

УДК 336.7

Гончаренко Ярослав Ігорович
аспірант кафедри фінансів
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Honcharenko Yaroslav
PhD Candidate of the Department of Finance
Taras Shevchenko National University of Kyiv
ORCID: 0009-0006-7083-5582

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-7-10069

**КОНЦЕСІЯ ЯК ФОРМА ЗАЛУЧЕННЯ
ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ: СВІТОВИЙ ДОСВІД
ТА УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА**
**CONCESSION AS A FORM OF
ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS: GLOBAL
EXPERIENCE AND UKRAINIAN PRACTICE**

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА
ДІЯЛЬНІСТЬ

Анотація. Вступ. Україна, яка нині інтегрується в Європейський Союз та перебуває в умовах повномасштабної війни, розпочатої Росією, стикається з викликом адаптації свого законодавства до європейських стандартів у сфері фінансів та концесійного партнерства. Цей процес є важливим у контексті необхідності залучення приватних інвестицій для реструктуризації інфраструктури та стимулювання економічного зростання. Дане дослідження пропонує аналізувати досвід країн, що успішно впроваджують концесійні партнерства, зокрема Південну Корею та країни Європейського Союзу, та досліджувати можливості його застосування в українській економіці.

Мета. Мета статті полягає в обґрунтуванні концептуальних підходів до адаптації українського законодавства у сфері концесійного партнерства з акцентом на фінансові аспекти, аналізі досвіду Південної Кореї та країн ЄС та ідентифікації ключових аспектів, які потребують удосконалення для стимулювання інвестицій в українську економіку через механізми концесій.

Матеріали і методи. Дослідження базується на системному аналізі нормативно-правового забезпечення щодо фінансового регулювання концесій, вивченні наукових праць у галузі фінансового аналізу та міжнародного досвіду з впровадження концесійних проєктів в країнах ЄС.

Результати. У статті розглядаються концептуальні заходи щодо удосконалення фінансового регулювання концесій українським законодавством за зразком кращих практик країн Європейського Союзу. Визначено ключові аспекти, що впливають на ефективність інвестиційних проєктів через механізми концесій, зокрема механізми фінансового стимулювання та регулювання.

Перспективи. У подальших дослідженнях рекомендується зосередити увагу на аспектах фінансового моніторингу та оцінки ефективності концесійних проєктів в умовах української економічної системи, а також розробляти практичні рекомендації щодо вдосконалення фінансових механізмів управління концесіями з урахуванням європейського досвіду.

Ключові слова: концесії, фінансове регулювання, інвестиції, фінансовий стимул, управління економікою, Європейський Союз, Україна, економічний розвиток, приватні інвестиції.

Summary. Introduction. Ukraine, which is currently integrating into the European Union and is in a state of full-scale war initiated by Russia, faces the challenge of adapting its legislation to European standards in the field of finance and concession partnerships. This process is crucial in the context of attracting private investments for infrastructure restructuring and stimulating economic growth. This study proposes to analyze the experience of countries that successfully implement concession partnerships, particularly South Korea and European Union countries, and to explore the possibilities of applying this experience to the Ukrainian economy.

Objective. The objective of this article is to substantiate conceptual approaches to adapting Ukrainian legislation in the field of concession partnerships with a focus on financial aspects, analyzing the experience of South Korea and EU countries, and identifying key aspects that need improvement to stimulate investments in the Ukrainian economy through concession mechanisms.

Materials and Methods. The research is based on a systematic analysis of the regulatory framework for financial regulation of concessions, studying scientific works in the field of financial analysis, and international experience in implementing concession projects in EU countries.

Results. The article discusses conceptual measures to improve financial regulation of concessions in Ukrainian legislation based on the best practices of European Union countries. Key aspects that affect the effectiveness of investment projects through concession mechanisms, particularly financial incentive and regulation mechanisms, are identified.

Prospects. Future research should focus on aspects of financial monitoring and evaluating the effectiveness of concession projects in the context of the Ukrainian economic system, as well as developing practical recommendations for improving financial management mechanisms of concessions considering European experience.

Key words: concessions, financial regulation, investments, financial incentives, economic management, European Union, Ukraine, economic development, private investments.

Постановка проблеми. У контексті проведення реформ та складного геополітичного контексту, включаючи військовий конфлікт, який розпочав Російською Федерацією проти України, стає вкрай важливим адаптувати законодавство країни до європейських стандартів та норм Європейського Союзу. Одним із важливих аспектів цього процесу є розвиток концесійного партнерства, яке виступає як ключовий інструмент у залученні приватних інвестицій для реалізації масштабних комерційних та соціальних інфраструктурних проєктів, необхідних для відновлення та розвитку країни.

Враховуючи міжнародний досвід, використання різних концесійних моделей забезпечує баланс між інтересами органів публічної влади та приватних партнерів. У цьому контексті, Україна, що прагне до європейської інтеграції, має велику потребу адаптувати своє законодавство до норм Європейського Союзу з метою забезпечення правової відповідності та створення сприятливого середовища для розвитку концесійного партнерства.

Окрім того, в умовах воєнного конфлікту, важливість розбудови концесійного партнерства стає надзвичайно актуальною. Залучення приватних інвестицій та активізація концесійного партнерства можуть сприяти відновленню руйнованого майна та забезпечити стабільність та економічне зростання країни навіть в умовах конфлікту.

Таким чином, в контексті постійних викликів та потреб у відновленні та розвитку країни, адаптація законодавства України до європейських стандартів та активізація концесійного партнерства стають ключовими завданнями. Це сприятиме ефективному залученню приватних інвестицій, забезпеченню стабільності та стійкого розвитку країни в умовах війни та прагнення до європейської інтеграції.

На додаток до адаптації законодавства до норм ЄС, доцільно вивчити та врахувати досвід Південної Кореї, яка вже багато десятиліть перебуває у стані війни з Північною Кореєю. Хоча формально між країнами немає мирного договору, Південна Корея змогла створити ефективні механізми для залучення іноземних інвестицій і розвитку інфраструктури в умовах постійного військового протистояння. Цей досвід може бути корисним для України у форму-

ванні законодавчої бази, що сприятиме розвитку концесійного партнерства в умовах війни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців досліджують процес концесії у своїх роботах, акцентуючи увагу на її особливостях та перевагах як форми державно-приватного партнерства. Зокрема, О. Л. Гура [2] фокусується на економічній ефективності концесій, а Н. М. Соколова [3] досліджує вплив концесій на регіональний розвиток. Ф. В. Узунів [4] у своїх працях зосереджується на фінансових механізмах концесій.

Закордонні дослідники також активно вивчають тему концесій. Ф. Бланк-Бруд та Г. Голдсміт [5] аналізують міжнародний досвід впровадження концесій, підкреслюючи важливість правової бази для їх успішної реалізації. Н. Доні [6] досліджує економічні вигоди від концесій для державних і приватних партнерів, а Е. Садка [7] фокусується на питаннях фінансової стабільності концесійних проєктів. Д. Мартімонт і Дж. Поует [8] розглядають проблеми контрактного управління у концесійних угодах, тоді як Р. Гангва [9] досліджує вплив концесій на розвиток інфраструктури в країнах, що розвиваються.

Невирішені складові загальної проблеми. Аналіз наукових публікацій з цієї тематики [10–11; 13; 15] дозволяє зробити висновок про те, що акцент у більшості випадків робиться на методичних і практичних аспектах. Це може створити потенційні проблеми в процесі розвитку механізму концесії в Україні.

Формування мети статті. Мета даної статті полягає у визначенні та розкритті проблеми, пов'язаної з адаптацією законодавства України до європейських стандартів та розвитком концесійного партнерства в умовах складного геополітичного контексту та воєнного конфлікту, розпочатого Російською Федерацією проти України. Основною метою є виявлення значення та актуальності адаптації законодавства та розвитку концесійного партнерства для стабілізації та розвитку країни в цих складних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на сучасні виклики, Україна стикається з потребою в значних інвестиціях та модернізації у різних галузях національної економіки. Концесійні механізми можуть стати ключовим інструментом

для досягнення цих завдань, беручи до уваги як приватні, так і публічні інтереси. Особливо важливим виявляється роль концесії у контексті поточної війни, де вона набуває ще більшої значущості для відновлення та стабілізації економіки України після конфлікту.

Концесії мають глибоке історичне коріння і є поширеним явищем у світі. Перші концесії стосувалися будівництва, розширення та облаштування середньовічних міст Південної Франції у XII–XIII століттях. У Італії була укладена перша концесія на видобування нафти, а у Франції силами концесіонерів були споруджені канали, зокрема Південний канал. У Мексиці проходив проект спорудження водогону у місті Керетаро, а в Північній Америці з'явилась перша платна дорога Філадельфія-Ланкастер. У XIX столітті в Австрії були укладені концесійні договори на будівництво та експлуатацію залізничних ліній, зокрема залізниця кронпринца Рудольфа. В Російській імперії концесії з'явилися наприкінці XIX — на початку XX століття [10].

На сьогодні концесія застосовується в більш ніж 100 країнах світу, що свідчить про її універсальність незважаючи на істотні відмінності між державами. За словами науковців, «побудова концесійної моделі взаємодії держави й бізнесу продовжує залишатися перспективним напрямом розвитку більшості країн світу, вишукуючи шляхи для досягнення максимально ефективної взаємодії бізнесу й держави відповідно до потреб та соціально-економічного становища національної структури в світовому співтоваристві» [11]. Варто відзначити, що механізм концесії має свої особливості в різних країнах, оскільки він пройшов тривалий еволюційний шлях розвитку, сприяючи його ефективності.

Процес розроблення концесійного законодавства в Україні розпочався у 1999 році з прийняття Закону України «Про концесійні угоди». Початково цей закон вважався прогресивним, проте з часом були прийняті інші закони, що регулюють концесії у різних галузях, такі як будівництво автомобільних доріг, тепло- та водопостачання, а також Закон України «Про державно-приватне партнерство» у 2010 році. Законодавство щодо концесій продовжувало розвиватися з метою поліпшення умов для приватних інвесторів.

У багатьох країнах світу законодавство щодо концесій постійно розвивається, адаптуючись до нових соціально-економічних вимог та потреб підприємницького сектора. Однак, у вітчизняній практиці ці зміни відстають від необхідності надання гнучких умов управління проектами.

У жовтні 2019 року набрав чинності новий Закон України «Про концесію», який дозволив збалансувати інтереси всіх учасників концесій [12].

З одного боку, цей закон створив сприятливі умови для розширення обсягу інвестицій, зокрема за допомогою іноземного капіталу, з метою модернізації

та формування сучасної інноваційної інфраструктури та надання якісних та суспільно важливих послуг у державі. З іншого боку, закон забезпечує належні умови для отримання прибутків інвесторами від участі в державно-приватному партнерстві.

Підготовка до концесійних контрактів вимагає розуміння різниці в термінології, особливо коли ми порівнюємо концепції в контексті Закону України «Про концесію» та Директиви ЄС 2014/23. Враховуючи, що законодавство України розроблено з урахуванням правової бази ЄС і намагається поліпшити інвестиційний клімат та усунути адміністративні перешкоди, важливо зрозуміти, як обидва визначають «концесію».

Крім того, концесія є важливим інструментом довгострокового розвитку інфраструктурних та стратегічних послуг, сприяючи конкуренції та створюючи можливості для отримання переваг від приватного сектору. Цей підхід відображений у Директиві Європейського Союзу від 26.02.2014 року [1]. Концесія є широко поширеною формою державно-приватного партнерства в багатьох країнах світу, і в Україні вдосконалення концесійного законодавства відіграє важливу роль у створенні сприятливого бізнес-клімату.

Південна Корея, перебуваючи у стані тривалої напруженості з Північною Кореєю, змогла створити ефективну систему залучення приватних інвестицій, зокрема через концесії. Незважаючи на військову загрозу, Південна Корея інвестувала значні кошти у розвиток своєї інфраструктури, що стало можливим завдяки прозорим та ефективним механізмам державного управління та співпраці з приватним сектором. Цей досвід може бути корисним для України, яка також стикається з викликами, пов'язаними з військовим конфліктом.

Для наглядного порівняння нижче наведена таблиця 1, викладено визначення терміну «концесія» згідно Закону України «Про концесію», Директиви 2014/23/ЄС та Закону Південної Кореї про державно-приватне партнерство в інфраструктурі:

У контексті концесійних угод, Закон України «Про Концесію», Директива 2014/23/ЄС Європейського Союзу та Закон Південної Кореї про державно-приватне партнерство в інфраструктурі представляють три важливих регулятивних документи, які визначають відповідні рамки і параметри. Ці документи передбачають передачу прав на виконання певних робіт або надання послуг від державного сектору до приватного сектору.

Спільні характеристики цих трьох документів охоплюють роль приватного сектору в здійсненні робіт або послуг, часто в рамках державно-приватного партнерства. Концесійні угоди в усіх випадках передбачають створення, будівництво, управління або експлуатацію об'єкта концесії.

Однак, існують і відмінності між цими документами. Закон України «Про Концесію» зокрема

Таблиця 1

Порівняння визначень концесій за ЗУ «Про Концесію», Директивою 2014/23/ЄС та Законом Південної Кореї про державно-приватне партнерство в інфраструктурі

Джерело	Зміст визначення
ЗУ «Про Концесію» [12]	Форма здійснення державно-приватного партнерства, що передбачає надання концесієдавцем концесіонеру права на створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт та технічне переоснащення), та/або управління (користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об'єктом концесії, та/або надання суспільно значущих послуг у порядку та на умовах, визначених концесійним договором, а також передбачає передачу концесіонеру переважної частини операційного ризику, що охоплює ризик попиту та/або ризик пропозиції;
Директиви 2014/23/ЄС [1]	«концесія» — це концесія на роботи або послуги, як визначено у пунктах (а) та (b): (а) «концесія на роботи» означає договір про матеріальну допомогу, укладений в письмовій формі, відповідно до якого один або кілька державних замовників або організацій-замовників передають виконання робіт одному або декільком суб'єктам підприємницької діяльності, винагорода за які складається або лише з права на використання робіт, які є предметом договору, або в поєднанні такого права із оплатою; (b) «концесія на послуги» означає договір про матеріальну допомогу, укладений в письмовій формі, за допомогою якого один або кілька державних замовників або організацій-замовників передають надання та управління послугами, окрім виконання робіт, зазначених у пункті (а), одному або декільком суб'єктам підприємницької діяльності, винагорода за які складається або лише з права на використання послуг, які є предметом договору, або в поєднанні такого права із оплатою.
Закон Південної Кореї про державно-приватне партнерство в інфраструктурі [16]	Термін «договір концесії» означає контракт, укладений між компетентним органом та потенційним концесіонером для реалізації проекту державно-приватного партнерства щодо умов, тощо для реалізації проекту, як це передбачено в цьому Законі. Термін «концесіонер» означає корпорацію, іншу ніж ті, що належать до державного сектору, яка призначена концесіонером відповідно до цього Закону і яка реалізує проект державно-приватного партнерства.

Джерело: систематизовано автором на основі [12; 1; 16]

включає передачу великої частини операційного ризику, включаючи ризик попиту та ризик пропозиції, на концесіонера. Він також деталізує надання суспільно значущих послуг в рамках концесійної угоди. З іншого боку, Директива 2014/23/ЄС не визначає розподіл ризиків так детально, але розрізняє між концесіями на роботи та концесіями на послуги, надаючи специфічні визначення для кожної категорії.

Закон Південної Кореї про державно-приватне партнерство в інфраструктурі також має свої особливості. Він визначає «договір концесії» як контракт, укладений між компетентним органом та потенційним концесіонером для реалізації проекту державно-приватного партнерства, а «концесіонер» означає корпорацію, іншу ніж ті, що належать до державного сектору, яка призначена концесіонером відповідно до цього закону і яка реалізує проект державно-приватного партнерства.

При аналізі Закону України «Про Концесію», Директиви 2014/23/ЄС Європейського Союзу та Закону Південної Кореї про державно-приватне партнерство в інфраструктурі можна зробити висновок, що всі три документи регулюють концесійні відносини, але мають відмінності в деталях.

Спільними для всіх документів є принципи надання права на створення та/або будівництво, та/або управління об'єктом концесії, а також встановлення мінімальної тривалості концесійного договору — п'ять років.

Однак, щодо визначення максимальної тривалості концесії, ЗУ «Про Концесію» встановлює строгий ліміт у 50 років, тоді як Директива 2014/23/ЄС дозволяє встановлювати тривалість на основі часу, необхідного для окупності інвестицій і отримання прибутку.

Отже, під час розробки концесійних угод, особливо в контексті міжнародного співробітництва, важливо враховувати ці нюанси для забезпечення правової відповідності та економічної ефективності.

Нижче наведена Таблиця 2, яка надає порівняльний огляд критеріїв вибору та якісної оцінки претендентів, регламентованих Законом України «Про Концесію», Директивою 2014/23/ЄС та Законом Південної Кореї про державно-приватне партнерство в інфраструктурі.

Закон України «Про Концесію», Директива 2014/23/ЄС Європейського Союзу та Закон Південної Кореї про державно-приватне партнерство в інфраструктурі мають спільну мету регулювання концесійних відносин, але вони по-різному визначають поняття «концесія» і відповідні рамки для реалізації концесійних проектів.

Відмінності у підходах:

1. Передача ризиків:

- **ЗУ «Про Концесію»:** Чітко передбачає передачу операційного ризику концесіонеру, включаючи ризик попиту та пропозиції.

- **Директива 2014/23/ЄС:** Не деталізує розподіл ризиків, але встановлює основи для класифікації концесій.
- **Закон Південної Кореї:** Фокус на контрактних аспектах та визначення умов реалізації проєктів.
- **2. Категорії концесій:**
- **ЗУ «Про Концесію»:** Описує концесії як єдину категорію з акцентом на суспільно значущі послуги.
- **Директива 2014/23/ЄС:** Відокремлює концесії на роботи і на послуги з окремими визначеннями для кожної категорії.
- **Закон Південної Кореї:** Зосереджується на договірних умовах без деталізації категорій концесій.
- **3. Роль приватного сектору:**
- **ЗУ «Про Концесію» і Директива 2014/23/ЄС:** Акцентують на важливості участі приватного сектору в управлінні та наданні послуг.
- **Закон Південної Кореї:** Визначає ролі через призму договірних зобов'язань та умов.

Врахування цих відмінностей є критичним для успішної розробки та реалізації концесійних проєктів, особливо в міжнародному контексті.

Україна активно розглядає можливості впровадження концесійної політики в галузі автомобільних доріг. У багатьох країнах світу ця практика вже добре поширена. Наприклад, в Австрії 96% автодоріг є платними, у Франції — 78%, а в Іспанії — 40% [13].

На жаль, в Україні поки що не має жодної автодороги, побудованої на концесійних умовах. Навіть проєкт Львів-Краковець, який був спланований як перша платна дорога в країні, так і не був реалізований через відсутність державної підтримки та надійних виконавців, які могли б відповідати вимогам концесійного договору [13].

Незважаючи на це, у 2021 році було заплановано передати у концесію шість ділянок доріг, які залишаються безкоштовними для водіїв, а також дві платні ділянки [14; 15]. Однак, існує декілька причин, які гальмують розвиток концесійної політики в Україні. Серед них — дефіцит бюджету, недосконалість концесійного механізму, недостатня державна підтримка та нездатність потенційних заявників відповідати вимогам договору і т.д.

Інвестиції в концесійні проєкти в Європі визнані успішними з кількох ключових причин. Серед них варто відзначити стабільність та прозорість регулятивного середовища, створеного урядами для приватних інвесторів. Це надає інвесторам впевненість у віддачі їхніх інвестицій. Крім того, структура концесійних угод включає механізми поділу ризиків та винагороди між урядом та приватним сектором, що стимулює ефективне управління проєктами.

У 2021 році країни Європейського Союзу реалізували приблизно 36 проєктів загальною вартістю близько 9.38 млрд. євро. Найбільшу частку витрат

Таблиця 2

Порівняння критеріїв вибору та якісної оцінки претендентів

Аспект	Закон України «Про концесію» [12]	Директива ЄС 2014/23/ЄС [1]	Закон Південної Кореї про державно-приватне партнерство в інфраструктурі [16]
Фінансова підтримка	Держава або місцеві органи влади можуть надавати фінансову підтримку у вигляді субсидій, дотацій, позик та гарантій.	Враховується вартість будь-якої фінансової переваги у будь-якій формі, наданої концесіонеру органом влади або іншою публічною установою.	Держава або місцевий уряд можуть надавати субсидії або довгострокові кредити концесіонеру, якщо це передбачено Президентським указом.
Оцінка ризиків	Оцінка ризиків включає аналіз можливих фінансових втрат та механізмів їх мінімізації.	Враховується вартість будь-яких форм опціонів і будь-якого продовження терміну дії концесії.	Резервування права на пред'явлення вимог про відшкодування може підвищити здатність концесіонера виконувати фінансові зобов'язання в майбутньому
Джерела доходів	Концесіонер може отримувати доходи від користувачів, державних субсидій та інших джерел.	Враховуються доходи від продажу активів, які є частиною концесії, та всі поставки і послуги, що надаються концесіонеру.	Доходи можуть формуватися через плату користувачів за послуги, а також фінансову підтримку з державного бюджету.
Витратний аналіз претендента	Оцінка витрат включає аналіз необхідних капіталовкладень, операційних витрат та можливих фінансових втрат.	Враховується вартість всіх поставок і послуг, необхідних для виконання робіт або надання послуг.	Враховуються витрати на будівництво, розширення, поліпшення або експлуатацію інфраструктури.
Тривалість та продовження	Тривалість концесії встановлюється договором та може бути продовжена за згодою сторін.	Оцінка вартості концесії включає вартість будь-якого продовження терміну дії концесії.	Термін концесії та можливість його продовження визначаються на підставі об'єктивного методу, зазначеного у концесійних документах.

Джерело: систематизовано автором на основі [12; 1; 16]

склала сфера транспорту з вартістю 5.6 млрд. євро, що становить 31% від загальної суми проєктів. На охорону довкілля було виділено 0.8 млрд. євро (4%), на освіту — 0.84 млрд. євро (10%), на розваги і культуру — 0.41 млрд. євро (6%), на охорону здоров'я — 0.46 млрд. євро (4%), а на телекомунікації — 1.078 млрд. євро (4%). Загалом, ці проєкти були спрямовані на розвиток різних сфер життя та інфраструктури для поліпшення якості життя громадян Європейського Союзу [20].

Європейська Комісія встановила жорсткі вимоги до якості питної води та очистки стічних вод, що потребує значних інвестицій у будівництво та реконструкцію об'єктів водопостачання та водовідведення. Муніципальна влада все частіше залучає приватні компанії для забезпечення дотримання директив та підвищення якості послуг.

У Франції приватні оператори успішно здійснюють господарську діяльність в сфері водопостачання та водовідведення на умовах концесійних договорів протягом понад 50 років. У Польщі муніципальна влада використовує державно-приватне партнерство для будівництва і реконструкції житлових будинків для молодих сімей та соціально незахищених верств населення. Це передбачає будівництво нових багатоквартирних будинків за власні кошти і подальшу передачу їх мешканцям в оренду на довгий термін [21].

Також, в Європі широко використовується практика залучення приватного капіталу через плату за проїзд (тол) у концесійних проєктах автомобільних доріг. Згідно з такими проєктами, приватний сектор зобов'язується побудувати та експлуатувати дорогу на певний термін, збираючи плату за проїзд від користувачів. Крім того, компанія може отримати певний обсяг державного фінансування в обмін на надання послуг. Це забезпечує стабільний потік доходів для приватного сектору та дозволяє уряду забезпечити високий рівень сервісу без значних капіталовкладень [17].

Важливою подією для України стало ухвалення 27 лютого 2024 року Європейським Парламентом нового механізму підтримки Ukraine Facility, який передбачає виділення €50 мільярдів протягом чотирьох років. Цей механізм спрямований на підтримку економічного відновлення України, зокрема фінансування концесійних проєктів, розвитку інфраструктури та зміцнення макрофіскальної стійкості. Значна частина коштів буде використана для інвестицій, субсидування відсоткових ставок та технічної допомоги, що створює додаткові можливості для реалізації концесійних проєктів та залучення іноземних інвестицій [22].

Успіх концесійних проєктів в Європі порівняно з Україною може бути пояснений кількома додатковими факторами [18]:

1. Використання приватного капіталу та знань: Концесії дозволяють приватному сектору фінансувати, будувати та управляти інфраструктурою,

сприяючи зменшенню фінансового навантаження та ризиків для держави.

2. Економічна ефективність: Концесії забезпечують прямий потік доходів від користувачів послуг до концесіонера, зменшуючи фінансове навантаження на державний бюджет. Така модель дозволяє платити за інфраструктуру лише її користувачам, забезпечуючи економічну ефективність та уникнення ризиків, пов'язаних з боргами та фінансуванням.

3. Розширення інфраструктури: Концесійна модель сприяє розширенню та розвитку інфраструктури, спрощуючи процес організації та фінансування проєктів. Вона дозволяє розширювати існуючі проєкти шляхом використання вже існуючих концесійних структур, що прискорює процеси схвалення та реалізації нових інфраструктурних об'єктів.

4. Конкуренція: Концесії сприяють зростанню конкуренції завдяки проведенню добре регульованих тендерних процесів. Це стимулює покращення якості послуг та зниження цін для користувачів.

5. Підтримка сталого розвитку: Концесії сприяють розвитку сталої енергетики та інших проєктів сталого розвитку, таких як вітряні ферми та сонячні електростанції, сприяючи більш реалістичному розвитку та використанню екологічно чистих технологій.

Концесії в Європі можуть бути законодавчо ефективними з ряду причин, що обумовлено специфічними рисами законодавчої рамки та регуляторних механізмів, які сприяють їх успішному впровадженню та ефективному функціонуванню. Законодавче середовище в Європі відзначається прозорістю, справедливістю та відкритістю, що створює сприятливі умови для розвитку концесійних проєктів.

Один із ключових факторів, що впливають на законодавчу ефективність концесій, полягає у наявності обширного законодавства, що регулює укладання концесійних договорів. Наприклад, Європейський Союз встановив Директиву 2014/23/ЄС [1], яка визначає загальні правила та процедури для укладання концесійних угод. Це дозволяє забезпечити єдність підходів та прозорість у процесі укладання угод.

Додатково, стабільність та прогнозованість європейських ринків та законодавчих рамок грають важливу роль у забезпеченні ефективності концесійних проєктів. Інвестори та концесіонери мають довгострокову впевненість в тому, що законодавство та умови угоди залишатимуться стійкими протягом тривалості проєкту. Це створює умови для інвестицій та сприяє сталому розвитку інфраструктури.

Високий рівень юридичного захисту в Європі є ще одним фактором, що сприяє законодавчій ефективності концесійних проєктів. Європейські судові системи гарантують високий рівень захисту прав інвесторів у сфері концесій, що забезпечує довіру та впевненість учасників проєкту. Це також сприяє уникненню можливих спорів та допомагає у врегулюванні конфліктних ситуацій.

Загальноєвропейські стандарти та вимоги щодо охорони навколишнього середовища, соціальних прав працівників та якості наданих послуг також сприяють законодавчій ефективності концесій в Європі. Концесії вимагають дотримання високих стандартів ЄС у цих сферах, що сприяє сталому розвитку та забезпечує високу якість наданих послуг у рамках концесійних проектів.

Нарешті, наявність сильних механізмів контролю є ще однією причиною законодавчої ефективності концесій. Європейські установи та регулятори встановлюють ефективні механізми контролю за виконанням умов угоди та регулюванням діяльності концесіонера. Це допомагає забезпечити дотримання умов угоди та забезпечує ефективний контроль за концесійними проектами [19].

Загалом, наявність прозорої та стійкої законодавчої рамки, юридичного захисту, високих стандартів та ефективних механізмів контролю сприяє законодавчій ефективності концесійних проектів в Європі. Враховуючи ці фактори, країни можуть розвивати свої власні концесійні програми та залучати приватний сектор для ефективного управління та розвитку інфраструктури.

Висновки. З метою покращення концесійних проектів в Україні, варто звернутися до міжнародного досвіду та врахувати деякі ключові аспекти. Перш за все, необхідно створити чітку та прозору законодавчу рамку, яка визначатиме загальні правила та процедури для укладання концесійних угод. Це дозволить забезпечити єдність підходів та прозорість у процесі

укладання угод і привернути більше приватного капіталу та знань до розвитку інфраструктури.

Крім того, варто зосередитися на стимулюванні конкуренції у концесійних проектах. Це можна досягти шляхом проведення добре регульованих тендерних процесів, де критерії вибору та оцінки претендентів будуть прозорими та об'єктивними. Конкуренція стимулює покращення якості послуг та зниження цін для користувачів.

Окрім того, стабільність та прогнозованість законодавчих рамок та ринків є важливими для привернення довгострокових інвестицій та підтримки розвитку інфраструктури. Високий рівень юридичного захисту та надання гарантій для інвесторів забезпечить їхню довіру та бажання вкладати кошти в українські концесійні проекти.

Окрему увагу варто приділити сталому розвитку. Розвиток сталої енергетики та інших проектів сталого розвитку в рамках концесійних проектів є важливим для забезпечення екологічної сталості та використання сучасних технологій.

Загалом, використання міжнародного досвіду та врахування ключових аспектів, таких як створення чіткої законодавчої рамки, стимулювання конкуренції, забезпечення стабільності та прогнозованості, а також розвиток сталої енергетики, сприятимуть покращенню концесійних проектів в Україні. Це створить сприятливі умови для приватного сектору, залучення інвестицій та розвитку важливої інфраструктури для країни.

Література

1. Directive 2014/23/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on the award of concession contracts. URL: <https://www.legislation.gov.uk/eudr/2014/23/contents> (дата звернення: 15.05.2023).
2. Гура О.Л. Концесія як форма залучення приватних інвестицій. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. № 1. С. 112–117.
3. Соколова Н.М., Маковська Ю.А., Харченко К.Г. Використання концесійних угод на основі державно-приватного партнерства в дорожньому будівництві. *Автомобільні дороги і дорожнє будівництво*. 2013. Вип. 89. С. 137–145.
4. Узунов Ф.В. Моделі концесійних стосунків як перспективна форма партнерства державного і приватного секторів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 20. С. 110–113.
5. Blanc-Brude F., Goldsmith H., Valila T. Ex Ante Construction Costs in the European Road Sector: A Comparison of Public-Private Partnerships and Traditional Public Procurement. *EIB Economic and Finance Report*. No. 2006/1. 49 p. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1104070 (дата звернення: 15.05.2023).
6. Doni N. A Comparison of Alternative Procedures for Selection of the Private Partner in PPP Projects. *SSRN*. 2007. 26 p. doi: 10.2139/ssrn.1129780.
7. Sadka E. Public-Private Partnership — A Public Economics Perspective. *CESifo Economic Studies*. 2007. Vol. 53, Is. 3. P. 466–490. doi: <https://doi.org/10.1093/cesifo/ifm013>.
8. Martimort D., Pouyet J. Build It or Not: Normative and Positive Theories of Public-Private Partnerships. *International Journal of Industrial Organization, Special Issue on PPPs*. 2008. Vol. 26(2). P. 393–411. doi: 10.1016/j.ijindorg.2006.10.004.
9. Raghuram G., Gangwar R. Lessons from PPPs of Indian Railways and Way Forward. *Indian Institute of Management*. Ahmedabad, 2010. 56 p.
10. Дубок І.П. Історичний досвід державно-приватного партнерства. Державне управління: теорія та практика. 2014. № 2. С. 4–11.
11. Кірдіна О.Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України як складової національного господарства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра. екон. наук: 08.00.03. Харків, 2011. 36 с URL: http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/6297/1/aref_Kirdina.pdf (дата звернення: 18.05.2023).

12. Про концесію : Закон України від 3 жовтня 2019 р. № 157-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-IX#Text>. (дата звернення: 13.05.2023).
13. Канур В. Г. Сучасний стан та особливості будівництва доріг в Україні на умовах концесії. *Ефективна економіка*. 2017. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5488> (дата звернення: 13.05.2023).
14. Шість доріг у концесію. *Укрінформ*. 15.03.2021. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3208478-sist-dorig-u-koncesiu-do-proektu-planuut-zaluciti-ponad-17-milarda-investicij.html> (дата звернення: 10.06.2023).
15. Петрик С. Перспективи концесійних доріг в Україні. *Фінанси*. 2021. URL: <https://finance.ua/ua/saving/perspektivy-koncessionnyh-dorog-v-ukraine> (дата звернення: 10.06.2023).
16. Act on Public-Private Partnerships in Infrastructure and Enforcement Decree, South Korea. URL: <https://www.priaf.org/documents/1559> (дата звернення: 15.05.2023).
17. Road Infrastructure Concession Practice in Europe — Open Knowledge Repository, World Bank Group. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/61669b76-fbed-591c-9f34-ad101a5e40c0> (дата звернення: 11.06.2023).
18. The Concession Model: A Very European Approach to Infrastructure. URL: <https://nationalinterest.org/blog/buzz/concession-model-very-european-approach-infrastructure-177609> (дата звернення: 10.06.2023).
19. Concession contracts — partnerships between the public sector and a private company. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/public-procurement/legal-rules-and-implementation/concession-contracts_en (дата звернення: 10.06.2023).
20. EPEC Data Portal. Total value of European PPP projects by sector — all countries. URL: <https://data.eib.org/epec/> (дата звернення: 10.06.2023).
21. Державно-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки і впровадження інвестиційних проєктів. 2017. 106 с. URL: http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf (дата звернення: 20.06.2023).
22. Науменкова С., Міщенко С., Тищенко Є. Проєктне фінансування в умовах реалізації «UKRAINE FACILITY PLAN». *Економічний простір*. 2024. № 191. С. 142–153. doi: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/191-24>.

References

1. Directive 2014/23/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on the award of concession contracts. URL: <https://www.legislation.gov.uk/eudr/2014/23/contents>.
2. Hura O. L. (2013). Kontsesiia yak forma zaluchennia pryvatnykh investytsii. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*. № 1. pp. 112–117 [in Ukrainian].
3. Sokolova N. M., Makovska Yu. A., Kharchenko K. H. (2013). Vykorystannia kontsiinykh uhod na osnovi derzhavno-pryvatnoho partnerstva v dorozhnomu budivnytstvi. *Avtomobilni dorohy i dorozhne budivnytstvo*. Vyp. 89. pp. 137–145 [in Ukrainian].
4. Uzunov F. V. (2013). Modeli kontsiinykh stosunkiv yak perspektyvna forma partnerstva derzhavnoho i pryvatnoho sektoriv. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. № 20. pp. 110–113 [in Ukrainian].
5. Blanc-Brude F., Goldsmith H., Valila T. (2006). Ex Ante Construction Costs in the European Road Sector: A Comparison of Public-Private Partnerships and Traditional Public Procurement. *EIB Economic and Finance Report*. № 2006/1. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1104070.
6. Doni N. (2007). A Comparison of Alternative Procedures for Selection of the Private Partner in PPP Projects. *SSRN*. 26 p. doi: 10.2139/ssrn.1129780.
7. Sadka E. (2007). Public-Private Partnership — A Public Economics Perspective. *CESifo Economic Studies*. Vol. 53, Is. 3. pp. 466–490. doi: <https://doi.org/10.1093/cesifo/ifm013>.
8. Martimort D., Pouyet J. (2008). Build It or Not: Normative and Positive Theories of Public-Private Partnerships. *International Journal of Industrial Organization, Special Issue on PPPs*. Vol. 26(2). pp. 393–411. doi: 10.1016/j.ijindorg.2006.10.004.
9. Raghuram G., Gangwar R. (2010). Lessons from PPPs of Indian Railways and Way Forward. *Indian Institute of Management*. Ahmedabad, 56 p.
10. Dubok I. P. (2014). Istorychnyi dosvid derzhavno-pryvatnoho partnerstva. *Derzhavne upravlinnia: teoriia ta praktyka*. № 2. pp. 4–11 [in Ukrainian].
11. Kirdina O. H. (2011). Metodolohichni aspekty investytsiino-innovatsiinoho rozvytku zaliznychnoho kompleksu Ukrainy yak skladovoi natsionalnoho hospodarstva: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia d-ra. ekon. nauk. Kharkiv, 36 p. URL: http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/6297/1/aref_Kirdina.pdf [in Ukrainian].
12. Pro konssetsiiu: Zakon Ukrainy vid 3 zhovtnia 2019 r. № 157-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-IX#Text> [in Ukrainian].
13. Kanur V. H. (2017). Suchasnyi stan ta osoblyvosti budivnytstva dorih v Ukraini na umovakh konssetsii. *Efektynna ekonomika*. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5488> [in Ukrainian].
14. Shist dorih u konssetsiiu. (2021). *Ukrinform*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3208478-sist-dorig-u-koncesiu-do-proektu-planuut-zaluciti-ponad-17-milarda-investicij.html> [in Ukrainian].

15. Petryk S. (2021). Perspektyvy konsetsyinykh dorih v Ukraini. *Finansy*. URL: <https://finance.ua/ua/saving/perspektivy-koncessionnyh-dorog-v-ukraine> [in Ukrainian].
16. Act on Public-Private Partnerships in Infrastructure and Enforcement Decree, South Korea. URL: <https://www.ppiaf.org/documents/1559>.
17. Road Infrastructure Concession Practice in Europe — Open Knowledge Repository, World Bank Group. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/61669b76-fbed-591c-9f34-ad101a5e40c0>.
18. The Concession Model: A Very European Approach to Infrastructure. URL: <https://nationalinterest.org/blog/buzz/concession-model-very-european-approach-infrastructure-177609>.
19. Concession contracts — partnerships between the public sector and a private company. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/public-procurement/legal-rules-and-implementation/concession-contracts_en.
20. EPEC Data Portal. Total value of European PPP projects by sector — all countries. URL: <https://data.eib.org/epec/>.
21. Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak mekhanizm realizatsii novoi rehionalnoi polityky: mozhlyvosti zastosuvannia ta praktychni aspekty pidhotovky i vprovadzhennia investytsiinykh proiektiv. (2017). URL: http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf [in Ukrainian].
22. Naumenkova S., Mishchenko S., Tishchenko Ye. (2024). Proiektne finansuvannia v umovakh realizatsii “UKRAINE FACILITY PLAN”. *Ekonomichnyi prostir*. № 191. pp. 142–153. doi: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/191-24> [in Ukrainian].