти соціального призначення.
2. Нематеріальна інфраструктура, зокрема програми та послуги суспільно-культурного розвитку, інші соціально значущі програми [11].

Систематизуючи різні авторські підходи до трактування поняття «соціальна інфраструктура» можна сформулювати уніфіковане визначення: соціальна інфраструктура являє собою багаторівневу систему господарського комплексу країни, що складається з матеріальних об'єктів та нематеріальних активів соціально-економічного призначення, що сприяють забезпеченню умов для задоволення соціальних потреб індивіда, що зумовлює приріст людського капіталу, зокрема передбачає забезпечення оптимального для комфортного проживання рівня життєдіяльності, духовного та інтелектуального розвитку населення.

Узагальнивши класифікацію соціальної інфраструктури, можна виділити ключову мету її розвитку, яка полягає в забезпеченні населення максимально сприятливими умовами для проживання, а в економічному форматі – побудова фундаменту для майбутнього зростання економіки країни.

Одночасно, інфраструктура може сприяти економічному зростанню та соціально-економічному довгостроковому розвитку через модернізацію виробничого комплексу. Це твердження знаходить своє підтвердження у дослідженні Національної Комісії з питань інфраструктурного розвитку Великобританії, в якому виявлено декілька напрямів впливів інфраструктури на економічне зростання (рис. 1.2) [12].

Інфраструктурна розвиненість країни позитивно впливає на її соціальний потенціал, зокрема на сфери освіти та охорони здоров'я, доступність яких призводить до зростання людського капіталу, що надалі забезпечує економічне зростання.

Розвиток освітньої системи є стратегічно важливим напрямом, що сприяє розвитку виробництва, прискорює освоєння наукомістких галузей, що сприяють підвищенню якості життя та стабільності суспільства.

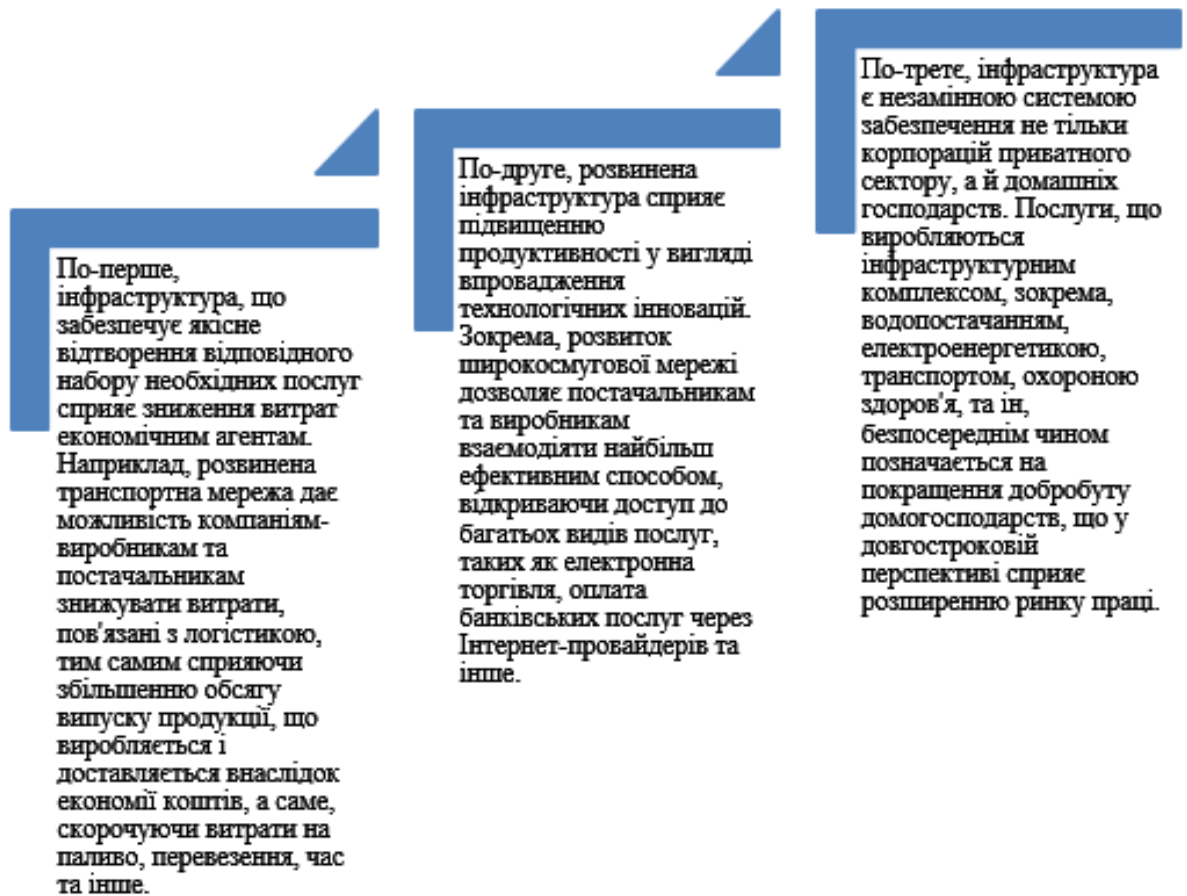


Рисунок 1.2 Напрями впливу інфраструктури на економічне зростання

Джерело: складено за [12].

Багатьма вченими «відзначається взаємозв'язок між рівнем розвитку освітньої системи та зростанням макроекономічних показників. Зокрема, англійський економіст Ангус Меддісон, провівши аналіз факторів, що впливають на економічне зростання у 16 розвинених капіталістичних країнах, довів, що збільшення обсягу фінансування системи освіти на 1% стимулює зростання ВВП на 0,35%» [13, с. 128]. Прямо пропорційний взаємозв'язок спостерігається і між розвинутою системою охорони здоров'я та нарощенням макроекономічних показників національної економіки. Забезпечення належного доступу до якісних послуг медицини відображається на зростанні пропозиції робочої сили, що, має потенціал зумовити нарощення продуктивності праці та формування економічного благополуччя країни. Якість життя та здоров'я населення залежить від рівня ефективності функціонування національної

економіки, якій необхідні відповідні матеріали та обладнання, кваліфіковані кадри, професіоналізм в управлінні сферою охорони здоров'я та її інфраструктурою.

Своєчасна модернізація та розвиток соціальної інфраструктури вагомо впливає на скорочення виробничих витрат у сферах і обробної промисловості, у той час як нерозвиненість та дефіцит фінансового забезпечення соціальної інфраструктури негативно впливатиме на комерційне забезпечення промислових підприємств.

За умов необхідності нарощення економічного розвитку певної країни, інфраструктура стає важливим об'єктом для модернізації являючи собою один із базових драйверів економічного зростання.

Неналежний розвиток соціальної інфраструктури стає перешкодою на шляху реалізації планів держави щодо соціально-економічного розвитку країни. Окрім того, розвиток соціальної сфери, сприятиме не лише нарощенню знань та життєвого рівня громадян, але й може стимулювати взаємодію між суміжними сферами обробної промисловості, що зумовлює виникнення мультиплікативного ефекту. Наприклад, будівництво медцентру пов'язане з значним обсягом капіталовкладень у будівельний сектор економіки, що у свою чергу, впливає на розвиток інших сфер промисловості, як електроенергетика, нафтохімічний сектор, фармакологія і т.п.

Ключова роль у розвитку інфраструктурного сектору відводиться державі. Наприклад, органам влади потрібна розробка чіткої системи планування та прогнозування капітального розвитку, враховуючи потреби та пріоритети інфраструктурного комплексу країни [14, с. 27-29]. Проте, посилення бюджетної політики багатьох держав внаслідок зниження темпів зростання національних економік призводить до формування загальної тенденції залучення приватного сектора у розвиток інфраструктури за збереження державного контролю за забезпеченням доступності створюваних об'єктів та послуг.

Таким чином, актуальним, як для країн, що розвиваються і для тих, де ринкові інститути вже давно злагоджено функціонують, постає питання про можливість ефективної взаємодії держави та приватного сектору у господарському житті країни, безпосередньо у сфері розвитку інфраструктурного комплексу соціальної сфери.

## 1.2. Форми участі приватного сектору у розвитку соціальної інфраструктури

В умовах ринкової економіки завдання ефективного розподілу ресурсів входить до кола відповідальності як держави, так і приватного сектора. Однак, дані інституту не є досконалими інструментами щодо подолання неефективності розміщення ресурсів. У цьому зв'язку, потрібне чіткість розуміння того, які саме економічні блага та послуги соціум має змогу отримати від держави, а які можуть забезпечити приватні структури.

Відповідальність за врегулювання проблем, що знаходяться поза ринкової системи, в компетенції держави, яка доповнює ринок, здійснюючи перерозподільну політику у вигляді бюджетного механізму. Усвідомлюючи потребу у тому чи іншому соціальному блазі, держава виконує роль замовника, в той час як бізнес здійснює інвестування та реалізує значущі для суспільства проекти стає виробником та інвестором.

Широке застосування у світовому співтоваристві знаходять різні форми співробітництва держави та приватного сектору щодо надання соціальних послуг населенню (рис. 1.3). Соціальні інвестиції, як форма залучення приватного сектору до процесу надання соціальних послуг населенню, реалізовується у форі вкладень спрямованих на зміцнення економічної системи стосовно соціальних позицій (наприклад, гарантування та забезпечення належного рівня освіти та забезпечення, у рахі необхідності, медичною

допомогою, забезпечення досягнення екологічної та продовольчої безпеки і т.п.).

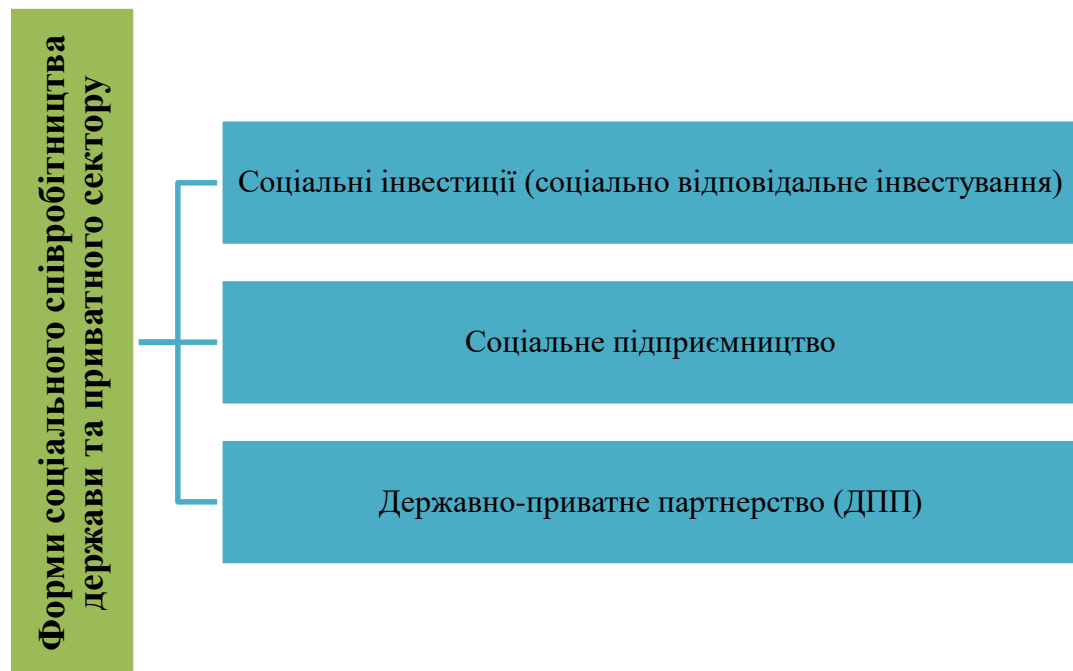


Рисунок 1.3 Форми співробітництва держави та бізнесу щодо надання соціальних послуг населенню

Джерело: складено за [15].

Іншими словами, «соціальне інвестування передбачає здійснення цілеспрямованих дій суб'єктів інвестиційних відносин на досягнення ефективного та корисного результату для суспільства в процесі вирішення соціально-значимих проблем» [16]. Певний соціальноорієнтований проект, реалізація якого дасть змогу отримати позитивний результат не лише приватному сектору, а й суспільству може бути потенційним об'єктом для вкладення соціальних інвестицій. Отож, мета соціального інвестування може полягати у максимізації не лише фінансового результату, а і передбачати досягнення соціальної корисності.

Максимального формування концепція «соціального інвестування» набула до кінця ХХ ст. у зв'язку з реформуванням соціальної політики європейської моделі «держави добробуту». Держави Європи були в пошуках шляху для

забезпечення переходу від політики розподілу дотацій на зрівняльній основі малозабезпеченим групам населення до політики, яка передбачає стимулювання економічної та соціальної активності населення.

«Країни континентальної Європи, зокрема Німеччина, Австрія та Франція пізніше почали впроваджувати практику соціального інвестування, основними напрямками якого є програми працевлаштування та допомоги особам з обмеженими можливостями, а також підтримка початкової та середньої освіти» [17].

«Країни ліберальної моделі соціального інвестування характеризуються зміною патерналістської державної форми підтримки соціальної сфери до заохочення приватної ініціативи та формуванню особистої відповідальності громадян у галузі рішення соціально-значимих завдань. Лідером ліберальної моделі є Великобританія, яка активно підтримує соціальне інвестування у рамках розробленої стратегії «Соціальне інвестування як механізм соціальних перетворень» [18].

Статистичні дані демонструють тенденції до зростання соціальних інвестицій також інших країнах з притаманною їм ліберальною моделлю, наприклад у США. За період із 2020 по 2022 рр. обсяг соціального інвестування зріс на 42%: з 12 трлн. дол. до 17,1 трлн. дол. США [19].

Іншою, не менш успішною формою залучення бізнесу до вирішення соціальних проблем, з якими не завжди одноосібно може впоратися держава в рамках реалізації соціальної політики, є соціальне підприємництво, мета якого полягає у підвищенні громадського добробуту. Створення соціального підприємства зумовлено прагненням людини-підприємця до вирішення або пом'якшення суспільної проблеми, що виникла, шляхом виробництва товарів, послуг, реалізації інноваційних рішень. Наразі відомі такі форми соціальних підприємств:

- взаємна компенсація – форма, за якої одна з груп споживачів сплачує за надані послуги і отримуваний прибуток перерозподіляють на користь обслуговування незахищених в економічному плані груп осіб. Наприклад,

канадська соціальна організація «Textbooks for Change» дозволяє закладам освіти обмінюватися навчальними посібниками на платній основі для студентів, які мають можливість сплатити, а також на благодійній основі малозабезпеченим верствам та освітніх заклаів у країнах, що розвиваються [20];

- забезпечення зайнятості та професійної підготовки, «що передбачає розвиток професійних компетенцій та навичок у соціально незахищених працездатних громадян з метою їхнього подальшого працевлаштування. Прикладом такого соціального підприємства, є американська НКО LivelyHoods, заснована у 2011 р. і надає підтримку громадянам країн, що розвиваються. Зокрема, в Кенії компанія відкрила свою філію і постачає не тільки життєвонеобхідні товари, а й створює робочі місця для місцевого населення одночасно навчаючи громадян» [21];

- форма, що передбачає плату за послугу, за якої соціальне підприємство, що створюється, надає, вироблені товари або послугу, в обмін на плату за них. Впідсумку отримуваний прибуток реінвестують на реалізацію соціальних заходів. Наприклад, діяльність компанії «Think Impact Company» передбачає надання освітніх послуг в країнах, що розвиваються, зокрема в Південно-Східній Африці [22];

- формат незалежної підтримки передбачає допомогу у реалізації соціальних заходів та програм шляхом рефінансування коштів, отриманих після здійснення основної діяльності підприємства. Наприклад, американська приватна продуктова компанія «Newman's Own», за якого було створено некомерційний фонд «Newman's Own Foundation», що пізніше стало самостійною компанією, яка надає підтримку дітям та людям з обмеженими можливостями та надання доступу до життєвонеобхідних продуктів [23].

У міжнародній практиці соціальне підприємництво, з одного боку, є частиною підприємницького сектора, як, наприклад, США, де воно належить до категорії бізнесу. З іншого, соціальне підприємництво може відноситися, як у більшості країн Європи, до сектору некомерційних організацій. У дослідженні Інституту підприємництва Італії при співпраці з Університетом Джона Кабота

та Болонського університету наголошується, що феномен соціального підприємництва відноситься до Третього сектору (інакше соціальної економіки), що включає у собі комерційні, некомерційні та гібридного типу організації, які поряд з економічними цілями переслідують і соціальні [24, с. 81].

До основних завдань, які вирішуються соціальними підприємцями, доцільно віднести врегулювання проблеми бідності, забезпечення гендерної рівності, забезпечення економічного зростання, волонтерська та культурно-просвітницька діяльність, працевлаштування громадян з обмеженими можливостями, виробництво та продаж продукції та послуг для економічно незахищених верств населення, екологічні проекти, розвиток бізнес-сектору (підприємницьких ініціатив), робочої сили, а також забезпечення доступності фінансових послуг та ін.

А серед пріоритетних напрямів соціального підприємництва виділяють медицину та освіту, найчастіше передбачаються заходи стосовно забезпечення доступності до медичних та освітніх (зокрема, додаткова освіта для дітей та людей пенсійного віку) послуг, що не пов'язані з матеріальним оснащенням інфраструктурних об'єктів.

Наступною актуальною на сьогодні формою співробітництва органів влади та бізнесу є державно-приватне партнерство (ДПП) – інструмент, включений у багатьох країнах до програм та планів з інфраструктурного розвитку, а також інфраструктурних проектів, що зарекомендував себе на світовому ринку як ефективний механізм розвитку виробничої та соціальної інфраструктури.

Модель партнерства, що є альтернативою приватизації, була апробована в період 1980-1990-і рр.

Виникнення ДПП пов'язують з концептуальними змінами системи державного управління, націленого на пошук та розвиток нових відносин між державним сектором та ринком.

У світовій практиці державно-приватне партнерство, як правило, набуває форми конкретних інфраструктурних проектів, які реалізуються різними

державними структурами з одного боку, та приватним сектором з іншого, на об'єктах державної та муніципальної власності. Така форма співробітництва виникає у сферах за які держава несе відповідальність, а саме об'єкти спільного користування – транспортна, комунальна, соціальна інфраструктура; ремонт, реконструкція, утримання об'єктів загального користування; житлово-комунальне господарство та інші сфери.

Деякі держави визначають ДПП як альтернативний бюджетному варіант фінансування суспільної інфраструктури. З іншого боку, механізм ДПП є моделлю співпраці влади та бізнесу для реалізації проектів у різних формах.

ДПП проявляється у міжнародній практиці у різноманітних договірно-правових формах. Як правило, ДПП-проекти, що створюються за моделі, що включає в себе більшу частину функцій, починаючи від проектно-конструкторської діяльності приватного партнера до його експлуатації або технічного обслуговування об'єкта угоди, є формою «Грінфілд» (greenfield projects) або проект, що реалізується з «нуля». Такі проекти були, наприклад, поширеною практикою в Великобританії в рамках реалізації їхньої приватної фінансової ініціативи при будівництві соціальної інфраструктури (шкіл та лікарень), а також у випадку з проектами з будівництва оборонних споруд.

Можна виділити низку переваг на користь формату ДПП, порівняно з іншими формами соціальної співпраці держави та бізнесу, для реалізації саме інфраструктурних проектів (рис. 1.4).

Привабливість механізму партнерства для держави головним чином пояснюється необхідністю держави вирішувати такі соціально значущі проблеми, з якими вона не здатна ефективно впоратися одноосібно, зокрема модернізувати весь комплекс виробничої та соціальної інфраструктури, вирішуючи питання її нерозвиненості та розширення доступу населення до її послуг для задоволення їх соціально-економічних потреб.

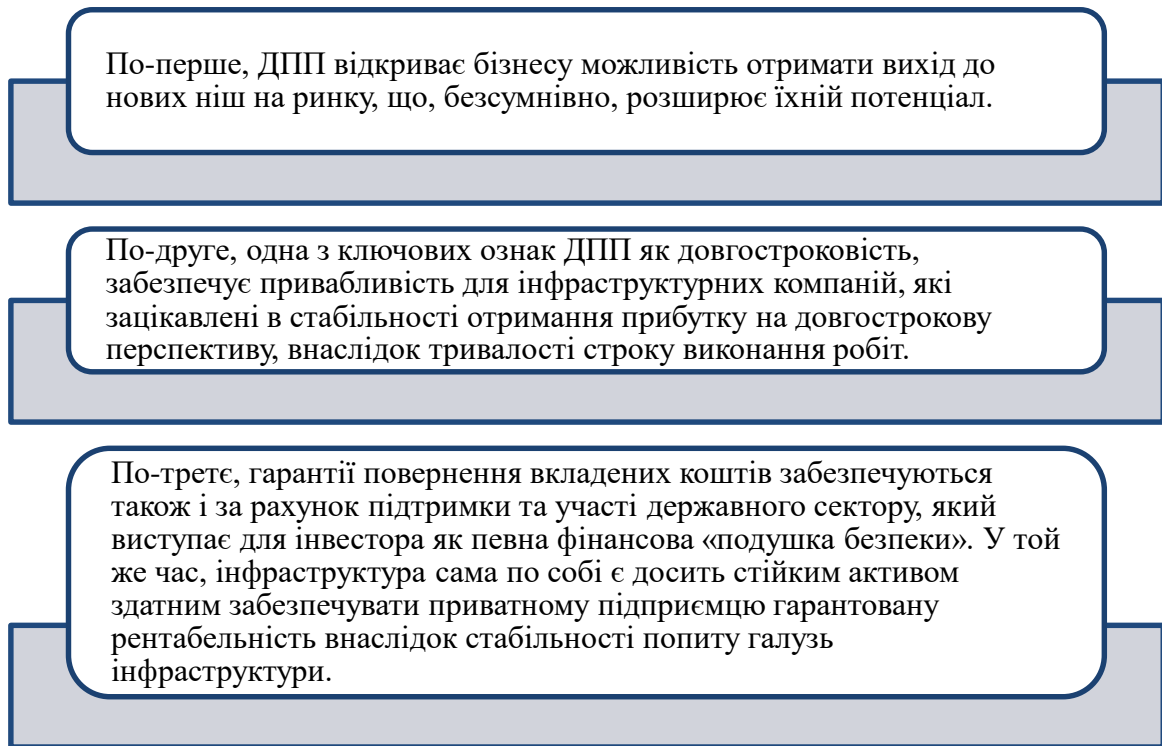


Рисунок 1.4 Переваги ДПП, порівняно з іншими формами соціальної співпраці держави та бізнесу

Джерело: складено за [25].

В країнах Західної Європи поширені різноманітні схеми державно-приватного партнерства, зокрема в цілях удосконалення матеріально-технічної бази дитячих садків, початкової та середньої ланки освіти. Надалі інструментарій партнерства поширився у сферу нематеріального характеру, а саме, залучення приватних провайдерів стало здійснюватися не тільки для безпосереднього будівництва об'єктів, а й надання самих освітніх послуг, наприклад, як у Чартерних (незалежних) школах (Charter school) США та Академіях Великобританії.

Аналогічна тенденція спостерігається у сфері охорони здоров'я. Внаслідок постійного розширення потреб та очікувань щодо якості медичних послуг та обмежених ресурсів держави, ДПП у секторі охорони здоров'я розглядаються як ефективний механізм оновлення зносу основних фондів та підвищення якості обслуговування [26].

Договірна основа партнерських відносин надає можливість включити до контракту, необхідні для досягнення стандартів та гарантії якості послуг, що надаються споживачеві. Більш того, підвищення рівня якості реалізується шляхом регулярного оновлення технологічного оснащення у процесі технічного обслуговування об'єктів.

Внаслідок можливої відсутності отримання прибутку від комерційної діяльності у рамках реалізації соціальних інфраструктурних проектів у рамках державно-приватного партнерства передбачено механізм співфінансування послуг соціальної сфери, а також гарантійні зобов'язання з боку держави. Як правило, при реалізації проекту протягом строку, закріпленого в угоді, передбачається спільне фінансування діяльності як з боку держави, і приватного сектора на засадах поділу ризиків.

Як механізм подолання інфраструктурного дефіциту, державно-приватне партнерство вигідне державі як інструмент для залучення позабюджетних інвестицій, високоефективних інноваційних рішень та технологій, а також для підвищення якості управління та виробництва послуг населенню. За останні кілька десятиліть даний механізм надійно інтегрувався у світову практику як комплексний інституційний інструмент розвитку ключових галузей інфраструктури і розвинених країн, і країн, що розвиваються.

Таким чином, залучення фінансування, поряд з технологічним та технічним потенціалом приватного сектора, у процес створення та підтримання необхідної суспільству інфраструктури спрямовано на скорочення бюджетної статті видатків держави та підвищення кваліфікації якості послуг, що надаються населенню. А механізм ДПП представляє собою один із сучасних та взаємовигідних механізмів співробітництва влади та корпоративного сектору, спрямованого на врегулювання проблем інфраструктурних розривів та створення суспільної інфраструктури.

## РОЗДІЛ 2

### МОНІТОРИНГ ПРОЦЕСІВ ФІНАНСУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В США ТА КРАЇНАХ ЄС

#### 2.1. Оцінка залучення приватного сектору для забезпечення розвитку соціальної інфраструктури США

За даними організації Global Infrastructure Hub, США є лідером за рівнем інфраструктурного розриву, а саме стосовно обсягів інвестицій в інфраструктурні проекти, необхідні для його покриття. За прогнозами Global Infrastructure Hub до 2040 р. обсяги потреби в інвестиціях на розвиток інфраструктурного забезпечення країни становитиме приблизно 12 трлн. дол. США. «На даний момент США не можуть задовольнити існуючі інфраструктурні потреби, у тому числі і в об'єктах соціальної інфраструктури в повному обсязі. Виходячи із загальних тенденцій, якщо США продовжать вкладати у розвиток виробничої та соціальної інфраструктури, зберігши поточні обсяги фінансування, вдасться країні скоротити загальну потребу на 3,8 трлн. дол. США або 32%, що недостатньо, щоб зупинити зниження темпів економічного зростання» [27].

У США витрати на утримання інфраструктури розподіляються між урядами штатів, Федеральним Урядом, а також місцевими органами влади, причому значна більшість із них припадає саме на місцеві бюджети. За встановленою практикою, Федеральний Уряд здійснює внесок у розвиток сектора інфраструктури через пряме фінансування з бюджету, грантову підтримку муніципалітетам, а також встановлення системи пільгового оподаткування та кредитних гарантій [28].

Найбільш повна інформація стосовно фінансової активності бюджету США через вкладання у інфраструктурний комплекс надається Бюром економічного аналізу (BEA), яке є агентством Міністерства торгівлі США.

Згідно з даними Бюро, у віданні регіональних та місцевих органів влади знаходиться більше ніж 90% цивільних інфраструктурних об'єктів.

«Незважаючи на те, що федеральний уряд здійснює фінансування на підтримання та експлуатацію відповідних фізичних об'єктів, 57% витрат на обслуговування припадає на бюджети урядів штатів та муніципалітетів. Так, за період із 2012 – 2019 рр. сукупні валові інвестиції федерального бюджету на фізичні об'єкти громадського інфраструктури становили приблизно 2,5 трлн дол. США, тоді як витрати регіонального та місцевого значення за цей же період – близько 3 трлн. дол. США відповідно» [29].

У США широкого поширення набула практика соціально відповідального інвестування, що реалізується за допомогою діяльності ендаумент фондів (фондів цільового капіталу), які організуються за рахунок коштів, благодійних пожертв приватних осіб та компаній, призначені для досягнення цілей соціальної сфери, а саме для фінансового забезпечення освітніх та медичних установ, організацій культури. Вже на 2022 р. 56% ендаумент фондів США впровадили ESG фактори (ESG фактори — це інформація, що викладена у певний спосіб про екологічні, соціальні та управлінські впливи компанії, та яка надає можливість оцінити рівень сталості розвитку підприємства) у свою діяльність, подвоївши цей показник, який у 2013 р. становив 22% [19].

Поряд з ендаументом фондами за період 2018 — 2022 рр. в США зросла кількість фондів держави та інших інституційних організацій, які у своїй діяльності враховують ESG-чинники, а також обсяги фінансування програм з відповідним напрямом [30] (рис. 2.1).

Серед інституційних учасників США державні фонди складають найбільшу частку у розмірі 54%, що в абсолютному вираженні у 2022 р. становило 3,4 трлн дол. США на ринку соціально відповідального інвестування. Причому 79% інституційних фондів у США пріоритетними напрямом своєї інвестиційної діяльності обирають соціальну сферу. На 2022 р. в США досягла рекордно рівня (близько 25%) частка публічних компаній, які запровадили у своїй діяльності ESG-критерії [31].

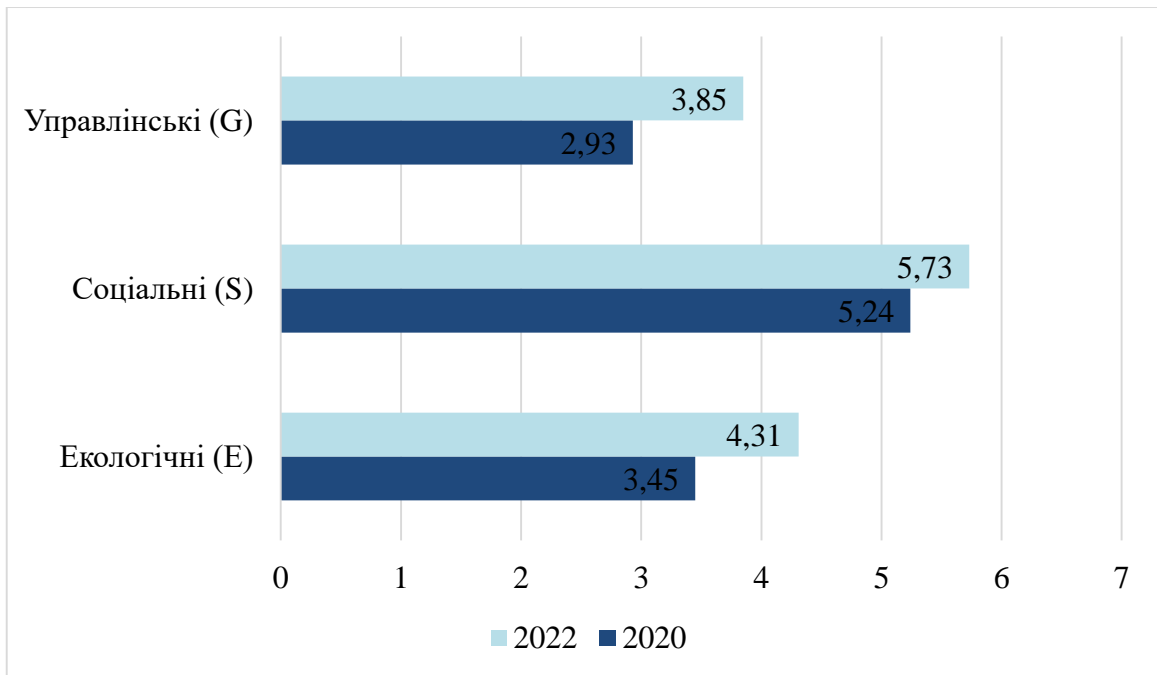


Рисунок 2.1. Обсяги фінансування категорій ESG, що реалізуються інституційними інвесторами за період 2020 – 2022 рр. (трлн дол. США)  
Джерело: складено за [30].

У другій половині ХХ ст. у США також почала розвиватися практика соціального підприємництва. Можна виділити чинну з 1994 р. організацію TROSA, яка реалізує програми допомоги з реабілітації людей, які страждають на наркотичну залежність. Згодом були створені ще ряд організацій (наприклад, TROSA Lawn Care, TROSA Moving, TROSA Thrift Store), програми яких створюють можливість громадянам, що лікувалися, досить успішно інтегруватися у суспільство та вигідно здійснити працевлаштування.

Серед американських прикладів успішної реалізації соціально-підприємницьких ініціатив варто назвати такі компанії, як «Warby Parker», «TOMS», «Love Your Melon». Дані організації, за даними Торгово-промислової палати США, зарекомендувала себе на ринку великих гравців, у діяльність яких входить реалізація соціально-значущих проектів. Наприклад, виробник взуття та окулярів компанія «TOMS», здійснює реалізацію програми стосовно підтримки «Один за одного», зміст якої полягає у тому, щоб кожна продана пара взуття забезпечила безкоштовною парою взуття дитину, що її потребує. За

таким принципом було надано безкоштовного взуття дітям понад 95 млн пар. Одночасно з даною програмою компанія організує регулярні заходи, що спрямовані на відновлення зору громадянам країн, що розвиваються, які цього потребують. За прикладом компанії «TOMS», корпорації «Love Your Melon» та «Warby Parker» розпочали реалізацію заходів у сфері охорони здоров'я. Так, компанія «Warby Parker», здійснюючи співпрацю з муніципалітетами, здійснює організацію програми стосовно безкоштовної перевірки зору школярам у Балтіморі та Нью-Йорку. Компанія «Love Your Melon» перераховує 50% власного прибутку для підтримки програми боротьби з дитячими онкологічними захворюваннями [32].

Загалом рівень активності соціального підприємництва в США становить 5%, що, наприклад, у порівнянні з країнами Західної Європи, на 3,5% більше [31].

Однак, у США моделі соціального підприємництва та соціальновідповідального інвестування не набули широкої практики реалізації значних за обсягами соціальних проектів розвитку інфраструктури, зокрема у сфері охорони здоров'я та освіти. Підтвердженням цього можуть служити дані аналітичного звіту «Фонду підтримки соціального підприємництва Шваба»: у світі організацій, що займаються соціальним підприємництвом, основний спектр своєї діяльності спрямовують у сфері врегулювання проблеми бідності (68 організацій), забезпечення гендерної рівності (66 організацій), працевлаштування та економічного зростання (67 організацій) [33]. Серед пріоритетних напрямів все ж таки можна виділити освіту та медицину, але часто це заходи щодо забезпечення доступу до медичних (68 організацій) та освітніх (66 організацій) послуг не пов'язані з матеріальним (фізичним) оснащенням інфраструктурними об'єктами. Програми розвитку інфраструктурного комплексу (~15 організацій) знаходяться на останніх рядках рейтингу.

У зв'язку з цим, долучення приватних джерел фінансування в цілях розвитку інфраструктурного комплексу США також реалізується в форматі державно-приватного партнерства та в альтернативних формах.

Практична реалізація ДПП вимагає не лише теоретичної основи, а й відповідного інституційно-розвиненого середовища. Згідно з даними Міністерства транспорту США, під ДПП в США розуміється «контрактна угода, укладена між державним і приватним сектором, яка дозволяє приватній стороні брати участь в більшій мірі в державній власності та виконувати функції, які традиційно знаходяться у відповідальності держави. Така домовленість зазвичай передбачає наявність контракта відповідного правового агентства з приватною компанією, предметом якого є реконструкція, будівництво об'єкта державної власності, а також його експлуатація і т.п.» [29].

Національною конференцією законодавчих органів США виділяється три базові складові проектів ДПП, а саме: метод, місія та грошові засоби (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1. – Елементи проектів державно-приватного партнерства в США

Елемент	Характеристика
Місія	Місія проектів ДПП включає основні цілі і завдання, що стоять перед державними органами при їх організації, а також орієнтація на плановані результати та надання послуг населенню. Прийняті в процесі політичні рішення визначають рівень застосованості та економічної доцільності використання ДПП для реалізації тих або ж інших інфраструктурних проектів. Принципова різниця між визначенням місії проектів ДПП для проектів, в яких об'єкти будуються повністю (так звані greenfield проекти), і вже існуючими об'єктами, якими необхідна тільки реконструкція, технічне обслуговування, а також експлуатація – Браунфілд проекти.
Метод	Існує значна кількість способів реалізації проектів ДПП, при яких приватна сторона бере на себе різноманітні зобов'язання за проектами, в деяких випадках, передбачається обмеження прав власності на об'єкт (проекування, будівництво та/або реконструкція об'єкта, його технічне обслуговування, а також його експлуатація і подальша передача об'єкта публічному партнеру.
Грошові засоби	Цей компонент дає розуміння хто і яким способом буде здійснювати фінансування. В деяких проектах ДПП публічний сектор оплачує реконструкцію, будівництво, обслуговування і експлуатацію об'єкта, використовуючи бюджетні кошти від податків, прямих виплата за користування, а також гранти. В інших випадках, держава старается залучити приватний капітал для реалізації проектів ДПП. В цьому випадку, приватному партнеру, при наданні фінансування, необхідно покрити відповідні витрати, а також прибуток від вкладених засобів за рахунок експлуатації об'єкта («плата з користувача» або ж «плата за експлуатаційну готовність»).

Джерело: складено за [28; 29].

Якщо у світовій практиці державно-приватне партнерство має досить значний історичний досвід реалізації інфраструктурних проектів соціальної спрямованості, то у США в звичному розумінні державно-приватне партнерство стверджувалося досить довго, в основному це пов'язано, в основному, з тим, що певні сфери типові для ДПП (охорона здоров'я, залізничний сектор, енергетика і т.п.) від самого початку вже були приватними.

Окрім того, встановлені певні обмеження на закупку в державному секторі. І все ж, державно-приватне партнерство, яке є альтернативною моделлю традиційним закупівлям, набуває рис найбільш актуальної стратегії залучення капіталу та інших ресурсів приватного бізнесу в інфраструктурні проекти, особливо соціальні.

Традиційним найпоширенішим способом реалізації державно-приватного партнерства у США є оренда муніципальних підприємств приватними компаніям. Ще однією формою ДПП є укладання угод з надання послуг.

Під час передачі об'єктів муніципальної власності приватним компаніям на умовах ДПП муніципалітети мають змогу до залучення приватних інвесторів надаючи їм різні пільги, зокрема податкові, прискорена амортизація, пільгові кредити на інвестиції та ін.

Ухвалений у 1984 р. закон США «Про податкову реформу», дещо обмежив, але повністю не скасував такого роду пільги для приватних компаній. Згідно із цим законом, приватні фірми мають право отримувати різні податкові пільги під час укладання з місцевими органами влади договорів у межах контрактів державно-приватного партнерства. Насамперед це стосується угод що передбачають оренди муніципального майна, надання послуг та інше.

У ДПП в соціальній сфері існує безліч форм його реалізації. Найбільш поширені зображено на рис. 2.2.

На ринку США соціальна інфраструктура на даний час характеризується зміцненням DBFM-моделі. А саме, завдяки DBFM-моделі в штаті Каліфорнія були зреалізовані проекти зведення будівлі суду та в місті Лонг-Біч Міського

центру, розширення кампусу Каліфорнійського університету Merced. Досить значна кількість подібних проєктів у США наразі знаходяться на стадії ініціювання [34].

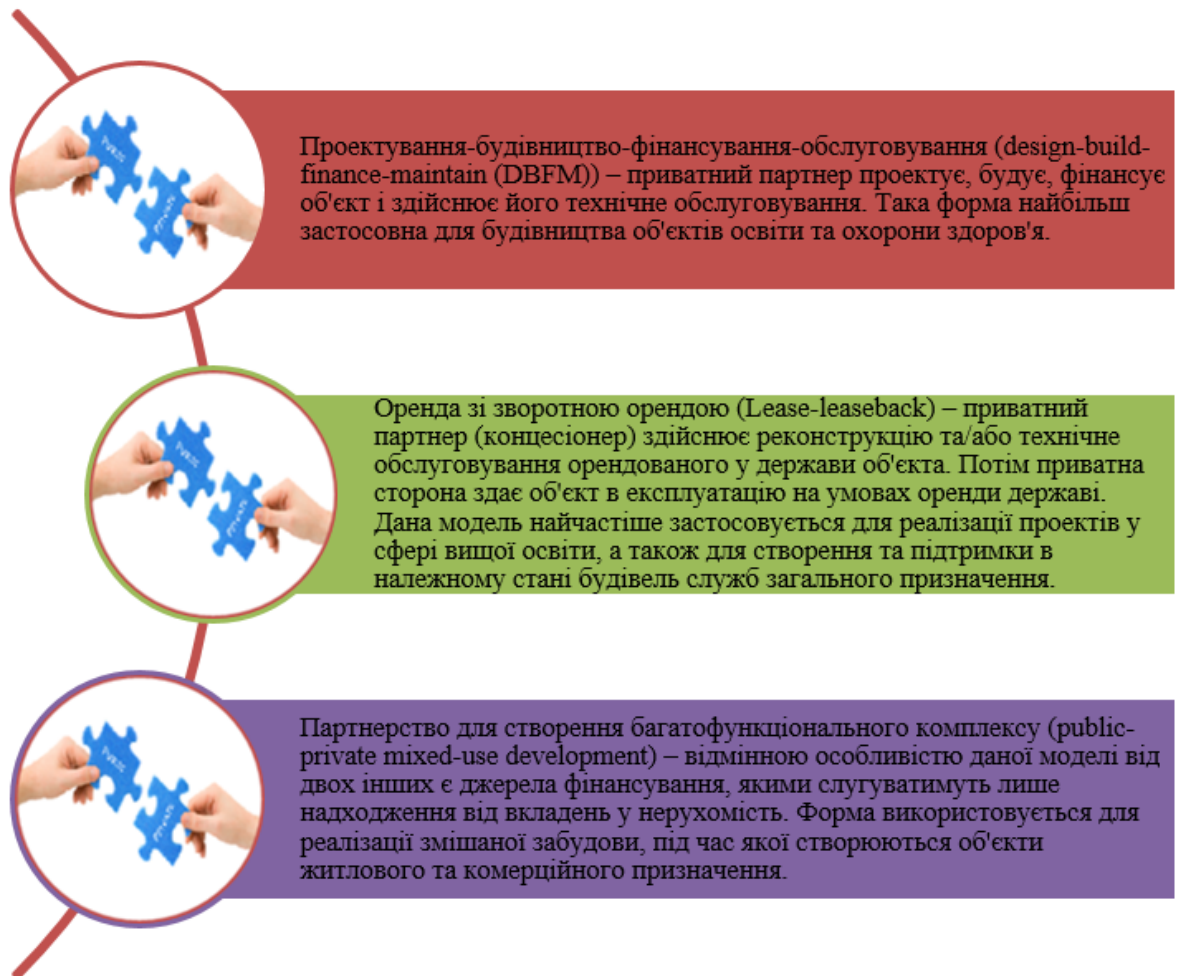


Рисунок 2.2 Форми реалізації державно-приватного партнерства в США

Джерело: складено за [31; 32].

З 2014 року можна спостерігати збільшення кількості проєктів із використанням моделей: проєктування – будівництво – експлуатація (DBM – Design-Build-Maintenance), проєктування – будівництво – технічне обслуговування – експлуатація (DBOM – Design-Build-Operate-Maintenance). Активно їх застосовують у штаті Техас. Зростання кількості проєктів із використанням даних моделей є заходом у відповідь, що спрямований на нівелювання наслідків від запровадження систем експлуатаційних платежів, за якими держава здійснює забезпечення рівномірних інвестиційних виплат та

експлуатаційних витрат приватного сектору та винагороди за управління об'єкта весь термін цієї форми ДПП.

Менш значні фінансові наслідки є для публічної сторони за умови розірвання договору із застосуванням моделей DBOM чи DBM. У випадку розірвання договору публічна сторона змушена буде здійснити виплати приватному партнеру лише суми штрафу за дострокове припинення угоди та суми непогашеної заборгованості перед консорціумом. Тому, використання моделей DBOM чи DBM є альтернативою традиційному способу (застосування DBFOM-моделі), адже передбачає надання більш гнучких умов для держави.

«Аналізуючи ДПП для реалізації інфраструктурних проектів соціальної сфери США варто відзначити сектор охорони здоров'я. Раніше вже зазначалося, що США займають одну з лідируючих позицій щодо витрат від ВВП в розвитку системи охорони здоров'я. Однак, через різний рівень доступності населення країни до медичних послуг дана тенденція змінюється. Так, наприклад, наголошується, що штат Техас займає 11 рядок світового рейтингу за показником ефективності роботи охорони здоров'я, зокрема медичних закладів. Відповідно до звіту консалтингової компанії в галузі державних закупівель та державно-приватного партнерства у США – Strategic Partnerships, Inc. (Стратегічне партнерство)» [35], близько 673 лікарень сільської місцевості у США перебувають на межі закриття внаслідок відсутності необхідного для підтримки їхньої продуктивності обсягу фінансування. У 2017 р. муніципалітет Абердіна штату Меріленд затвердив проект з будівництва центру психічного здоров'я та медичного центру, капітальна вартість якого становить 75 млн дол. США, окрім того ще проект, що передбачає реконструкцію та технічну модернізацію одного з кампусів Чесапіцького медичного університету загальною вартістю 118 млн дол. США. У 2019 р. було затверджено проект для Клівлендського медичного центру в штаті Огайо, що передбачає зведення нового одинадцятиповерхового медичного корпусу.

До 2022 року реалізація проектів у галузі охорони здоров'я, що базуються на моделі РЗ, набуло значного поширення в США. Дана модель дає змогу доступу до сучасних об'єктів охорони здоров'я, що володіють якісними технологіями та надають раціональні медичні послуги населенню.

У сфері освіти у США приватні компанії відіграють важливу роль у забезпечення, так званих, «неосновних» послуг (прибирання, технічне обслуговування, харчування та ін.). Однак останнім часом почали укладатися контракти, що включають у зобов'язання приватного партнера забезпечення шкільної та університетської інфраструктурою, тобто будівництво будівель та споруд, освітніх хабів, лабораторій, кампусів, надання «профільних» послуг, що пов'язані з освітньою діяльністю. Як правило, до них належать не тільки безпосередня цільова експлуатація, наприклад навчання, що надається приватним партнером, а й також і, для прикладу, удосконалення системи шкільного менеджменту, розробка і підтримка освітніх програм, забезпечення адміністративної підтримки,

Після успішної реалізації ДПП проектів у штаті Каліфорнія, в США збільшилась зацікавленість зі сторони органів влади щодо застосування саме альтернативних моделей, що забезпечують задоволення соціальних інфраструктурних потреб, які забезпечують оптимізацію витрат бюджетних коштів, іншими словами, намітилася тенденція до розширення ініціативи щодо залучення приватного сектору до розвитку інфраструктури соціального сектору. Більше того, в США механізм ДПП розглядається як механізм залучення альтернативних фінансових джерел задля розвитку державних установ стосовно організації надання медичної допомоги, а також установ освітнього спрямування, для прикладу університетських медичних центрів. Серед джерел фінансування таких проектів є не лише приватні інвестиції, а й фінансові ресурси пенсійних та інвестиційних фондів, інвестиції у межах державної програми EB-5 Immigrant Investor Program, яка забезпечує залучення іноземних інвестицій, а також створення робочих місць для громадян США.

У США кількість проектів, що здійснюються в інфраструктурних сферах, зростає протягом останніх 20 років. Такі проекти зарекомендували себе як ефективний спосіб підтримки діючих інфраструктурних об'єктів, а також створення нових. З позиції розгляду валового обсягу інвестицій транспортна галузь, а це в першу чергу будівництво доріг, займає лідируючі позиції США – 56 % від загального обсягу фінансування (рисунок 2.3).

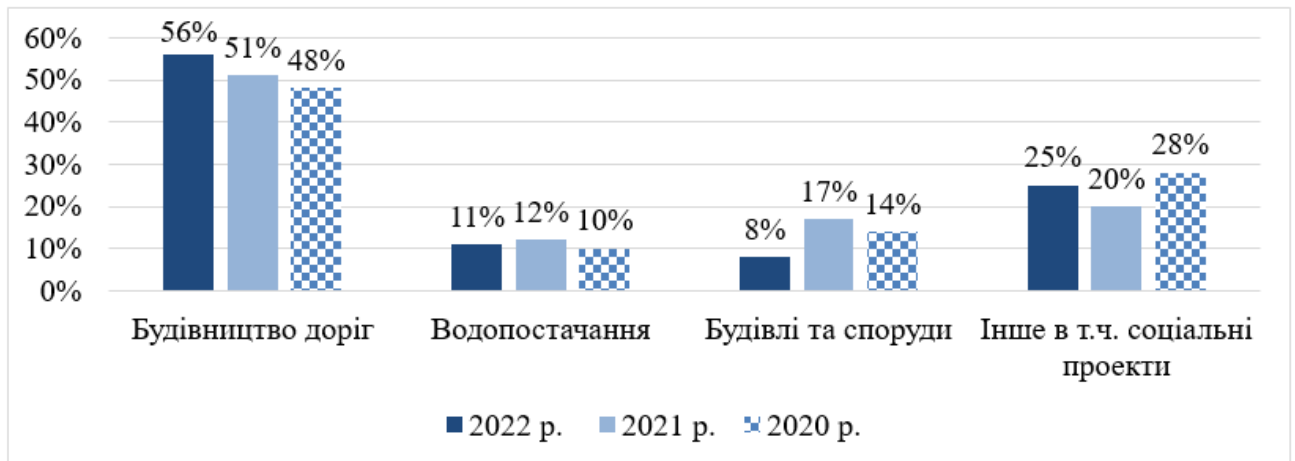


Рисунок 2.3 Розподіл типів ДПП-проектів за вартістю в США

Джерело: складено за [30].

Однак зовсім іншу картину можна побачити, якщо розглядати ринок ДПП у США з боку кількості проектів, реалізованих у різних галузях (рис. 2.4).

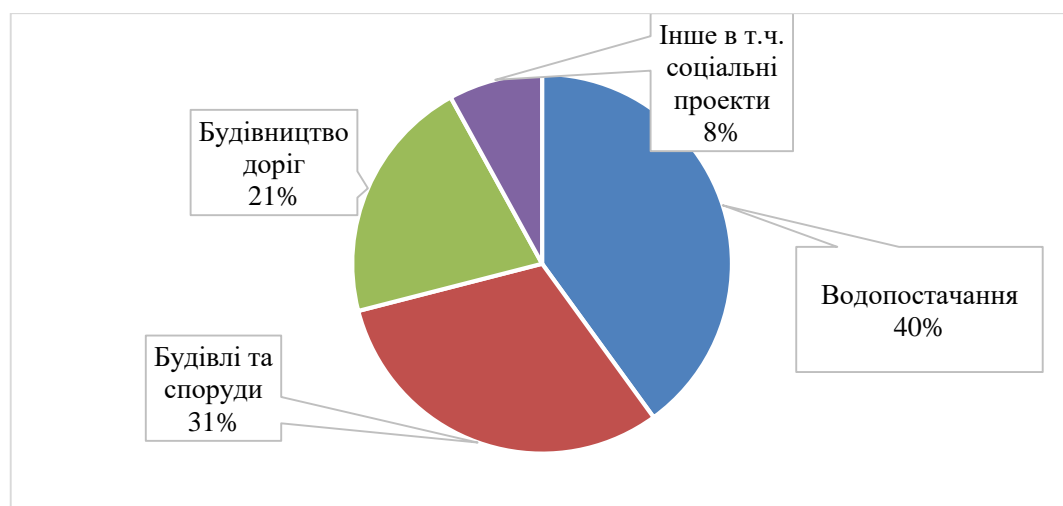


Рисунок 2.4 Розподіл типів ДПП-проектів за кількістю в США (1985 – 2022 рр.)

Джерело: складено за [30].

Формування статистичних даних проводилося за період з 1985 по 2022 рр. за проектами, які потребували обсягу приватного фінансування понад 50 млн дол., а також ті, що потрапляють під найбільш рамкове визначення ДПП.

Транспортна сфера залишається лідируючою, але домінуючою позиції займають проекти щодо об'єктів водопостачання – 40%, а також будівництво та реконструкція будівель та споруд – 31 % [30].

Загалом, за даними Національної ради з державно-приватного партнерства, наразі у американських містах від 23 до 65 муніципальних служб функціонують через співпрацю з приватним бізнесом. Його участь у подібних проектах дозволяє місцевій владі заощаджувати від 20 до 50 % бюджетних коштів [1].

«Починаючи з 1970-х рр., завдяки проведенню цільових урядових програм, зокрема програми створення промислово-університетських кооперативних дослідницьких центрів (Industry university cooperative research centers) та програми створення Центрів інженерних досліджень (Engineering research centers), активно підтриманих університетами і промисловими підприємствами, в США розгорнувся процес об'єднання зусиль академічного, приватно-промислового і державного сектору в прагненні прискорити хід науково-технічного прогресу, передачу досягнень науки в промисловість і тим самим підвищити конкурентоспроможність національної індустрії на світовому ринку» [36, с. 12].

Таким чином, наразі в США сформована раціональна інституційна основа для успішної реалізації ДПП-проектів, що забезпечує державі можливість залучення альтернативних джерел фінансування за умов дефіциту бюджетних коштів, а бізнес-сектору брати участь у розширеному спектрі галузей економіки та мати стратегічноорієнтовану можливість реалізації продукції.

## 2.2. Аналіз практики залучення приватного сектору в цілях розвитку соціальної інфраструктури в країнах ЄС та Великобританії

У країнах ЄС обсяг сукупної потреби в соціальній та економічній інфраструктурі оцінюється у розмірі 4,7% від ВВП. А у світовому вимірі даний «показник знаходиться на рівні між 3,9% та 9,7% від ВВП» [37].

Задля запобігання поширенню негативних тенденцій європейські держави поставили перед собою завдання модернізації соціальної сфери. Це планується здійснювати через впровадження інноваційних заходів у сфері соціальної політики, що в подальшому сприятиме трансформації моделі соціально-економічного добробуту держави в ЄС.

Згідно прогнозів Євростату, «чисельність населення Євросоюзу до 2040 р., становитиме близько 524,6 млн. чол. Крім того, в ході зміни чисельності населення відзначається і посилення процесів старіння населення, що виражає збільшення чисельності літніх людей віку від 65+ та 80 років» [38].

Зростання чисельності літнього населення вимагає забезпечення більшої доступності відповідних медичних та інших послуг соціальної допомоги. Однак згідно з крайнім дослідженням Цільової групи особливого призначення, сформованої Європейською організацією довгострокового інвестування, система охорони здоров'я багатьох країн Європи, зокрема якість стану медичних закладів не відповідають усім необхідним інфраструктурним вимогам. Більшість лікарень орієнтована на лікування лише гострих, загрозливих життю людини, захворювань [39].

Процес діджиталізації економік країн світу, що супроводжується впровадженням цифрових інновацій, знаходить відображення і на функціонуванні інфраструктурного комплексу країн. У цьому зв'язку, актуалізується потреба звернення до ресурсного потенціалу приватного сектора, який здатний забезпечити інноваційність трансформації соціальної інфраструктури.

Сукупний обсяг потреб в інфраструктурних інвестиціях до 2030 р. оцінюється у розмірі приблизно 155 млрд євро щорічно, що становить 1,2% ВВП. Із цієї суми на соціальну інфраструктуру припадає близько 31 млрд євро або 0,24% від ВВП. Крім того, спостерігається суттєвий розрив між рівнем необхідних інвестицій у соціальну інфраструктуру від витрат на економічну інфраструктуру. До прикладу, «на об'єкти освіти показник дорівнює 8 млрд. євро, а секторі енергетики він становить 17 млрд. євро» [40].

Ринок проектів ДПП в ЄС концентрується у Франції, Німеччині, а також Нідерландах, що становить приблизно 90% всіх реалізованих на теренах ЄС подібних проектів за 2014-2023 рр. (рис.2.5).

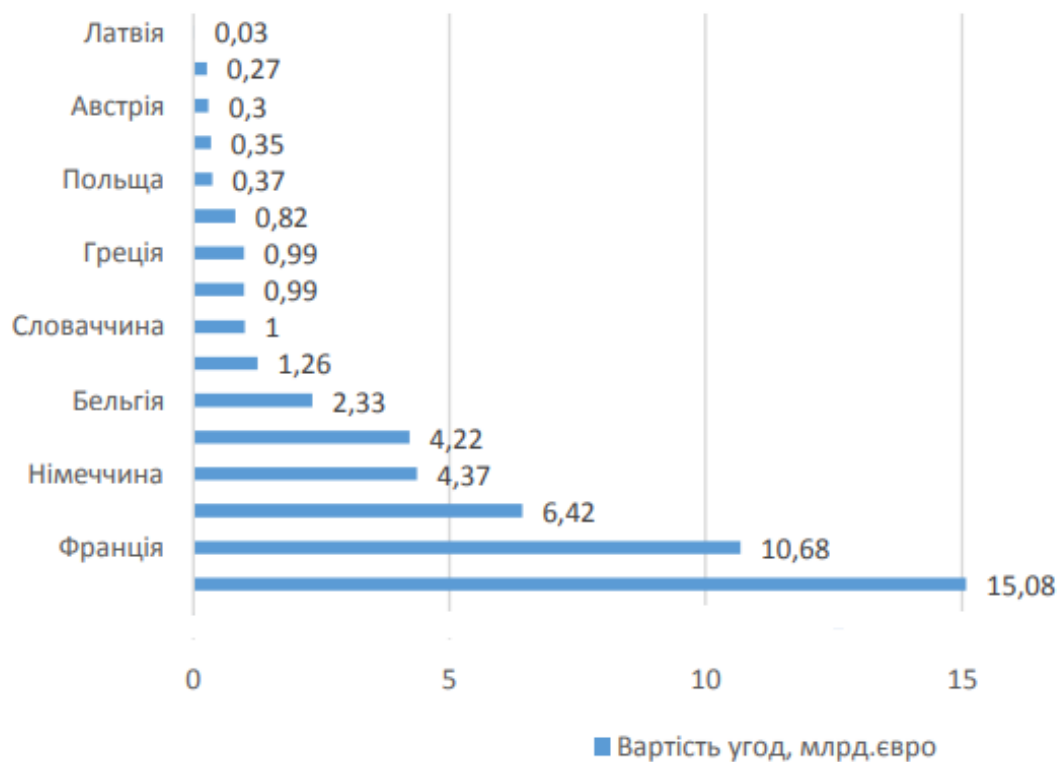


Рисунок 2.5 Розподіл ринку проектів ДПП в країнах ЄС за їхньою вартістю, 2014-2023 рр.

Джерело: складено за [37].

Менше десяти проектів ДПП за розглянутий період реалізовано у Фінляндії, Сербії, Польщі, Словаччині, Латвії, Австрії та інших країнах.

В секторальному розрізі спостерігається наступна динаміка (рис. 2.6):

- близько 90% приватного фінансування направлена на сектор інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ);
- сектор комунальних послуг становить 53%;
- сфера охорони здоров'я демонструє показник у розмірі 50%;
- менші обсяги вкладень приватних інвестицій спостерігаються в секторах транспорту та освіти – менше 30% від загального обсягу інвестицій в інфраструктуру [41].

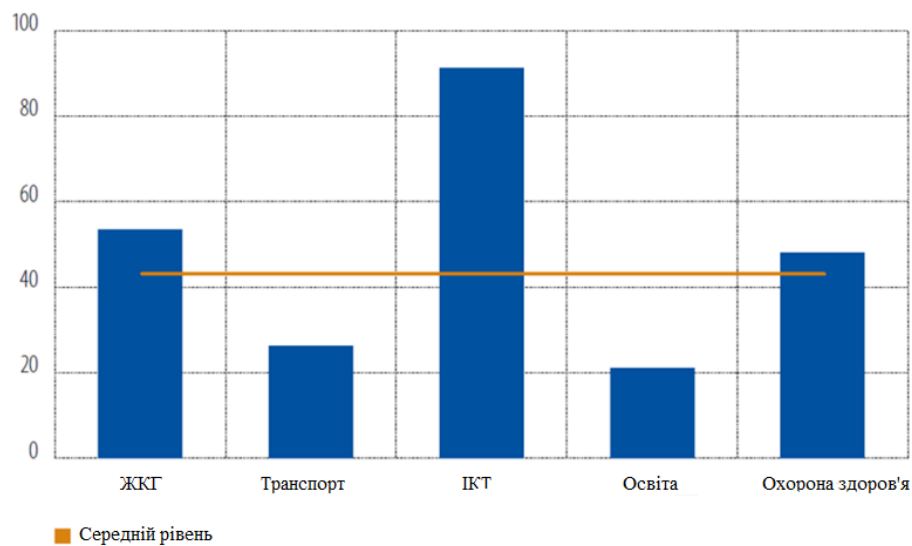


Рисунок 2.6 Корпоративні інфраструктурні інвестиції у сектори економіки (середній показник (%) від сукупного обсягу за 2018-2022 рр.)

Джерело: складено за [41].

Починаючи з 2016 р., у країнах Європи відбулося суттєве розширення ринку ДПП, виражене у зміщенні проектних ініціатив від суто виробничої інфраструктури, наприклад, сектори транспорту та енергетики, у бік реалізації проектів соціальної сфери, а саме: освіта (24% від загальної кількості підписаних контрактів) та охорону здоров'я (22% від загальної кількості підписаних контрактів).

Так, найбільшим проектом у галузі охорони здоров'я в Європі вважається будівництво Нового лікарняного комплексу при Каролінському медичному університеті (The New Karolinska Solna University Hospital) Швеції, капітальною

вартістю 1,5 млрд. євро. Лідируючою державою серед країн-учасниць ЄС у застосуванні ДПП у сфері охорони здоров'я є Італія. До 2015 р. було завершено 50 проектів з будівництва лікарень, а також будинків для людей похилого віку з медичним обслуговуванням. Серед них 30 проектів відносяться до будівництва стаціонарних багатопрофільних лікарень загальною капітальною вартістю 3,5 млрд. євро [39].

Відповідно до Закону про державні закупівлі Італії, а також з урахуванням норм ЄС, проекти ДПП у галузі охорони здоров'я в Італії реалізуються трьома способами:

1. Концесія у межах державної ініціативи. Підготовка проектної документації, включаючи проектування, складання попереднього бізнес-плану здійснюється відповідним органом охорони здоров'я, який згодом ініціює тендер.

2. Концесія у межах приватної ініціативи. Коли приватні структури надають свої пропозиції щодо будівництва об'єктів охорони здоров'я відповідним органам охорони здоров'я, попередньо склавши всю необхідну документацію щодо проекту. У разі прийняття такої пропозиції органом охорони здоров'я організовується конкурс, відкритий та для інших учасників з метою виявлення інших потенційних партнерів.

3. Сервісні договори. Коли не передбачено безпосередньо капітальне будівництво об'єкта, проте є необхідність надання медичного обслуговування.

Сфера освіти не відрізняється, на відміну від охорони здоров'я, різноманітністю договірних форм, а проекти реалізуються згідно з типовими угодами ДПП, які включають традиційний набір функцій, що входять в зону відповідальності приватного партнера.

Значна частка бюджету ЄС формується через Європейські структурні та інвестиційні фонди, керованих Європейською Комісією та країнами-членами ЄС. Фінансування соціальної інфраструктури не є пріоритетним напрямом діяльності фондів. Проте, залучення фінансових механізмів розглянутих фондів до соціальних проектів може здійснюватися під час реалізації інструментарію

змішаного фінансування. Одна з ключових переваг змішаного фінансування полягає у можливості стимулювання припливу приватних інвестицій.

Існує як мінімум три основні способи об'єднання інструментів фінансування Структурних інвестиційних фондів ЄС з фінансами приватного сектора у проектах ДПП (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2. – Способи об'єднання інструментів фінансування Структурних інвестиційних фондів ЄС з фінансами приватного сектора у проектах ДПП

Спосіб	Характеристика
Гранти у формі державних капітальних витрат (капітальні гранти)	У даній моделі грантова підтримка реалізується як пряме часткове фінансування капітальних видатків. Ця модель забезпечує зниження ставок плати за доступність та плати з користувачів.
Паралельне співфінансування	Дана модель передбачає «поділ» інфраструктурного проекту (або програми), принаймні, на дві частини, одна з яких фінансується за принципами традиційної системи держзакупівель із державних джерел, включаючи фондову підтримку, інша ж – на принципах, властивих механізмів ДПП. Дані дві структурні ланки можуть бути об'єднані згодом у єдину концесійну форму, у межах якої розміри плати за доступність та плати за користування будуть значно нижче за той рівень, який був би встановлений у разі повної реалізації проекту за ДПП-формою.
Гранти як інструмент фінансової підтримки діючих механізмів платежів у ДПП-проектах («плата за доступність», або за «експлуатаційну готовність», та «плата з користувачів»)	На думку експертної групи Європейського центру досліджень ДПП даний варіант являє собою «класичну» модель об'єднання грантової підтримки з приватним фінансуванням у проектах ДПП, оскільки відповідає одному з принципів партнерства – суспільна корисність, яка також може бути досяжна при безпосередньому наданні послуг населенню, забезпечення яких приватний партнер отримує відповідні платежі.

Джерело: складено за [36; 39].

Поряд із грантовою підтримкою, що надається в рамках Структурних фондів та фондів згуртування ЄС, застосовуються та інші інструменти фінансування, розроблені за співробітництва Єврокомісії та Європейського інвестиційного банку. До них можна віднести інструмент кредитних гарантій, що застосовується під час реалізації ДПП-проектів у межах чинної Транс-Європейської програми розвитку транспортної мережі.

Серед інших фінансових механізмів можна виділити проектні облігації. Поєднуючи ряд складних фінансових інструментів, включаючи інвестиції в основний капітал (пайове фінансування), субсидії, кредити, гарантії, дана ініціатива відкриває нові можливості для використання фінансування Структурних фондів ЄС, а також є механізмом підтримки проектів з відновлення та розвитку міських територій. Подія, що зумовлює посилення в останні роки тенденції залучення приватного сектора до реалізації проектів щодо розвитку соціальної інфраструктури в Європі, є висунута ініціатива щодо створення інноваційного фінансового інструменту, що поєднує в собі державне та приватне фінансування для забезпечення розвитку соціальної інфраструктури – Державно-приватний фонд соціальних інвестицій, який складає невід'ємну частину довгострокової стратегії генерування інвестицій у соціальну інфраструктуру країн-членів ЄС.

В таблиці 2.3 згруповано основні переваги та недоліки інструментарію ДПП у країнах-членах ЄС.

Таблиця 2.3. – Огляд переваг та ймовірних ризиків, що супроводжують механізми ДПП у країнах ЄС

Переваги від ДПП 1	Можливі ризики та протиріччя 2
Об'єднання кількох функцій (проекування, будівництво, фінансування, експлуатація) в одній угоді дозволяє забезпечити довгострокові вигоди протягом усього життєвого циклу проекту.	Ймовірність виникнення умов, за яких капітальні витрати повністю забезпечуються приватним партнером можуть: - утруднити та відстрочити досягнення фінансового закриття за проектом; - піддати приватного партнера підвищеним фінансовим ризиків. Об'єднання різних функцій в одному контракті вимагають більш детального підходу до аналізу та структурування самої угоди, що може призвести до затримок та відстрочити початок реалізації проекту. Такі угоди, що мають довгостроковий характер, можуть виявитися несумісні зі швидкими темпами технологічних змін. Державний сектор стикається з реальними ризиками, пов'язаними із призупиненням діяльністю за контрактом.
Розподіл ризиків та відповідальності між сторонами дозволяє ефективніше ними управляти	Вплив переговорних навичок залучених до процес сторін може призвести до незадовільний результат. Ймовірність виникнення повторних переговорів та потенційних державних зобов'язань у разі банкрутства чи дефолту приватної компанії. Незадовільна статистична обробка проектних даних може негативним чином позначитися на розподілі ризиків.

## Продовження таблиці 2.3

1	2
Ефективність по витратах і часу реалізації	Причини затримок за проектом можуть не залежати від обраної форми його реалізації (традиційна модель державних закупівель або ДПП). Операційні витрати на проведення торгів та моніторинг проектів ДПП може призвести до збільшення проектної вартості на 10-20%. Недоліки у плануванні можуть призвести до збільшення вартості, а відповідно виплат громадського партнера.
Високі стандарти якості технічного обслуговування та експлуатації	У разі відсутності автоматичної системи (вбудована система) коригування/регулювання штрафів, приватний партнер може знизити рівень якості обслуговування об'єкта угоди. Висока ймовірність зниження ефективності.
Створення комплексного інституційного середовища забезпечить підтримку реалізації проектів на засадах ДПП	У разі відсутності відповідної адміністративної основи: стратегій, методологій розвитку механізму партнерства, а також законів про ДПП, зростає ризик скорочення проектних ініціатив.

Безсумнівно, ряд представлених суперечливих факторів, супроводжуючих механізми партнерства держави та приватного сектору, з одного боку, доводять, що дана модель співробітництва є недосконалим інструментом для досягнення всього спектра цілей та завдань, які можуть бути поставлені державою в рамках реалізованої ним соціальної політики, у тому числі й частини щодо розвитку соціальної інфраструктури.

«Країною-законодавцем щодо використання партнерської форми господарювання є Велика Британія. Основи розвитку сучасної моделі співпраці між державним та публічним секторами у Великій Британії було закладено у 1992 році створенням Ініціативи Приватного Фінансування (ІПФ) (Private Finance Initiative), яка стала першою систематизованою програмою, спрямованою на заохочення ДПП, зокрема у сфері надання позик приватному сектору з боку урядових структур. За період існування Ініціативи Приватного Фінансування було реалізовано близько 700 проектів, загальний обсяг капіталовкладень яких перевищив 50 млрд фунтів стерлінгів. В основу розвитку ІПФ були покладені принципи ефективного розподілу ризиків і віддачі від вкладення коштів, ефективного співвідношення ціни/якості, а також основні

форми реалізації ПФ проектів – договори життєвого циклу, тобто довго строкові договори фінансування експлуатації інфраструктурних об'єктів в обмін на періодичні платежі з державного бюджету» [36, с. 11].

Великобританія покривала витрати на ремонт та обслуговування активів протягом усього життєвого циклу реалізації проекту. Капітальні витрати на будівництво здійснюються за рахунок приватного сектора, які згодом амортизуються впродовж терміну реалізації проекту. Таким способом держава створює можливості задля активізації залучення приватних інвестицій для будівництва певних об'єктів інфраструктури та організації їх експлуатації без утворення відповідних державних підприємств.

«На сьогодні програму Великобританії щодо ДПП можна вважати зрілою: підписано понад 900 проектів, багато з яких реалізуються у сфері соціальної інфраструктури. Це відображає пріоритети уряду, який намагається розв'язати серйозну проблему завантаження банків, зокрема, в галузі медицини та освіти, а також у транспортному секторі, в установах виконання покарань, у сфері обробки відходів, у військовому секторі та в секторі житлово-соціального найму. Більшість цих проектів здійснюється з органами місцевої влади. У результаті із 100 проектів, що функціонують, у 80 – 90% випадків рівень їх виконання є задовільним. Аналіз показав, що державно-приватне партнерство є результативним у середовищі зі стабільною політикою. Дуже важливо, щоб державний сектор був не змінним і чітко визначив, що йому необхідно. У цілому державно-приватне партнерство має величезне значення для підвищення стандартів надання послуг державним сектором Великої Британії» [42, с. 120 – 121]. До 90-х років ХХ ст. у Великобританії сформувано систему згідно якої приватний сектор несе відповідальність за розвиток не лише економічної, а й соціальної інфраструктури країни. У Великобританії накопичений досить значний досвід приватного фінансування розвитку об'єктів соціальної інфраструктури, що здійснюється через реалізацію різних моделей взаємодій бізнесу та держави. Уряд Великобританії з одного боку розглядає інфраструктурний сектор як базовий елемент, який забезпечує ефективність

економіки, зокрема через нарощення граничної норми прибутковості інвестицій приватного сектору в основний капітал соціального благополуччя країни у стратегічній перспективі. З іншого боку, Великобританія володіє досить розвиненим інституційним середовищем.

У Великій Британії виділяється три базових способи фінансування проектів розвитку інфраструктури:

— у формі державного запозичення за рахунок коштів державного бюджету;

— одноосібно приватним сектором: передбачається, що приватні компанії здійснюють усі фінансові витрати щодо реалізації проекту. Вкладені кошти приватна сторона повертає за рахунок стягнення плати з користувачів за встановлений період часу;

— змішана форма фінансування: витрати на розвиток інфраструктурного сектора розподіляються між бізнесом та державою.

Залучення приватного капіталу у Великобританії має одне із ключових значень для фінансування основних завдань Плану розвитку інфраструктури до 2025 р. Очікується, що «близько 50% від загального обсягу запланованих інвестицій на реалізацію проектних ініціатив буде залучено із приватних джерел у форматах корпоративного та проектного фінансування» [43] (рис. 2.7).

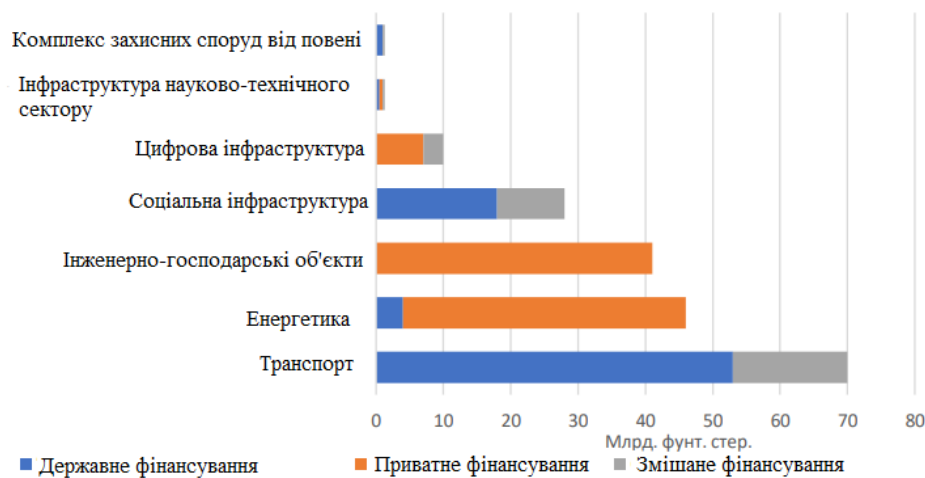


Рисунок 2.7 Секторальний розподіл обсягів інфраструктурних інвестицій у Великій Британії до 2025 р. (млрд. фунт. стер.)

Джерело: складено за [43].

У сфері розвитку системи освіти, а саме, об'єктів шкільної інфраструктури, використовується, модель «Партнерство з розвитку національної (місцевої освіти)» (Local Education Partnership чи LEP model), яка вперше активно стала використовуватися у Великобританії в рамках реалізації програми «Будівництво шкіл для майбутнього» («Building School for the Future»), яка з 2011 року модернізувалася у нову програмну ініціативу з будівництва нових шкіл «Priority Schools Building Programme».

LEP модель за форматом передбачає утворення спільного підприємства з контрольним пакетом акцій в руках приватного партнера. У процесі структурування цієї моделі укладається угода стратегічного партнерства строком до 10 років, за якою передбачається фінансування лише у випадку досягнення зазначених у проєкті пропозиції базових показників ефективності. Отож, формат LEP моделі є структурним, так званою, «інвестиційно-забезпечуючою» ланкою проєктного фінансування у рамках ДПП, який розроблено з метою забезпечення більшої гарантії досягнення показників ефективності проєкта. Окрім того, приватний партнер виступає в рамках LEP моделі головною уповноваженою особою за виконувани роботи за проєктом, а також має можливість контролювати та оперативно вносити відповідні зміни до процесу реалізації проєкту.

Щодо розвитку установ медичної сфери, зокрема щодо об'єктів з надання первинної медико-санітарної допомоги, Міністерством охорони здоров'я було розроблено схему LIFT company model (LIFTco), у рамках якої, як і у випадку з LEP моделлю у сфері освіти, передбачається створення спільного підприємства або Фонду з інвестиційного фінансування. Учасниками спеціально створюваної компанії є поряд із приватною фінансуючою особою, створеною від імені Міністерства охорони здоров'я Великобританії департамент «Партнерство з розвитку охорони здоров'я», на даний момент переформатоване в департамент «Партнерство з розвитку охорони здоров'я», за участю ЗАТ «Управління майном», що належить Міністерству охорони здоров'я Великобританії.

Таким чином, запланована останніми роками у країнах ЄС стабілізація та розширення ринку проектних ініціатив ДПП, а також розроблені Єврокомісією, ЄІБ, Європейською Рахунковою палатою рекомендації щодо вдосконалення механізмів ДПП підтверджують, що ця форма потребує модернізації та розробки альтернативних моделей взаємодії держави та приватного сектора, як, наприклад, створення «гібридних» моделей у Великій Британії.

Крім того, скорочення бюджетних видатків на соціальну сферу після фінансово-економічних криз стало явною причиною усвідомлення більшістю європейських глав держав необхідності в мобілізації довгострокового приватного фінансування в проекти, які мають відносно низьку фінансову віддачу в короткостроковій перспективі, але мають значні соціальні ефекти.

Урядами країн-членів ЄС механізми ДПП не висуваються як єдина застосовна модель з розвитку інфраструктурного сектора соціальної сфери, тим не менше, його інструментарій повністю не виключається із програм соціально-економічного розвитку.

Модель державно-приватного партнерства, незважаючи на наявний певний негативний досвід реалізації проектів, все ж таки проявила себе як інноваційна форма залучення ресурсного потенціалу приватного сектору, продемонструвавши свою корисність у розвитку соціальної сфери на регіональному та місцевому рівнях.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У кваліфікаційній роботі бакалавра відображена спроба вирішення наукового завдання щодо визначення, базуючись на аналізі сукупності відносин бізнесу та держави за кордоном, умов та ключових тенденцій розвитку механізмів та інструментів співробітництва бізнесу та держави, що зумовлюють ефективну участь приватного сектору у процесах фінансування об'єктів інфраструктури соціальної сфери, які були б корисними для вітчизняної практики.

Прооведене дослідження в частині окреслених завдань дає змогу зробити наступні висновки.

Ключова роль у розвитку інфраструктурного сектору відводиться державі. Наприклад, органам влади потрібна розробка чіткої системи планування та прогнозування капітального розвитку, враховуючи потреби та пріоритети інфраструктурного комплексу країни. Проте, посилення бюджетної політики багатьох держав внаслідок зниження темпів зростання національних економік призводить до формування загальної тенденції залучення приватного сектору у розвиток інфраструктури за збереження державного контролю за забезпеченням доступності створюваних об'єктів та послуг. Таким чином, актуальним, як для країн, що розвиваються і для тих, де ринкові інститути вже давно злагоджено функціонують, постає питання про можливість ефективної взаємодії держави та приватного сектору у господарському житті країни, безпосередньо у сфері розвитку інфраструктурного комплексу соціальної сфери.

Як механізм подолання інфраструктурного дефіциту, державно-приватне партнерство вигідне державі як інструмент для залучення позабюджетних інвестицій, високоефективних інноваційних рішень та технологій, а також для підвищення якості управління та виробництва послуг населенню. За останні кілька десятиліть даний механізм надійно інтегрувався у світову практику як

комплексний інституційний інструмент розвитку ключових галузей інфраструктури як розвинених країн так і країн, що розвиваються. Залучення фінансування, поряд з технологічним та технічним потенціалом приватного сектора, у процес створення та підтримання необхідної суспільству інфраструктури спрямовано на скорочення бюджетної статті видатків держави та підвищення кваліфікації якості послуг, що надаються населенню. А механізм ДПП представляє собою один із сучасних та взаємовигідних механізмів співробітництва влади та корпоративного сектора, спрямованого на врегулювання проблем інфраструктурних розривів та створення суспільної інфраструктури.

Наразі у США створена інституційна база для реалізації проектів державно-приватного партнерства, що забезпечує державу можливістю залучати капітал з альтернативних джерел фінансування за умов дефіциту бюджетних коштів, а приватному сектору використовувати можливість участі у проектах зі сфер раніше недоступних для нього, забезпечує можливість мати довгострокову перспективу для реалізації продукції.

Запланована останніми роками у країнах ЄС стабілізація та розширення ринку проектних ініціатив ДПП, а також розроблені Єврокомісією, ЄІБ, Європейською Рахунковою палатою рекомендації щодо вдосконалення механізмів ДПП підтверджують, що ця форма потребує модернізації та розробки альтернативних моделей взаємодії держави та приватного сектора, як, наприклад, створення «гібридних» моделей у Великій Британії. Крім того, скорочення бюджетних видатків на соціальну сферу після фінансово-економічних криз стало явною причиною усвідомлення більшістю європейських глав держав необхідності в мобілізації довгострокового приватного фінансування в проекти, які мають відносно низьку фінансову віддачу в короткостроковій перспективі, але мають значні соціальні ефекти.

Урядами країн-членів ЄС механізми ДПП не висуваються як єдина застосовна модель з розвитку інфраструктурного сектора соціальної сфери, тим не менше, його інструментарій повністю не виключається із програм соціально-

економічного розвитку. Модель державно-приватного партнерства, незважаючи на наявний певний негативний досвід реалізації проектів, все ж таки проявила себе як інноваційна форма залучення ресурсного потенціалу приватного сектору, продемонструвавши свою корисність у розвитку соціальної сфери на регіональному та місцевому рівнях.

Дослідивши практику впровадження та застосування принципів державно-приватного партнерства у ЄС, Великобританії та США, можна зробити висновок, що багато в чому вітчизняна практика забезпечення виконання соціальних інфраструктурних проектів схожа з міжнародним досвідом, що вже накопичився. Так, наприклад, тут можна вказати на нарощення розуміння з боку органів влади різного рівня стосовно безумовної необхідності залучення приватного бізнесу до реалізації проектів щодо розбудови інфраструктури у соціальній сфері, в т.ч. на принципах ДПП, пошук та застосування альтернативних інструментів, джерела фінансування ДПП-проектів.

ДПП має визначати бажані результати для держави, а також об'єднати підприємства, громадян, освітньо-наукові інституції, місцеві та інші органи влади. Вважається, що «партнерства створюють суспільний виклик, який вони хочуть вирішити, і експериментують на шляху до рішень, які стосуються багатьох цілей різних зацікавлених сторін» [44]. Політика держави орієнтована на розвиток повинна орієнтуватися на суспільні виклики та ґрунтуватися на інноваційному партнерстві, задля досягнення бажаних соціально-економічних трансформацій.

У зв'язку з широкомасштабною та тривалою агресією РФ проти України з'являється гостра необхідність відновлення значних обсягів суспільної інфраструктури. Особливо зважаючи на фінансові бюджетні обмеження з'являється підвищений інтерес до державно-приватного партнерства.

Україна повинна вирішити масштабне завдання стосовно відновлення належного рівня функціонування інфраструктури країни загалом та соціальної зокрема. Центр економічних і політичних досліджень [45] та Європейська

комісія запропонували створити Платформу реконструкції України, якою керуватимуть спільно Європейська Комісія та українські владні інституції [46].

Передбачається, що Платформа відбудови України координуватиме Стратегічний план «Відбудуй Україну», ЄС спільно з партнерами надаватиме допомогу з метою підвищення ефективності виконання даного плану.

Однак, на даний час максимально ефективного використання інвестицій у процесі відновлення України зустрічається з комплексом проблем практично в усіх інфраструктурних сферах, які можуть звести на нівець можливість визначити пріоритети, спрямувати інвестиційні ресурси в об'єкти інфраструктури, забезпечити загалом ефективність програми відновлення. В Україні на даний час не сформований механізм видаткового бюджетування капітальному будівництві та інструменти координації донорської допомоги. «Методологічні підходи до оцінювання та відбору проєктів не мають широкого використання; не дотримуються принципи проєктного управління; моніторинг ефективності проєкту передбачає в першу чергу звітність щодо фінансових витрат, оминаючи питання досягнення цілей проєкту; вимагають покращення механізми роботи з державною власністю, прозорістю та підзвітністю на основі кращих міжнародних практик; органів місцевого самоврядування, які відповідальні за 68% державних інвестицій в Україні мають нарощувати власний потенціал» [47].

У період до повномасштабного вторгнення інфраструктурні проєкти в Україні в переважній більшості випадків фінансувалися з державного та місцевих бюджетів. Процеси формування основної нормативно-правової бази сприяло підвищенню зацікавленості приватного бізнесу до можливих моделей співробітництва з державою. Динаміка реалізації проєктів ДПП в Україні за десятилітній період демонструють поступове їх збільшення.

На рис. 2.8 наведена кількість проєктів ДПП в Україні за 2013-2022 рр. варто зазначити, що із загальної кількості проєктів ДПП на початок 2023 р. припинено реалізацію 162 угод [49]. Цей факт з високим ступенем достовірності свідчить про кризу в реалізації проєктів ДПП [50].

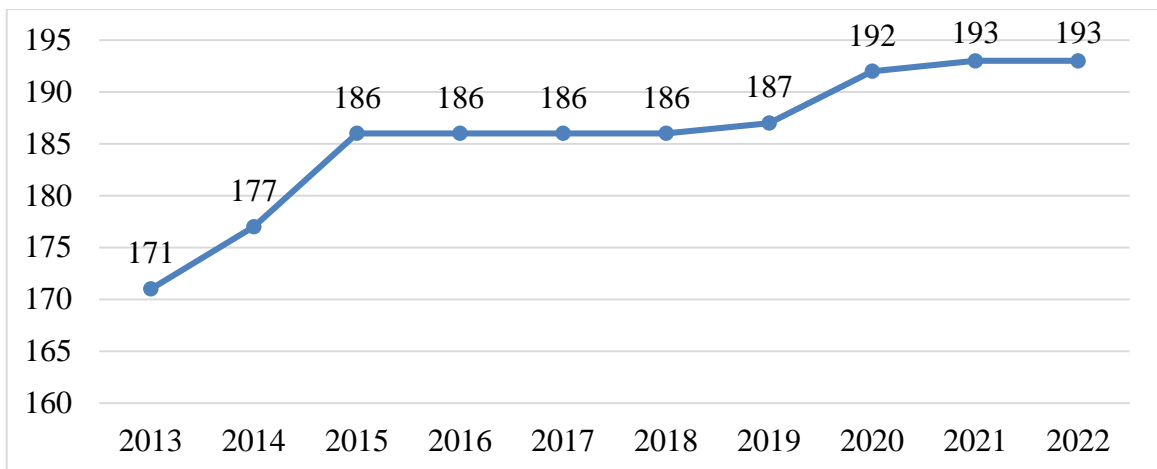


Рисунок 2.8 Динаміка кількості проектів державно-приватного партнерства в Україні, 2013 – 2022 рр.

Джерело: складено за [49].

На рис. 2.9 зображено схему взаємозв'язку проблем реалізації проектів ДПП в Україні та шляхів їх можливого вирішення.

Одним з альтернативних напрямів вирішення проблеми дефіциту капіталу підприємств задля участі у ДПП може бути розширення кредитування в межах закордонних партнерських проектів, а також грантових програм.

Так, «у 2022 році Україна підписала меморандум з Міжнародною фінансовою корпорацією про надання допомоги на відновлення, зокрема інвестування у проекти державно-приватного партнерства у сферах транспорту і логістики, міської і соціальної інфраструктури, енергетики» [48]. Грантові кошти мають потенціал щодо виконання підтримувальної функції стосовно іноземних інвестицій або кредитів міжнародних фінансових організацій. Однак, використання окреслених інструментів має певні обмеження, а саме:

- можливість невідповідності за пріоритетами грантодавця з метою реципієнта;
- довгоривалість процесу ухвалення рішення стосовно надання гранту або ж міжнародної технічної допомоги;

– поетапне та повільне надходження грошових коштів;



Рисунок 2.9 Проблемні аспекти та можливі варіанти їх вирішення щодо реалізації проектів ДПП в Україні

Джерело: складено за [48; 19; 50].

– обмеження або ж і взагалі неможливість відшкодування експлуатаційних та накладних витрат за проектом за рахунок грантової підтримки;

- недосконалість вмінь реципієнта стосовно обрання та чітко формулювання стратегічних та оперативних цілей діяльності;

- відсутність або ж недостатність досвіду, вмінь та навичок у виконавців проєктів.

Дефіцит достатніх компетенцій у сфері державно-приватного партнерства у приватної сторони та держави можливо вирішити шляхом:

- розширення регіонального охоплення проведення освітніх заходів стосовно розвитку професійних навичок у учасників інфраструктурного ринку, у т.ч. проєктувальників, забудовників, постачальників, операторів, консультантів, що забезпечуватиме якісне структурування проєктів, а також запобігання ризику зупинки запуск проєктних ініціатив;

- збільшення частку учасників – представників фінансуючих організацій, потенційних інвесторів у зоні відповідальності яких перебувають процедура старту, реалізації проєкту та залучення капіталу.

Для вирішення проблемних аспектів зумовлених відсутністю комплексної системи стратегічного планування стосовно розвитку інфраструктурного забезпечення країни, зокрема через застосуванням інструментарію ДПП корисним може бути досвід Великобританії та США. «Інфраструктурний план» у США та «План довгострокового розвитку інфраструктури Великобританії» забезпечує комплексною інформацією про рівень інфраструктурного сектора країни, відображає масштабність основних інфраструктурних потреб. Планани передбачено також облік обсягу проєктів та повідомляється структура запланованих інвестицій (як приватних, так і публічних), якщо спрямовуються у основні проєкти соціальної та економічної інфраструктур.

Вдосконалення практики оцінювання інфраструктурних проєктів, зокрема рівня якості можливо забезпечити шляхом:

- по-перше, підвищення рівня обізнаності учасників інфраструктурного сектору про методологію оцінки якості інфраструктури, яка включає не тільки оцінку економічної ефективності, а також показники впливу на екологію та клімат, а також «якості життя»;

по-друге, зі сторони органів влади, а саме галузевих міністерств, проведення політики фінансового (наприклад, субсидій, пільги та інші преференції) та нефінансового (освітні програми) стимулювання учасників інфраструктурного сектору (наприклад, юридичних, фінансових і технічних консультантів, інвесторів, проєктувальні компанії, компанії-забудовники та організацій-операторів) до впровадження у власну практику процесів структурування проєктних ініціатив, вироблення методики оцінки якісної інфраструктури.

Завдання необхідності розширення інструментарію фінансування інфраструктури з метою запобігання нестачі фінансової забезпечення ДПП-проєктів може бути частково вирішено шляхом диверсифікації фінансових джерел. Наприклад, Великобританія відшуковуючи найменш витратні джерела фінансування вибрала інструментарій інституційних інвесторів (пенсійних та страхових фондів). Однак, фінансування соціальної інфраструктури не належить до пріоритетних напрямів у їх діяльності. Проте, у країнах ЄС, наприклад, залучення фінансових механізмів фондів у проєкти стосовно розвитку інфраструктури соціальної сфери має можливість здійснюватися при реалізації моделі змішаного фінансування. А така модель, як показала європейська практика, застосовна і за реалізації ДПП-проєктів. Крім того, міжнародна досвід продемонстрував, що фінансування інфраструктурних проєктів дедалі частіше реалізується і через фондівий ринок, зокрема за допомогою випуску облігацій проєктного фінансування на засадах ДПП. Перевагою емісії облігацій, які забезпечені коштами, що генеруються в процесі реалізації інфраструктурного проєкту, відрізняються зниженням ризикованості щодо імовірності виникнення проєктного дефолту навіть під час економічної нестабільності.

Основними заходами щодо розвитку інструментарію облігацій проєктного фінансування і зростання зацікавленості зі сторони інституційних інвесторів доцільно відзначити наступні:

— удосконалювати та забезпечувати розвиток інституційного середовища, яке в свою чергу у довгостроковій перспективі сприятиме покращення якості проведення експертизи в проектному фінансуванні та структуруванні угод;

— підвищувати рівень транспарентності (прозорості) на інфраструктурному ринку;

— моніторити та імплементувати «найкращі практики» застосування механізмів проектного фінансування.

Таким чином, несприятливий інвестиційний клімат, недосконалість правової бази, практична відсутність прямої підтримки з боку держави інноваційної активності бізнесу, високі корупційні ризики не сприяють розгляду такого варіанту як залучення коштів інвесторів із закордону до реалізації проектів ДПП задля вирішення проблем дефіциту капітальних ресурсів.

Саме тому, враховуючи визначені проблеми, наданий час проекти ДПП неможливо розглядати як ефективну форму взаємодії бізнесу і уряду в Україні.

Проте, зарубіжний досвід розвинутих країн світу переконує, що саме реалізація ДПП як форми співпраці уряду та бізнесу має потенціал забезпечення реалізації великомасштабних проектів в усіх сферах національної економіки (в т.ч. соціальній), що і зумовлює необхідність впровадження заходів з нівелювання перешкод активізації ДПП.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Касич А. Інфраструктурні проєкти приватно-державного партнерства як основа сталого розвитку країни: зарубіжний досвід, галузеві вектори. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки)*. 2023. №3. С. 73–77. URL: <https://doi.org/10.20998/2519-4461.2023.3.73>.
2. Ricardo D. Principles of Political Economy and Taxation / the third ed. Canada, Batoche Books, Kitchener, 2001. 333 p.
3. Smit A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / Books I, II, III, IV and V – the digital edition: Meta Libri, 2007. 754 p.
4. William J. Stull The urban economics of Adam Smith. *Journal of Urban Economics*. Vol 20. Issue 3. 1986. P. 291-311.
5. Rosenstein-Rodan P. Notes on the Theory of the «Big Push». *Economic Development for Latin America*. N.Y., 1961. P. 57-81.
6. Hirschman A. The Strategy of Economic Development. New Haven: Yale University Press. Wiley Online Library. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.2307/1235188> (дата звернення: 07.04.2024).
7. World Bank. World Development Report 1994: Infrastructure for Development. New York: Oxford University Press, 1994. 268 p.
8. Jochimsen R. Theory der Infrastructure. Tübingen, 1966. S. 99.
9. Buhr W. Infrastructure of the Market Economy. Discussion Papers in Economics of the University of Siegen. No 132-09. 2009. 77 p.
10. Torrisi G. Public infrastructure: definition, classification and measurement issues. University of Catania, Faculty of Economics, DEMQ. 2009. 35 p.
11. Role of social infrastructure in local and regional economic development. *RDSA Regional Infrastructure Summit. SGS Economics & Planning. Independent insight*. 2018. URL: <https://www.sgsep.com.au/assets/insights/Linda-Perrine-Social-Infrastructure-presentation-0.pdf> (дата звернення: 07.04.2024).

12. Economic growth and Demand for Infrastructure services. National Infrastructure Commission Report (NIC). 2016. 27 p.
13. Maddisom A. Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long-run Comparative View. Oxford University Press. 1991. 349 p.
14. Global Infrastructure Outlook. Infrastructure investment needs 50 countries, 7 sectors to 2040. Oxford Economics, Global Infrastructure Hub. 2017. 220 p.
15. Ясіновська І., Іщенко В., Жовтяк К. Державно-приватне партнерство: теоретичний аспект та особливості реалізації в Україні. *Молодий вчений*. 2020. №12 (88). URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-12-88-38> (дата звернення: 09.04.2024).
16. Helmut K. Anheier Social Investment. *International Encyclopedia of Civil Society*. URL: [https://link.springer.com/referenceworkentry/10.1007%2F978-0-387-93996-4\\_617](https://link.springer.com/referenceworkentry/10.1007%2F978-0-387-93996-4_617) (дата звернення: 09.04.2024).
17. Garritzmann J.L., Hausermann S., Palier B., Zollinger Ch. WoPSI - the World Politics of Social Investment: An international research project to explain variance in social investment agendas and social investment reforms across countries and world regions/LIEPP Working Papper. 2017. P. 6-7.
18. Social investment: a force for social change. 2016 strategy//HM Government. 2016. 24 p. URL: [https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a805a5440f0b62305b8aa67/6.1804\\_SIFT\\_Strategy\\_260216\\_FINAL\\_web.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a805a5440f0b62305b8aa67/6.1804_SIFT_Strategy_260216_FINAL_web.pdf) (дата звернення: 10.04.2024).
19. US SIF Trends Report 2022/US SIF Foundation. URL: <https://www.ussif.org/trends> (дата звернення: 12.04.2024).
20. Textbooks for Change. URL: <https://textbooksforchange.com> (дата звернення: 15.04.2024).
21. Creating jobs for talented youth and women in urban slums. *LivelyHoods*. URL: <https://www.livelyhoods.org/> (дата звернення: 15.04.2024).
22. What We've Done? *Think Impact Company*. URL: <https://www.thinkimpact.com/about> (дата звернення: 16.04.2024).

23. Transforming Lives and Nourishing the Common Good. *Newman's Own Foundation*. URL: <http://newmansownfoundation.org/what-we-support/focus-areas/> (дата звернення: 16.04.2024).

24. Carnini Pulino S., Maiolini R., Venturi P. Social Entrepreneurship Policy: Evidences from the Italian Reform. *Foresight and STI Governance*. Vol. 13. No 3. 2019. Pp. 77–88.

25. Забаштанський М.М. Розвиток державно-приватного партнерства у міжнародній практиці. *Економіка. Фінанси. Право*. 2023. № 6. DOI: <https://doi.org/10.37634/efp.2023.6.9> (дата звернення: 20.04.2024).

26. Health / PPP Knowledge Lab. URL: <https://pppknowledgelab.org/sectors/health> (дата звернення: 20.04.2024).

27. Vozzo P. US Infrastructure: How to find an extra US\$ 3.8 trillion // Global Infrastructure Hub, 2017. URL: <https://www.gihub.org/blog/us-infrastructure-how-to-find-an-extra-us-38-trillion/> (дата звернення: 23.04.2024).

28. Jeffrey M. Stupak Economic Impact of Infrastructure Investment. Congressional Research Service. CRS Report, 2018. P. 4, 19 p.

29. Investment in Government Fixed Assets. Fixed Assets Accounts Tables. Bureau of Economic Analysis. U.S. Department of Commerce. URL: <https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=10&step=2> (дата звернення: 23.04.2024).

30. Global Investor Survey 2023. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/issues/esg/global-investor-survey-2022.html> (дата звернення: 23.04.2024).

31. ESG Survey 2022: Trends and concerns. URL: <https://www.deutschewealth.com/en/our-capabilities/esg/what-is-esg-investing-wealth-management/esg-survey-report.html> (дата звернення: 25.04.2024).

32. What Is Social Entrepreneurship? Examples of Businesses with a Purpose. CO – by U.S. Chamber of Commerce, 2022. URL: <https://www.uschamber.com/co/start/startup/what-is-social-entrepreneurship> (дата звернення: 25.04.2024).

33. Schwab Foundation. Advancing social innovation worldwide. Social Innovators of 2024. Social Innovation Awards: 16 organisations improving the lives of millions. URL: [https://www.schwabfound.org/awardees/?utf8=%E2%9C%93&q=&award=&year\\_awarded=2024&sector=#results](https://www.schwabfound.org/awardees/?utf8=%E2%9C%93&q=&award=&year_awarded=2024&sector=#results) (дата звернення: 25.04.2024).
34. Unique Considerations for Social Infrastructure Public-Private Partnerships / Design-Build Done Right. Deeper Dive. Design-Build Institute of America, 2018. P. 2-3, 16 p.
35. Our Story. Strategic Partnerships, Inc. URL: <https://www.spartnerships.com/about-us/our-story> (дата звернення: 27.04.2024).
36. Стойка В.С. Державно-приватне партнерство в розвинених країнах світу. *Sciences of Europe*. 2021. №84. С. 9-14.
37. Empowering the single market cepts in-depth analysis. January 2024. URL: [https://cdn.ceps.eu/wp-content/uploads/2024/01/CEPS-InDepthAnalysis-2024-03\\_Empowering-the-Single-Market.pdf](https://cdn.ceps.eu/wp-content/uploads/2024/01/CEPS-InDepthAnalysis-2024-03_Empowering-the-Single-Market.pdf) (дата звернення: 28.04.2024).
38. EUROPOP2018 population projections. Eurostat, 2019. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00002/default/table?lang=en> (дата звернення: 28.04.2024).
39. Fransen L., G. del Bufalo, Reviglio E. Boosting Investment in Social Infrastructure in Europe. Report of the High-Level Task Force. European Economy. Discussion Paper 074. ELTI, European Commission, 2022. 116 p.
40. European Investment Bank Investment Report 2018/2019. Retooling Europe's economy. European Investment Bank, 2019. P. 63. 412 p. URL: [https://www.eib.org/attachments/efs/economic\\_investment\\_report\\_2018\\_en.pdf](https://www.eib.org/attachments/efs/economic_investment_report_2018_en.pdf) (дата звернення: 28.04.2024).
41. Investment Report 2022/2023: Resilience and renewal in Europe — Key Findings. URL: [https://www.eib.org/attachments/lucalli/20230024\\_economic\\_investment\\_report\\_2022\\_2023\\_key\\_findings\\_en.pdf](https://www.eib.org/attachments/lucalli/20230024_economic_investment_report_2022_2023_key_findings_en.pdf) (дата звернення: 28.04.2024).
42. Масик М.З. Зарубіжний досвід реалізації ДПП-проектів. *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. 2018. №1 (61). С. 119 – 123.

43. Analysis of the National Infrastructure and Construction Pipeline 2021/ Reporting to Cabinet Office and HM Treasury. Infrastructure and Project Authority, 2021. P.16, 33p.

44. Подолян Ю. О. Державно-приватне партнерство як один із ефективних шляхів відновлення України. *DICTUM FACTUM*. 2023. № 2(14). URL: <https://df.duit.in.ua/index.php/dictum/article/view/285> (дата звернення: 01.05.2024).

45. Becker T. A. Blueprint for the Reconstruction of Ukraine, CEPR Press. 2022. URL: [https://cepr.org/system/files/publication-files/147614-a\\_blueprint\\_for\\_the\\_reconstruction\\_of\\_ukraine.pdf](https://cepr.org/system/files/publication-files/147614-a_blueprint_for_the_reconstruction_of_ukraine.pdf) (дата звернення: 02.05.2024).

46. Ukraine: Relief and Reconstruction. EC, 2022. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/fs\\_22\\_3169](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/fs_22_3169) (дата звернення: 02.05.2024).

47. The architecture of infrastructure recovery in Ukraine. OECD, 2022. URL: <https://www.oecd.org/ukraine-hub/policy-responses/the-architecture-of-infrastructure-recovery-in-ukraine-d768a2e4/> (дата звернення: 03.05.2024).

48. Набока К.О. Проблеми і перспективи державно-приватного партнерства як форми взаємодії влади і бізнесу в Україні. *Публічне управління і адміністрування в Україні*. 2023. Випуск 34. URL: <https://pag-journal.iei.od.ua/archives/2023/34-2023/30.pdf> (дата звернення: 03.05.2024).

49. Стан здійснення ДПП в Україні. Міністерство економіки України, 2023. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini> (дата звернення: 07.05.2024).

50. Клименко С. Є., Лашкул З. В., Мотовиця Н. Я., Ярова Л. Д. Сучасний стан реалізації договорів державно-приватного партнерства та державних інвестиційних проєктів у сфері охорони здоров'я. *Економіка та держава*. 2022. №. 2. С. 68-74.