

DOI: 10.32347/2786-7269.2022.1.197-217

УДК: 338.242:334

Поровчук М.К.,
porovchuk.mykyta@gmail.com, ORCID: 0000-0002-0463-7979,
Київський національний університет будівництва та архітектури

ДЕВЕЛОПМЕНТ ЯК ФОРМА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Висвітлюється аналіз підходів до формулювання поняття «девелопмент». Також визначено основні ознаки, досліджено його нормативно-правову базу. Стаття окреслює проблеми розвитку девелоперських проєктів в умовах державно-приватного партнерства та способи їх розв'язання.

Девелопмент як форма державно-приватного партнерства має давню історію, проте найбільш актуальним вивчення цього феномену стало в останні десятиріччя.

Вивчення девелопмента, його правової бази, проблем, способів їх розв'язання та основних характеристик зараз є пріоритетною задачею, оскільки відбувається становлення політичних, економічних, правових, соціальних позицій органів для досягнення взаємодії, втілення в життя програм соціального та економічного розвитку, інвестиційних та інфраструктурних проєктів.

Реалізовані проєкти державно-правового партнерства дають позитивні результати. Саме такий досвід органи державної влади мають змогу використати для розв'язання багатьох проблем господарського комплексу, аби підвищити рівень та ефективність надання послуг.

Ключові слова: девелопмент; державно-приватне партнерство; нормативно-правове забезпечення; концесія; девелоперський проєкт.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сьогодні в Україні проблема нових можливостей для девелопменту із застосуванням механізмів державно-приватного партнерства стає все більш актуальною. Наявність суперечностей розвитку девелопменту як форми державно-приватного партнерства в Україні потребує проведення додаткових досліджень. Зокрема, залишаються недостатньо дослідженими такі питання, як: правове забезпечення, збільшення ефективності роботи приватного та державного сектору, а також розширення меж девелопменту як державно-приватної взаємодії. Аби вирішити суперечки щодо використання та розвитку девелопменту як форми партнерства, слід провести

глибокі дослідження. Вони виявлять основні проблеми та допоможуть окреслити способи їх розв'язання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «девелопмент» виникає лише в середині 90-х років ХХ століття. Одне з перших досліджень в даній галузі здійснив доктор економічних наук, професор С.М. Максимов. Дослідженням сутності девелопменту займалися А. Фрей, Р.Б. Пейсер, а на теренах країн СНД - А.Н. Асаул, В.Н. Старинський, М.К. Старовойтов, С.Н. Иванов, Н.В. Тулинова, Е.А. Биляченко, Е.С. Жадейко та ін.

Взаємодія органів влади та приватного сектору дає позитивні результати та збільшує ефективність управлінської роботи в українських містах. Саме тому, ця тема викликала науковий інтерес серед відомих діячів та змусила їх почати більш детально вивчати це питання. Сучасні науковці також займаються питанням становлення інституту партнерства та вивчають особливості взаємодії держави та приватного сектору. Серед наших сучасників: О.В. Берданової, Н.М. Бондар, В.М. Вакуленка, О.І. Василювої, О.Вінник, О.М. Десятюк, І.В. Запатріної, Ю.П. Лебединського, Н.А. Сич, В.П. Удовиченка.

Партнерство держави та бізнесу розглядається у працях таких зарубіжних учених: В.І. Агроскін, М.Н. Афанасьєв, С.Ю. Глазєв, В.Г. Варнавський, М.В. Вілісов, О.І. Грищенко, Г.В. Горланова, М.Б. Джеррард, В.Н. Мочальников, Л.І. Єфімов, В.А. Михєєв, В.Є. Манжиков, К.Р. Макконел, Д.А. Розенков, Є.А. Коровін, Л. О'Тула, В. Ребок, В.І. Якунін.

Мета та завдання. Мета публікації полягає в аналізі підходів до визначення поняття сутності девелопменту, в узагальненні його основних ознак, розгляді нормативно-правового забезпечення, визначенні основних проблем для розвитку девелопменту як форми державно-приватного співробітництва та шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Найбільш поширеним тлумаченням терміну «девелопмент» є якісне перетворення нерухомості, тобто єдність фізичних, економічних і правових аспектів, яке має на меті отримання прибутку.

Тлумачний словник української мови визначає девелопмент як «область управління бізнесом, нерухомістю, будівництвом, орієнтовану на збільшення вартості об'єктів і доходів з них за допомогою урахування змінюваної ситуації, оцінювання ризиків, використання можливостей розвитку, вдалого вкладення капіталу» [3].

Девелопмент може тлумачитись як матеріальний процес і як особливий вид професійної діяльності, що склався на ринку нерухомості. Відповідно до Класифікатора видів економічної діяльності, найбільш відповідним до даного виду економічної діяльності є 41.10. Організація будівництва будівель (хоча і

не в повній мірі розкриває сутність девелопменту), що передбачає накопичення фінансових, технічних та людських ресурсів, необхідних для реалізації проєктів, пов'язаних з об'єктами нерухомості, які мають бути продані або надані в оренду [4].

З огляду на перший аспект, матеріальний, девелопмент включає в себе два варіанти: будівельні або інші роботи над будівлями або зміна їх функціонального використання.

Якщо говорити про зміну функціонального використання, можна привести приклад переведення жилих об'єктів в нежитлові або перепрофілювання промислових будівель під комерційні функції. Отже, під девелопментом нерухомості ми маємо на увазі цілеспрямовану діяльність, результатом якої є якісні зміни для об'єктів нерухомості. Вони мають отримати нові властивості та характеристики.

Другий аспект терміну «девелопмент» - особлива професійна підприємницька діяльність на ринку нерухомості.

Девелопер - підприємець, який ініціює і організовує найкращий з можливих варіантів розвитку об'єктів нерухомості, включно з пошуком джерел фінансування проєкту і реалізацією створеного об'єкта нерухомості [6, с. 31].

З юридичної точки зору, девелоперський проєкт являє собою права на земельні ділянки, можливість ними володіти, розпоряджатися та користуватися. Крім того, девелопмент включає повний пакет проєктних та дозвільних документів, що прив'язані до даної ділянки.

Оскільки для процесу будівництва притаманний високий рівень затрат, то відповідно девелопмент є доволі ризиковим видом діяльності. Проєкти мають довготривалий строк реалізації, часто виникають складнощі, що затягують процес, і й інвестиції повертаються не швидко.

На західному ринку девелопмент більш розвинений. Є сформована оптимальна модель, де професійні девелопери поєднують капітал (свій власний або залучений від інвесторів) у вигляді земельної ділянки або фінансових активів. При цьому всі функції самостійно девелопер не виконує. Неспецифічну роботу передають в аутсорсинг. Тобто частина бізнес-процесів або виробничої діяльності виконуються іншою компанією, яка є спеціалістом у цій області.

На ринку девелоперських проєктів України зустрічаються різні форми реалізації інвестиційних проєктів у галузі нерухомості. Беручи до уваги, що ринок є нерозвиненим та не досить насиченим, більшість з них все ж є вдалими.

З погляду оцінки, девелоперські проєкти можна віднести до особливих активів, які охоплюють властивості бізнесу та нерухомості.

Зазвичай, схема фінансування девелоперських проєктів – складна модель із власних коштів девелопера, залучених засобів, передплати майбутніх орендарів або покупців [8, с. 229].

Ситуація на ринку землі в Україні склалась таким чином, що процес пошуку земельної ділянки є досить трудомістким і тривалим процесом, особливо на первинному ринку. Як результат даної ситуації – на ринку існує дефіцит земельних ділянок з потенціалом розвитку, особливо в великих містах, де найбільш активна девелоперська діяльність (до прикладу - показник вакантності ринку складської нерухомості не перевищує 1,5% [7]). З цієї причини, найбільш поширена ситуація – коли під наявну земельну ділянку підбирається ідея, а не навпаки, як мало би бути.

Ще одна особливість нашого ринку – те, що досить незначна кількість об'єктів здають на термін, який заявляє девелопер. Це відбувається через непередбачувані обставини, оскільки є політична та економічна нестабільність. Проблеми, що можуть з'явитися, рідко беруться до уваги, коли встановлюється терміни реалізації. З іншого боку, девелопери схильні давати оптимістичну оцінку щодо реалізації проєкту для потенційних користувачів та покупців.

Девелопмент є необхідним елементом розвитку міста (зміни функціонального призначення території, щільності забудови тощо) - на запит суспільства реалізує трансформацію міста, яка неможлива в рамках самого міста.

Багато проєктів потребує великої кількості учасників. У цьому випадку девелопмент покликаний синхронізувати та створювати зв'язки між учасниками. Що можна віднести до таких проєктів:

1. Це проєкти, що виконують забудовники-девелопери. Вони будують цілі квартали, мікрорайони, що в сукупності утворюють новий житловий район. Кожен з учасників-девелоперів:
 - а) будує розвідні підвідні мережі інженерного забезпечення, які приєднують до магістралей, що будуються вже територіальною громадою;
 - б) будує об'єкти у межах «елементарної» земельної ділянки;
 - в) будує самостійно або з участю держави, об'єкти або цілі мережі для надання соціальних послуг.

По-друге, це проєкти, виконання яких забезпечується територіальною громадою щодо:

- а) будівництва магістральних мереж інженерного забезпечення та (за потреби) генеруючих (акумуляуючих) об'єктів;
- б) будівництва мережевих об'єктів соціального обслуговування (самостійно або за участю забудовників-девелоперів).

3. Проєкти, виконання яких покладено на державні органи влади. Наприклад, це будівництво магістральних мереж забезпечення електроенергією, газом, а також відповідних генеруючих об'єктів.

Девелопмент - це особлива технологія дій, яку визначає розмірність об'єктів, по відношенню до яких здійснюються дії. Щоб зрозуміти, яке місце займає девелопмент серед інших дій, необхідно логічним чином пов'язати об'єкти дій з суб'єктами дій.

Послідовне збільшення розмірності об'єктів дій визначає три рази (три типи) об'єктів, три види проєктних технологій і різні правові інститути щодо об'єктів в залежності від їх величини:

- об'єкти першого типу - "елементарні" земельні ділянки, щодо яких застосовується правовий інститут підготовки, формування зі складу державних або комунальних земель, земельних ділянок для їх надання фізичним та юридичним особам для будівництва (з попереднім або без попереднього узгодження місць розміщення об'єктів). Такі особи, як власники земельних ділянок стають забудовниками;

- об'єкти другого типу - локалізовані території (у вигляді великих земельних ділянок як майбутніх кварталів, мікрорайонів, що поділяються на "елементарні" земельні ділянки, або у вигляді локалізованого конгломерату забудованих земельних ділянок), щодо яких дії здійснюють забудовники-девелопери відповідно до правового інституту розвитку територій (незабудованих та забудованих), розглянутих вище;

- об'єкти третього типу - сукупності локалізованих територій (об'єктів другого типу), а також лінійних та нелінійних земельних ділянок за межами локалізованих територій для забезпечення таких територій інженерною та соціальною інфраструктурою. Щодо об'єктів третього типу застосовуються технології партнерства забудовників-девелоперів та органів влади [16].

З трьома типами об'єктів пов'язані три різновиди технологій та три види суб'єктів (або три види поєднання та взаємодії різних суб'єктів):

- забудовники — особи, які володіють "елементарними" земельними ділянками та на основі та відповідно до містобудівних планів земельних ділянок (а також технічними умовами, що містяться у складі таких планів на підключення до мереж інженерного забезпечення), готують проєктну документацію та здійснюють будівництво, реконструкцію об'єктів капітального будівництва, розміщених у межах таких "елементарних" земельних ділянок;

- забудовники-девелопери - особи, які, діючи в рамках правових інститутів розвитку незабудованих та забудованих територій:

- а) набули передані їм у встановленому порядку публічною владою права вчиняти дії та вчиняють дії щодо великої земельної ділянки, території із

встановленими межами: набули права оренди на вільні від прав третіх осіб незабудовані земельні ділянки у межах вперше утворених елементів планувальної структури — кварталів, мікрорайонів, районів - у випадках комплексного освоєння територій з метою будівництва; придбали уклали договори про розвиток забудованих обтяжених правами третіх осіб територій із встановленими межами та характеристиками запланованого перетворення, розвитку;

б) взяли на себе зобов'язання щодо облаштування великих незабудованих земельних ділянок, забудованих територій зовнішньою інженерно-технічною інфраструктурою та об'єктами соціальної інфраструктури, звільнення забудованих територій від прав третіх осіб відповідно до законодавства; в) можуть здійснювати будівництво, реконструкцію в межах "елементарних" земельних ділянок після завершення планування території та виконання інших зобов'язань за умови, що забудовники-девелопери на відповідному етапі не передали свої права на користь інших забудовників; поєднання взаємодіючих на умовах партнерства суб'єктів дій щодо об'єктів третього типу - сукупностей територій та земельних ділянок. Стосовно великих територіальних утворень ми за потребою маємо справу зі специфічною технологією взаємодії різних суб'єктів-приватних (збудовників-девелоперів) та публічних органів влади [17].

Девелопмент несе в собі сильний зовнішній ефект на територію, який є сукупністю соціальних, економічних, екологічних та естетичних чинників [17].

Ці ефекти не завжди мають позитивний характер. З одного боку девелопмент вирішує проблеми, з іншого створює конфлікти.

Невідповідність між обмеженими можливостями забудовників-девелоперів та масштабами завдань розвитку міст та територій формують поле зацікавлених осіб, відповідно і простір конфлікту.

Саме тому виникає потреба домовлятися та фіксувати невідповідність. Це об'єктивні вимоги технології розвитку територій. Розвиток території забезпечується будівництвом "всередині території" - на земельній ділянці в межах кварталу, мікрорайону та "поза територією" - це будівництво "позамайданних" об'єктів та мереж інженерно-технічного забезпечення. Останні, як правило, обслуговують одразу декілька кварталів або цілий район/ Саме тому початок забудови певної території – це діяльність не тільки «для себе», а скоріше «для себе та оточення». У цей момент і виникає питання, хто буде займатися будівництвом «для інших». До проєктів залучаються органи влади. При цьому забезпечується їх взаємодія з приватними компаніями.

Приватні забудовники не мають таких можливостей, щоб розв'язати питання розвитку міста в цілому. Вони здатні освоїти лише частину території –

квартал чи мікрорайон. Вихід на інший рівень (збільшення масштабів діяльності), скажімо, району, для забудовників-девелоперів – складне завдання. Вони або не мають таких можливостей, або не зацікавлені, з огляду на розвиток їхнього бізнесу. Навіть якщо уявити, що є приватний забудовник-девелопер, який має достатньо фінансів та кадрових ресурсів, все одно є стримуючий фактор - ризику. Є шанси не повернути вкладені гроші та не отримати прибуток. Досвідчений забудовник-девелопер завжди буде намагатися їх знизити, а значить діятиме поетапно та обережно.

Дії, що виконуються поетапно, – частина раціональної технології, що використовується приватними компаніями, особами та органами державної влади, які втілюють в життя відповідні проєкти. Поетапні дії означають:

1. Прийняття того, що передбачити все заздалегідь неможливо, отже і дати гарантію результату. Саме тому слід максимально знизити ризику.
2. Забезпечити прийнятний рівень гарантування результату. Це значить, знизити ризику, розбивши великі «шматки» території на значно менші. І планувати діяльність на них, поступово розширюючи межі, якщо на цьому етапі будуть позитивні результати.
3. Малими частинами вважати квартали, максимум – мікрорайон.

Через таку специфіку бізнесу приватні компанії працюють в основному з невеликими територіями – кварталами та мікрорайонами. Однак і забудова таких невеликих «осередків» не надто легка справа. Кwartали чи мікрорайони треба забезпечити певним обсягом інженерних ресурсів, аби вони могли нормально експлуатувалися. Ці ресурси подаються за мережевою схемою – за мережею інженерного забезпечення. Подати ресурс можна тільки в тому випадку, якщо буде наявна мережа з достатньою пропускною спроможністю, що розрахована не тільки на один квартал, а й на багато більші потреби. Вони залежать від сукупного розвитку великої території у масштабі цілого району або навіть декількох. З таким навантаженням впорається магістральна мережа разом з генеруючими об'єктами. Забудовники-девелопери зацікавлені в тому, щоб побудовані ними мікрорайони та квартали були під'єднані (з допомогою розвідно-підвідної мережі, яку забудовник готовий звести сам) до наявних магістральних генеруючих мереж та об'єктів. Останні будувати він сам не має бажання, оскільки це не вигідно з економічної точки зору. Це значно збільшить ціну його будівельної продукції, а значить, будуть втрачені потенційні клієнти. Додаткові витрати та втрата прибутку призведуть до значних збитків, а, можливо, і банкрутства.

У цьому і полягає невідповідність між економічними можливостями приватного забудовника-девелопера і запитом суспільства на розвиток міста. Проте цю проблему можна розв'язати, якщо застосувати правильну технологію.

Біля приватного забудовника-девелопера має бути ще один суб'єкт. Причому він має бути зацікавлений виконувати те, що приватний забудовник-девелопер робити не хоче, а саме – будувати об'єкти магістральної мережі та інженерно-технічної інфраструктури. Подібним суб'єктами може виступити орган публічної влади. У цій ситуації з'являється технологія, що дозволяє налагодити партнерство органу публічної влади та приватного забудовника-девелопера, а також синхронізувати різні взаємопов'язані проєкти.

Логічну основу партнерської взаємодії забудовника та влади можна описати за трьома параметрами:

1. Вид проєкту.
2. Умови, за яких орган влади береться за виконання проєкту.
3. Технологія, за якої будуть готуватися та виконуватися

взаємопов'язані проєкти.

Складність і велика кількість багатопрофільних робіт в рамках проєкту призводять до необхідності взаємодії девелопера з різними організаціями.

Хоча девелопер і бере на себе всі ризики, пов'язані з проєктом, в його реалізації, крім безпосередньо девелоперів, бере участь велика кількість суб'єктів, серед них:

Інвестори, суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, запозичених і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в будівництво об'єкта інвестування, забезпечують його фінансування і розпоряджаються вкладеними інвестиціями на свій розсуд з метою отримання прибутку (доходу) або соціального ефекту.

Таке визначення відповідає положенням Закону України «Про інвестиційну діяльність» [9]. У сфері будівельної діяльності поняття інвестора об'єднує, в залежності від ступеня участі в проєкті, такі групи осіб:

- генеральний інвестор - інвестор, який самостійно повністю фінансує будівництво від його початку і до введення об'єкта в експлуатацію;
- співінвестор - інвестор, який бере участь у фінансуванні будівництва спільно з головним інвестором.

Участь інвестора як самостійного суб'єкта в процесі будівництва здійснюється на договірних засадах із забудовником (девелопером). Українське законодавство дає широкі можливості для взаємодії інвестора та забудовника. Можна закріпити їхнє партнерство в договорі як форму спільної діяльності, підписати інвестиційний договір чи договір купівлі-продажу. Також є можливість оформити як купівлю акцій та інших цінних паперів у забудовника. Важливо у даному випадку чітко визначити порядок передачі підрядником об'єкта, що побудований в цілому або частини інвесторам. Крім того, встановити гарантії того, що об'єкт буде передано по закінченню робіт.

Забудовник відповідно до статті 875 Цивільного кодексу України [18], замовник - це сторона договору підяду на капітальне будівництво, яка зобов'язується надати підряднику будівельний майданчик, забезпечити його затвердженої проєктно-кошторисною документацією, прийняти закінчений об'єкт і оплатити виконані роботи.

Відповідно до ст. 26 Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» [12], право на забудову земельної ділянки реалізується її власником або користувачем за умови використання земельної ділянки відповідно до вимог містобудівної документації.

Забудовник та девелопер взаємодіють за двома схемами:

- Девелопер перебирає фінансування проєкту. Він виконує роботу за гонорар від його вартості. Функцією девелопера залишається організація проєктувальних робіт за гроші, отримані від інвестора. Отримання необхідних дозволів на будівництво та введення в експлуатацію – усі перелічені роботи виконують відповідні фахівці, але повна відповідальність лежить на девелопері;
- Девелопер сам вкладає кошти в проєкт. Він керує його реалізацією, а в кінцевому результаті отримує частку в побудованих об'єктах. Подібний вид девелопменту є досить ризикованим, однак приносить більше прибутку.

Участь девелопера в будівництві є необов'язковим, відповідно до законодавства України, але відносини із забудовником при цьому повинні регулюватися договорами.

Проєктувальником, відповідно до ДБН А.2.2-3-2014 «Проєктування. Склад, порядок розроблення, погодження та затвердження проєктної документації для будівництва», затвердженого наказом Мінрегіону України від 04.06.2014 р. №163, є юридична або фізична особа-суб'єкт господарської діяльності, які отримали ліцензію на право розробки проєктної документації або її окремих розділів [2].

Оскільки процес девелопменту формує команду для реалізації проєкту, сторони якої належать і до приватного і до публічного секторів, а також через нерозривність співпраці девелопера з державою і громадою, то девелопмент можна розглядати як державно-приватне партнерство (ДПП).

Механізм реалізації концепції державно-приватного партнерства тільки починає формуватися в Україні. При цьому досвід європейських країн свідчить про використання ДПП як інструменту їх економічного і соціального розвитку на основі ефективної взаємодії державного і приватного секторів. Відомо, що у світовій практиці ДПП достатньо поширене у сферах будівництва і управління об'єктами інфраструктури. При цьому доцільним буде показати рейтингову позицію нашої країни за одним з рейтингів. Наприклад, за даними Світового банку, відповідно до Проєкту Doing Business здійснено оцінку бізнес-

регулювання та надано рейтинг економік за 183 країнами, серед яких Україна за індексом легкості ведення бізнесу займає 64-те місце. При цьому на формування даного рейтингу впливають такі фактори, як отримання дозволів на будівництво (61-те місце посідає наша країна), кредитування (37-ге місце), захист інвесторів (45-те місце), оподаткування (65-ше місце), забезпечення виконання контрактів (63-тє місце) тощо [19].

Отже, необхідно зазначити, що здійснення та розвиток ДПП в Україні буде прискорений за умови створення необхідних умов та інституціональних і організаційних елементів формування ДПП. Оскільки існує багаторічна практика застосування ДПП в економічно розвинених країнах, розглянемо особливості його здійснення в деяких з них, що наведено в таблиці 1.

Аби забезпечити довгострокове економічне зростання країни, потрібно реформувати та розвивати інфраструктуру. У короткостроковій перспективі такий розвиток може стати гарним рішенням для виходу з кризи. Нові інфраструктурні проєкти створюють нові робочі місця, покращують стан металургійних та будівельних об'єктів, підвищують рівень сфери послуг тощо.

У світі визначення «державно-приватного партнерства» розглядають у двох значеннях:

- Система відносин державного та приватного сектору, що є інструментом для розвитку на регіональному, муніципальному, міжнародному, національному, соціальному та економічному рівні.
- Конкретні проєкти, які реалізують органи публічної влади в партнерстві з приватними компаніями на об'єктах, що знаходяться в державній та комунальній власності.

Таблиця 1.

Особливості здійснення ДПП у деяких економічно розвинених країнах

Країна	Особливості ДПП	Сфери застосування та об'єкти ДПП
1	2	3
Велико-британія	Реалізація проєктів у сфері соціальної інфраструктури. Більшість проєктів здійснюється органами місцевої влади. ДПП має велике значення для підвищення стандартів надання послуг державним сектором країни.	Медицина, освіта, транспортний сектор, сфера обробки відходів, військовий сектор, сектор житловосоціального найму
Сполучені ШтатиАме рики	ДПП особливо поширене на муніципальному рівні державної ієрархії. Функціонує Національна рада з державно-приватного партнерства (National Council for Public Private Partnership)	Водопровід, каналізація, освіта, експлуатація парковок тощо

1	2	3
Франція	Застосування у сфері інфраструктури в основному у формі концесій. ДПП є кращою структурою, що надає адміністративні послуги (ведення інформації, надання підтримки і допомоги у підготовці та підписанні договорів про партнерство, оцінкапроектів). Особливістю ДПП є утримання балансу між великими проектами держави і малими місцевої влади	Концесії на спорудження автомагістралей та на водопостачання
Німеччина	Створення агентств розвитку на початку 90-х років, щоб об'єднати державних і приватних партнерів для відновлення занедбаних земель	Відновлення та реформування міської інфраструктури
Італія	ДПП використовується як інструмент міського і регіонального економічного та соціального розвитку. Концесії є найбільш поширеною формою партнерства держави, органів місцевої влади та приватного сектору	Лікарні, транспорт, житловокомунальна галузь

Джерело: Гриценко Л.Л. Концептуальні засади державно-приватного партнерства [1]

Під визначенням терміну «державно-приватного партнерства», у розвинених країнах, розуміють різні технології реалізації проектів, великий спектр моделей бізнесу та відносин, які використовують ресурси приватного сектору (кошти, досвід спеціалістів та різноманітні нововведення), щоб задовольнити потреби суспільства. До прикладу, побудувати чи відремонтувати дорогу, парк, об'єкти нерухомості тощо.

В Україні у квітні 2009 року було прийнято проект Закону України «Про загальні засади державно-приватного партнерства», який активно обговорювався та викликав багато дискусій. Відповідно до даного документа ДПП – це «система відносин між державним і приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, і користуванні (експлуатації) такими об'єктами» [14]. При цьому у червні 2009 року було прийнято проект Постанови про скасування рішення Верховної Ради України про прийняття в цілому проекту Закону України «Про загальні засади державно-приватного партнерства» [15]. Уже у липні 2010 року було підписано Закон України «Про державно-приватне партнерство», який визначає організаційно-правові засади співробітництва

державних і приватних партнерів та основні принципи ДПП на договірній основі [8].

Отже, і в нашій країні визначення ДПП повинно містити в собі всі вище вказані значення цього терміну. На нашу думку, ДПП – це форма взаємодії держави або органу місцевого самоврядування з приватними партнерами. Її оформляють у вигляді договорів, що визначають сумісну реалізацію, вкладення коштів в об'єкти, важливі для суспільства та розподіляють ризики, прибуток та відповідальність.

Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» ознаками ДПП є: забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера; довготривалість відносин (від 5 до 50 років); передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства; внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством [9]. Також у цьому Законі виділено основні принципи здійснення ДПП, сфери застосування ДПП, форми здійснення та об'єкти ДПП, джерела фінансування ДПП, визначено заходи щодо проведення аналізу ефективності здійснення ДПП, розкрито засади проведення конкурсу з визначення приватного партнера, розглянуто питання надання державної підтримки здійснення ДПП, державних гарантій та проведення державного контролю, перераховано повноваження уповноваженого органу виконавчої влади з питань ДПП, подано прикінцеві та перехідні положення. У Законі України «Про державно-приватне партнерство» зазначено, що «виявлення видів ризиків, їх оцінка та визначення форми управління ризиками здійснюється відповідно до методики, затвердженої Кабінетом Міністрів України» [8]. Проте не уточнено назву відповідних методичних рекомендації щодо порядку проведення вказаних процедур, не визначено відповідального органу. Ми вважаємо, що при викладенні положень, пов'язаних з питаннями виявлення та передачі ризиків у процесі здійснення ДПП, недостатньо розкрито методологічні засади управління ризиками у процесі реалізації проектів ДПП. Тому при розкритті фінансових аспектів управління ризиками в рамках ДПП необхідно навести повну класифікацію видів ризиків, що можуть виникати в процесі реалізації ДПП для всіх його учасників, детально описати методологію проведення їх оцінки та аналізу, запропонувати механізми нейтралізації фінансових ризиків та шляхи мінімізації можливих фінансових втрат.

ДПП спирається на методи, які застосовує державний сектор під час укладання угоди з приватним сектором. Підприємець користується власними інвестиціями та управлінськими можливостями, щоб виконати всі умови

договору та реалізувати складні інфраструктурні проекти. З іншого боку, держава надає суспільству всі необхідні послуги визначеної якості, впливає на зростання економіки та підвищення рівня життя людей.

Реалізуючи механізми ДПП, держава створює умови, щоб залучити приватні суб'єкти до тих секторів діяльності, що характеризуються підвищеним ризиком та заохочує інвестиції до тих напрямків діяльності, до яких раніше приватні компанії не виявляли інтерес. Досвід реалізації проектів на основі державно-приватного партнерства підтверджує його економічну доцільність, про що свідчить база даних проектів приватної участі в інфраструктурі, де відображено інформацію про більш ніж 7000 проектів у 139 країнах, що розвиваються. Дані Європейського експертного центру з ДПП (ЕРЕС) містять інформацію про понад 1800 проектів, що реалізуються у 42 країнах [20]. Більшість проектів виконуються в строки, передбачені угодами, з нижчими в середньому витратами, ніж аналогічні проекти з державним фінансуванням.

Під час розгляду міжнародного досвіду країн, що впроваджують механізми ДПП, можна визначити декілька основних напрямів, які реалізуються в угодах партнерства держави та приватного власника: угоди на управління, лізингові (орендні) угоди, концесійні моделі. Проаналізувавши джерела, можна виділити деякі особливості договірних форм впровадження державно-приватного партнерства у світі. Частина моделей ДПП має вигляд контракту на управління. У такому випадку суб'єкт приватного сектору перебирає на себе функцію управління певного державного об'єкта. У цей же час держава є власником та залишає за собою права інвестиції.

Згідно з угодою на управління всю відповідальність бере на себе приватний партнер. Він виконує свої функції протягом певного часу та отримує за них винагороду. Сума платежу включає фіксовану ставку та винагороду, що має стимулювати досягати поставлених результатів. Також згідно з договором оренди (лізингу – lease contract) приватний партнер, користуючись майном держави, несе повну відповідальність за його експлуатацію та обслуговує об'єкт.

Концесійна модель передбачає ініційовану державою забудову або реконструкцію об'єкта, яку має провести приватний партнер за свої кошти. У якості предмету концесійної угоди може виступити об'єкт державної власності або публічна служба. У концесійній угоді держава є суб'єктом. За нею об'єкт передають в концесію на узгоджений термін на умовах оплати. Після закінчення строку угоди він повертається у власність держави. Така модель часто використовується в транспортній сфері, охороні здоров'я, освіті та інших.

Якщо в угоді ДПП зазначено, що потрібно створити новий об'єкт (Greenfield project), то це означає, що приватний забудовник самостійно або при

підтримці держави займається будівництвом та управлінням об'єкту певний час, прописаний в договорі. Він бере на себе частину фінансових та операційних ризиків. Протягом всього строку реалізації проєкту, приватний партнер має можливість повернути вкладені інвестиції.

Концесійний вид контрактів має декілька нижченаведених різновидів:

- «BOOT» (Build, Own, Operate, Transfer - будівництво, володіння, експлуатація/управління, передання). Відповідно до цієї моделі, приватний партнер одержує право користування й володіння об'єктом протягом строку угоди, після закінчення якого, об'єкт передається органам влади.

- «BLOT» (Build, Lease, Operate, Transfer - будівництво, оренда, експлуатація, передання). Суб'єкт підприємницької діяльності одержує франшизу на фінансування, проєктування, будівництво й експлуатацію орендованого об'єкта (а також стягнення коштів з тих, хто отримує послуги) в період орендних відносин, вносячи плату за користування.

- «BOT» (Build, Operate, Transfer - будівництво, експлуатація/управління, передання). У межах цієї моделі, відповідно до угоди щодо розвитку інфраструктурних об'єктів, приватний власник використовує об'єкт, приймаючи ризики. У процесі експлуатації приватний власник може мати право власності в межах дії угоди. Після закінчення терміну дії угоди право власності переходить до держави.

- «BOO» (Build, Own, Operate - будівництво, володіння, експлуатація/управління). Приватний власник уповноважений фінансувати, будувати, володіти, експлуатувати об'єкт. Держава купує послуги об'єкта, забезпечуючи інвестору мінімальний дохід.

- «BTO» (Build, Transfer, Operate - будівництво, передання, експлуатація/управління). Цією моделлю передбачено після завершення будівництва передання об'єкта державі, але надалі об'єкт знову може надаватися в користування приватному власникові.

- «BOMT» (Build, Operate, Maintain, Transfer - будівництво, експлуатація/управління, обслуговування, передання). За цією моделлю делегується відповідальність приватній стороні щодо утримування та поточного ремонту інфраструктурних об'єктів, які ним побудовані.

- «DBOOT» (Design, Build, Own, Operate, Transfer - проєктування, будівництво, володіння, експлуатація/управління, передання). Угода покладає відповідальність на приватного власника щодо стадії проєктування та будівництва.

- «DBFO» (Design, Build, Finance, Operate-проєктування, будівництво, фінансування, експлуатація/управління). У зазначеній моделі

регламентується відповідальність приватної сторони за здійснення фінансування будівництва інфраструктурних об'єктів.

- «ВВО» (Buy, Build, Operate - придбання, будівництво, експлуатація). Угода передбачає продаж активів для модернізації та поліпшення майна й експлуатації певний період часу. Державний контроль здійснюється протягом дії угоди про передання майна.

- «BLT» (Build, Lease, Transfer - будівництво, оренда, передання). Угода, відповідно до якої приватний власник фінансує та будує об'єкт, за договором оренди експлуатує об'єкт, приймаючи всі ризики, після закінчення строку угоди передає право власності органам влади [5].

Якщо договір передбачає реконструкцію майна (Brownfield contract), то з економічної точки зору він схожий із Greenfield project. Проте замість будівництва нового активу приватний партнер бере на себе наявний, щоб покращити його. Партнер відновлює, модернізує чи збільшує його.

- «ROT» (Rehabilitate, Operate, Transfer - відновлення (реконструкція), експлуатація, передання). Об'єкт передається приватному власникові;

- для відновлення, експлуатації та передання державі:

- «RLT» (Rehabilitate, Lease or Rent, Transfer - відновлення (реконструкція), оренда або лізинг, передання). Проєкт, у якому приватний власник відновлює об'єкт, орендує або бере в лізинг у державного власника, а потім передає державі;

- «BROT» (Build, Rehabilitate, Operate and Transfer - будівництво, відновлення (реконструкція), управління, передання). Приватний власник відновлює об'єкт або завершує частково збудований об'єкт, експлуатує протягом дії угоди та повертає державі [5].

Важливо розуміти, що межі перерахованих моделей окреслюються нечітко. Саме тому деякі проєкти можна віднести не до одної, а до декількох моделей державно-приватного партнерства. Схеми ДПП відрізняються рівнями ризиків, що бере на себе приватний суб'єкт, а також величиною ролі приватного партнера при реалізації проєкту.

Вітчизняне законодавство правовими актами окреслило відповідні можливості використання різних моделей реалізації державно-приватного партнерства. Законом України «Про державно-приватне партнерство» (стаття 5) визначено форми здійснення проєктів ДПП, які реалізуються шляхом укладання угод про концесію державного та комунального майна; управління майном з обов'язковою умовою інвестиційних зобов'язань приватного партнера; спільну діяльність [9]. Угоди щодо державно-приватного партнерства можуть

містити елементи різних договорів (змішаний договір), умови яких визначені відповідно до цивільного законодавства України.

Закон України «Про концесію» визначає концесію наданням (із метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування за угодою на платній та строковій основі суб'єктові підприємницької діяльності) права створити та/або здійснювати управління об'єктом концесії, зобов'язуючи суб'єкта підприємницької діяльності проводити дії щодо будівництва та/або експлуатації об'єкта концесії та нести майнову відповідальність і можливі ризики [10].

Передача державного та комунального майна в оренду, права та обов'язки орендодавця та орендаря визначено Законом України «Про оренду державного та комунального майна». Особливості правового режиму концесійної та орендної діяльності окремо визначено для деяких сфер господарської діяльності (об'єкти теплопостачання, водопостачання та водовідведення комунальної форми власності; об'єкти паливно-енергетичного комплексу державної форми власності) [12].

Законодавство України визначило велику кількість напрямків господарчої діяльності, в яких об'єкти можна передавати в концесію. Це дозволяє залучати кошти інвесторів з приватного сектору, займатися будівництвом та реконструкцією об'єктів, які знаходяться у власності держави надавати потрібні послуги для суспільства. Широкий вибір моделей ДПП дозволяють вибрати як приватним суб'єктам, так і державним органам ту технологію, яка влаштовує їх за рівнем відповідальності та ризиків. Найбільш перспективною сферою для такої діяльності в Україні наразі є транспортна. У концесію можуть передаватися дороги, порти, аеропорти та інші об'єкти. Це дає можливість їх розширити, модернізувати, переобладнати за допомогою приватних партнерів. Слід зазначити, що у 2020 році Верховною Радою України було прийнято нову редакцію закону «Про концесії», який приведений у відповідність законодавству про державно-приватне партнерство, також дає змогу залучити довгострокові інвестиції в розвиток інфраструктури на основі концесійних форм ДПП.

Інфраструктурні об'єкти потребують постійного розвитку. Саме тому у світі постійно розширюють напрямки, де може взаємодіяти приватний сектор та держава. Крім того, відбувається залучення інвестицій у проекти ДПП. Об'єкти, що знаходяться у власності держави, мають свої особливості, певні межі для взаємодії органів влади та приватного партнера. Це дозволяє використовувати значну кількість моделей ДПП, щоб реалізувати інфраструктурний проект. До основних моделей, що часто використовуються у світі, можна віднести договори на передачу управління, концесійні та орендні угоди. Закони України,

що регулюють державно-правове партнерство, потрібно удосконалювати, щоб створити прозорі процедури конкурсу. Також порядок виділення земельних ділянок потребують спрощення. І останнє, має бути впроваджена чітка система контролю та визначено процедури, що пов'язані з питаннями прав власності.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Підсумовуючи вищевикладене, слід відмітити, що важливим завданням розвитку девелопменту як форми державно-приватного партнерства є: підготовка кадрів кадрів, що будуть займатися управлінням, оцінкою та підготовкою проєктів на рівні міста та регіону; проведення прозорих конкурсних процедур; налагодження взаємодії приватних суб'єктів та державних органів влади з громадськими організаціями; здійснення впровадження достатньої інформаційної підтримки ДПП; надання державної підтримки на розвиток та реалізацію Проєктів на поворотній основі; використання інноваційних технологій; запровадження єдиного реєстру, що буде містити відомості про проєкти ДПП; здійснення громадського контролю за проведенням конкурсу; забезпечення безперешкодного доступу до інформації.

Можемо зробити висновок, що наша держава робить значні кроки для розвитку державно-приватного партнерства. Проте, щоб забезпечувати високу активність інвестицій в проєкти з розвитку інфраструктури на місцевих рівнях, потрібно розв'язати деякі організаційні, економічні, інформаційні, фінансові, правові та інституційні питання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Гриценко Л.Л. Концептуальні засади державно-приватного партнерства / Л.Л. Гриценко // Вісник Сумського державного університету. Серія "Економіка". – 2012. – № 3. – С. 52–59.
2. ДБН А.2.2-3-2014. Склад та зміст проєктної документації на будівництво [Електронний ресурс]. – На заміну ДБН А.2.2-3-2012; чинний від 2014-10-01. – Вид. офіц. – [Б. м.: б. в.]. – Режим доступу: https://dbn.co.ua/load/normativy/dbn/dbn_a_2_2_3_2014/1-1-0-1168 (дата звернення: 25.11.2022).
3. ДЕВЕЛОПМЕНТ - тлумачення, орфографія, новий правопис онлайн [Електронний ресурс] // СЛОВНИК - тлумачний словник української мови, орфографічний словник онлайн. – Режим доступу: <https://slovnyk.ua/index.php?sword=девелопмент> (дата звернення: 25.11.2022).

4. Класифікатор видів економічної діяльності [Електронний ресурс] // <http://kved.ukrstat.gov.ua>. – Режим доступу: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/41/KVED10_41_1.html.
5. Круглов В.В. Моделі державно-приватного партнерства / В. В. Круглов // Держава та регіони. – 2018. – Т. 2, № 62. – С. 57–58.
6. Майорова Т.В. Проектне фінансування: Підручник / Т. В. Майорова, О.О. Ляхова. – 2-ге вид. – Київ: КНЕУ, 2017. – 434 с.
7. Огляд ринку складської нерухомості [Електронний ресурс] // Colliers. – Режим доступу: <https://www.colliers.com/uk-ua/research/kyiv-warehouse-market-overview-2021> (дата звернення: 25.11.2022).
8. Оцінка та управління нерухомістю: Навч. посіб. / Р.В. Кучеренко [та ін.]. – Одеса: ТОВ «Лерадрук», 2013. – 272 с.
9. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс]: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI: станом на 19 листоп. 2022 р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> (дата звернення: 25.11.2022).
10. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII: станом на 10 жовт. 2022 р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text> (дата звернення: 25.11.2022). Про концесію [Електронний ресурс]: Закон України від 03.10.2019 р. № 155-IX: станом на 1 січ. 2022 р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#Text> (дата звернення: 25.11.2022). Про регулювання містобудівної діяльності [Електронний ресурс]: Закон України від 17.02.2011 р. № 2438-IX: станом на 27 жовт. 2022 р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3038-17#Text> (дата звернення: 25.11.2022).
11. Про планування і забудову територій [Електронний ресурс]: Закон України від 20.04.2000 р. № 1699-III: станом на 12 берез. 2011 р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1699-14#Text> (дата звернення: 25.11.2022).
12. Про прийняття за основу проекту Закону України про загальні засади державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]: Постанова Верхов. Ради України від 19.05.2009 р. № 1345-VI. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1345-17#Text> (дата звернення: 25.11.2022).
13. Про скасування рішення Верховної Ради України про прийняття в цілому як закону проекту Закону України про загальні засади державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]: Постанова Верхов. Ради України від 09.10.2009 р. № 1643-VI. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1643-17#Text> (дата звернення: 25.11.2022).

14. Талонів А.В. Управління нерухомістю [Електронний ресурс]: підручник / А.В. Талонів. – [Б. м.: б. в.], 2012. – Режим доступу: https://stud.com.ua/64326/ekonomika/otsinka_sotsialno_ekonomichnoyi_efektivnosti_proektiv_zberezheniya_rozvitku_obyektiv_neruhomosti.
15. Трутнев Э.К. Градорегулирование в условиях рыночной экономики: навч. посіб. / Э.К. Трутнев, М.Д. Сафарова. – [Б. м.]: АНХ, 2009. – 368 с.
16. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]: Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV: станом на 10 жовт. 2022 р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 25.11.2022).
17. Doing business [Електронний ресурс] // World Bank. – Режим доступу: <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/ukraine> (дата звернення: 25.11.2022).
18. ЕРЕС [Електронний ресурс] // Homepage | European Investment Bank. – Режим доступу: <https://www.eib.org/eres/index> (дата звернення: 25.11.2022).

Porovchuk Mykyta,

postgraduate at Kyiv National University of Construction and Architecture

DEVELOPMENT AS A FORM PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

The article highlights the analysis of approaches to formulating the concept of "development". Also, the main features were determined, and their regulatory and legal basis was investigated. The article outlines the problems of development projects in the form of public-private partnerships and ways to solve them.

Development as a form of public-private partnership has a long history, but the study of this phenomenon has become most relevant in recent decades.

The study of the development, its legal basis, problems, methods of solving them, and their main characteristics is now a priority task since the political, economic, legal, and social positions of bodies are being formed to achieve cooperation, to implement programs of social and economic development, investment and infrastructure projects

Implemented state-legal partnership projects yield positive results. It is this experience that the state authorities can use to solve many problems of the economic complex in order to increase the level and efficiency of service provision.

Keywords: development, public-private partnership; regulatory and legal support, concession, development project.

REFERENCES

1. Hrytsenko, L.L., (2012). Kontseptualni zasady derzhavno-pryvatnoho partnerstva. Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu. Seriia "Ekonomika". (3), 52–59. {in Ukrainian}
2. Derzhavni budivelni normy Ukrainy. Sklad ta zmist proektnoi dokumentatsii na budivnytstvo DBN A.2.2-3-2014 [online]. [Viewed 25 November 2022]. Available from: https://dbn.co.ua/load/normativy/dbn/dbn_a_2_2_3_2014/1-1-0-1168 {in Ukrainian}
3. DEVELOPMENT - tlumachennia, orfohrafia, novyi pravopys onlain [online]. SLOVNYK - tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy, orfohrafichni slovnyk onlain. [Viewed 25 November 2022]. Available from: <https://slovnyk.ua/index.php?swrd=ДЕВЕЛОПМЕНТ> {in Ukrainian}
4. Klasyfikator vydiv ekonomichnoi diialnosti [online], (no date). <http://kved.ukrstat.gov.ua>. Available from: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/41/KVED10_41_1.html {in Ukrainian}
5. Kruhlov, V.V., (2018). Modeli derzhavno-pryvatnoho partnerstva. Derzhava ta rehiony. 2(62), 57–58. {in Ukrainian}
6. Maiorova, T.V. and Liakhova, O.O., (2017). Proektne finansuvannia. 2nd ed. Kyiv: KNEU. {in Ukrainian}
7. Ohliad rynku skladskoi nerukhomosti [online], (2022). Colliers. [Viewed 25 November 2022]. Available from: <https://www.colliers.com/uk-ua/research/kyiv-warehouse-market-overview-2021> {in Ukrainian}
8. Kucherenko, R.V., Zaiets, M.A., Zakharchenko, O.V., Smentyna, N.V. and Ulybina, V.O., (2013). Otsinka ta upravlinnia nerukhomistiu. Odesa: TOV «Leradruk». {in Ukrainian}
9. Ukraina. Verkhovna Rada Ukrainy, (2010). Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo Zakon Ukrainy No. 2404-VI [online], 1 July. [Viewed 25 November 2022]. Available from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> {in Ukrainian}
10. Ukraina. Verkhovna Rada Ukrainy, (1991). Pro investytsiinu diialnist Zakon Ukrainy No. 1560-XII [online], 18 September. [Viewed 25 November 2022]. Available from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text> {in Ukrainian}
11. Ukraina. Verkhovna Rada Ukrainy, (2019a). Pro kontsesiiu Zakon Ukrainy No. 155-IX [online], 3 October. [Viewed 25 November 2022]. Available from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#Text> {in Ukrainian}
12. Ukraina. Verkhovna Rada Ukrainy, (2011). Pro rehuliuвання mistobudivnoi diialnosti Zakon Ukrainy No. 2438-IX [online], 17 February. [Viewed 25 November 2022]. Available from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3038-17#Text> {in Ukrainian}

13. Ukraina. Verkhovna Rada Ukrainy, (2000). Pro planuvannia i zabudovu terytorii Zakon Ukrainy No. 1699-III [online], 20 April. [Viewed 25 November 2022]. Available from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1699-14#Text> {in Ukrainian}
14. Ukraina. Verkhovna Rada Ukrainy, (2009a). Pro pryiniattia za osnovu proektu Zakonu Ukrainy pro zahalni zasady derzhavno-pryvatnoho partnerstva Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy No. 1345-VI [online], 19 May. [Viewed 25 November 2022]. Available from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1345-17#Text> {in Ukrainian}
15. Ukraina. Verkhovna Rada Ukrainy, (2009b). Pro skasuvannia rishennia Verkhovnoi Rady Ukrainy pro pryiniattia v tsilomu yak zakonu proektu Zakonu Ukrainy pro zahalni zasady derzhavno-pryvatnoho partnerstva Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy No. 1643-VI [online], 9 October. [Viewed 25 November 2022]. Available from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1643-17#Text> {in Ukrainian}
16. Taloniv, A.V., (2012). Upravlinnia nerukhomistiu [online]. Available from: https://stud.com.ua/64326/ekonomika/otsinka_sotsialno_ekonomichnoyi_efektivnosti_proektiv_zberezheniya_rozvitku_obyektiv_neruhomosti {in Ukrainian}
17. Trutnev, E.K. and Safarova, M.D., (2009). Hradorehulirovanie v usloviakh rynochnoi ekonomiki. ANKh. {in russian}
18. Ukraina. Verkhovna Rada Ukrainy, (2003). Tsyvilnyi kodeks Ukrainy Kodeks Ukrainy No. 435-IV [online], 16 January. [Viewed 25 November 2022]. Available from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> {in Ukrainian}
19. Doing business [online], (no date). World Bank. [Viewed 25 November 2022]. Available from: <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/ukraine> {in English}
20. EPEC [online], (no date). Homepage | European Investment Bank. [Viewed 25 November 2022]. Available from: <https://www.eib.org/epec/index> {in English}