

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В. Н. КАРАЗІНА

Економічний факультет
Кафедра міжнародної економіки та світового господарства

Реєстр № _____
Нормоконтролер

«До захисту»
в.о. зав. кафедри
к. е. н., доц. Шуба Т.П.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА
В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ:
ДОСВІД США

Кваліфікаційна робота бакалавра

Виконала:
студентка 4-го курсу
першого (бакалаврського) рівня
вищої освіти
заочної форми навчання
гр. ЕМ-41

Владислава ЧУДНОВСЬКА

Науковий керівник:
к. г. н., доцент

Надія КАЗАКОВА

ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| Зміст..... | 2 |
| Вступ..... | 3 |
| Розділ 1. Теоретичні засади публічно-приватного партнерства ДПП..... | 9 |
| 1.1. Визначення ДПП та їх функції | 9 |
| 1.2. Форми ДПП та їх характеристика | 23 |
| 1.3. Вплив публічно-приватного партнерства на суспільство..... | 43 |
| Висновки за розділом 1..... | 53 |
| Розділ 2. Розвиток ДПП та їх трансформація..... | 55 |
| 2.1. Історія розвитку ДПП США..... | 35 |
| 2.2. Стан розвитку публічно-приватного партнерства в США..... | 70 |
| 2.3. Цифрова економіка – наступний виклик у трансформації публічно-приватних партнерств США..... | 81 |
| Вступ за розділом 2..... | 99 |
| Висновки..... | 102 |
| Перелік використаних джерел..... | |

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах цифрової трансформації світової економіки зростає потреба у переосмисленні традиційних моделей взаємодії держави та бізнесу. Однією з найбільш гнучких та ефективних форм такої взаємодії є державно-приватне партнерство (ДПП), яке виступає інструментом залучення приватних інвестицій у стратегічно важливі сфери економіки, включаючи цифрову інфраструктуру, кібербезпеку, штучний інтелект, «розумні» міста, телекомунікації тощо.

Цифровізація змінює не лише технологічну базу економіки, а й принципи взаємодії між публічним і приватним секторами: на перший план виходить гнучкість, інноваційність, швидкість реалізації проєктів, прозорість процесів та захист цифрових прав громадян. У цьому контексті особливий інтерес становить досвід Сполучених Штатів Америки — країни, яка є одним із лідерів у впровадженні цифрових технологій і побудові ефективної системи державно-приватного партнерства, орієнтованої на стимулювання інновацій та довгострокове соціально-економічне зростання.

Таким чином, дослідження трансформації державно-приватного партнерства в умовах цифровізації на прикладі США є надзвичайно актуальним як з теоретичної, так і з прикладної точки зору, оскільки дає змогу сформулювати сучасні підходи до публічного управління, цифрового розвитку та залучення інвестицій у цифрову економіку.

Ступінь наукової вивченості. Проблематика державно-приватного партнерства (ДПП) та його трансформації в умовах цифровізації світової економіки набула широкого висвітлення у працях зарубіжних і вітчизняних дослідників. Значна увага приділяється теоретичному осмисленню ролі ДПП як інструменту модернізації публічного управління, підвищення ефективності реалізації інфраструктурних проєктів та стимулювання інновацій. Зокрема, американські науковці Stephen Goldsmith та William D.

Eggers розглядають партнерство між державою і бізнесом як основу сучасного «керованого уряду» в умовах цифрової доби, акцентуючи увагу на необхідності інтеграції інформаційно-комунікаційних технологій у публічну сферу. Jane E. Fountain у своїх дослідженнях аналізує цифрове управління як систему взаємодії між державними інститутами та приватними структурами, підкреслюючи важливість нормативної та інституційної адаптації до умов цифровізації.

Водночас Timothy J. Sturgeon вивчає роль цифрових платформ у трансформації глобального економічного середовища, в тому числі вплив цифрових технологій на зміну форм співпраці між державним і приватним секторами. У контексті державної політики США, особливу увагу приділено програмам цифрових інвестицій та ініціативам на кшталт *Digital Government Strategy*, які досліджуються у працях Darryl L. West та Susan Crawford.

Серед українських дослідників варто виокремити Ващенко Т. В., яка аналізує розвиток державно-приватного партнерства в Україні у контексті європейської інтеграції та цифрової трансформації. Мельник Т. М. розглядає ДПП як механізм залучення інвестицій у цифрову інфраструктуру та електронне урядування. У працях Ніколаєнка Ю. В. та Гриценка І. А. простежується зв'язок між цифровізацією публічного сектору та зміною управлінських моделей взаємодії держави і бізнесу, з урахуванням глобального досвіду, зокрема США.

Попри наявність значної кількості наукових праць, питання інтеграції цифрових технологій у механізми ДПП та адаптація американського досвіду до умов інших країн, зокрема країн з перехідною економікою, залишаються недостатньо вивченими. Це зумовлює потребу у подальшому дослідженні сучасних трансформацій державно-приватного партнерства в цифрову епоху, що й визначає актуальність та наукове значення обраної теми.

Мета дослідження – дослідження процесів трансформації державно-приватного партнерства в умовах цифровізації світової економіки з урахуванням практичного досвіду Сполучених Штатів Америки, а також

визначення можливостей адаптації цього досвіду до національного контексту для підвищення ефективності публічного управління та розвитку цифрової інфраструктури.

Для досягнення мети поставлено та вирішено наступні дослідницькі **завдання:**

- дати визначення ДПП та їх функціям;
- охарактеризувати форми ДПП та дати їм характеристику;
- визначити вплив публічно-приватного партнерства на суспільство;
- описати історію розвитку ДПП США;
- визначити стан розвитку публічно-приватного партнерства в США;
- охарактеризувати цифрову економіку як наступний виклик у трансформації публічно-приватних партнерств США.

Об'єкт та предмет дослідження.

Об'єктом дослідження виступають процеси взаємодії держави та приватного сектора в умовах цифрової трансформації світової економіки. Предмет дослідження – механізми, моделі та практики трансформації державно-приватного партнерства в цифрову епоху, зокрема на прикладі Сполучених Штатів Америки, та їх вплив на ефективність реалізації публічної політики, цифрових проєктів і розвитку інфраструктури.

Методи дослідження. У процесі дослідження було використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів, що забезпечили глибоке вивчення теми. Метод аналізу і синтезу дозволив розкрити зміст державно-приватного партнерства та його трансформацію в умовах цифровізації. Порівняльний метод застосовувався для зіставлення підходів США та інших країн до реалізації ДПП у цифровій сфері. За допомогою системного підходу проаналізовано взаємозв'язки між державою, бізнесом та цифровими технологіями. Індукція та дедукція дали змогу узагальнити практичний досвід США і сформулювати висновки щодо його застосування в інших

країнах. Також було використано статистичний метод для обробки кількісних даних, пов'язаних із реалізацією цифрових проєктів у межах ДПП.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи – 108 сторінок, у тому числі 7 таблиць, 6 рисунків. Список використаних джерел налічує 60 найменувань.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

ДПП

1.1. Визначення ДПП та їх функції

Історія ДПП. Початки державно-приватного партнерства можна простежити ще в Римській імперії в Європі два тисячоліття тому. Мережа поштових відділень мала супроводжувати значне зростання систем доріг за часів Римської імперії. Поштові відділення, які були в основному невеликими громадами, які оберталися навколо великих конюшень, майстерень, готелів і військових казарм, були побудовані приватним партнером протягом п'яти років і іноді відповідали за утримання пов'язаних доріг згідно з контрактом під назвою «манцепс», який укладався муніципалітетами на конкурсних торгах. Римляни також дали можливість будувати та експлуатувати гавані та порти [15].

Однак ця процедура зникла після падіння Римської імперії, щоб знову з'явитися в середні віки з метою побудови нових укріплених міст і оволодіння новою територією в південно-західній частині Франції протягом 12-го і 13-го століть. Оренда укріплених міст дозволяла передавати цілі села їх мешканцям за колективними договорами, які вимагали від жителів покращувати свої громади. Крім того, звичай громади давати концесії на види діяльності, що перебувають під його монополією (млин, друкарня, пекарня, мости тощо). Відповідні збори, які зазвичай встановлювали на мостах і шосе, були добре задокументовані в середньовічній культурі.

Протягом 16 і 17 століть європейські королівські особи, особливо у Франції, ініціювали великі програми будівництва каналів, асфальтування доріг (що включало фактичні гранти на дороги, утилізацію сміття, громадського освітлення та громадського транспорту) [8].

Індустріалізація Європи протягом 19 століття призвела до зростання урбанізації та розвитку громадського транспорту (трамваїв, метро, залізниці), водопостачання та каналізації, а також енергетики. Це зростання було здійснено переважно приватними підприємцями, це розширення характеризувалося золотою епоєю європейських концесій. Залізниці будували за концесійними угодами в усіх країнах Європи. На Півночі та Півдні концепції лібералізму, що походять від Французької революції, і зокрема концепція вільного підприємництва, мали значний вплив на спосіб вибору концесій. Ця епоха характеризувалася відсутністю інституційної влади в усіх сферах діяльності делегованого уряду. Європейські конфлікти 20-го століття завадили цьому розвитку.

Занепад країн, економік і довгострокових контрактів глибоко відчувався в усіх європейських країнах. Інфляційний вплив на контракти, який раніше був незвичним, став очевидним під час Великої депресії 1929 року. Наступного року створення соціальної держави підвищило важливість і ресурси післявоєнних держав. Наслідком економічних коливань і контрактних збитків у роки конфлікту стала втрата концесій у багатьох областях, які рідко поновлювалися. Концепція державних компаній була задумана, щоб обійти фінансову нестабільність, пов'язану з традиційними довгостроковими контрактами. Цей рух було започатковано в Європі після Другої світової війни, в результаті чого розмір сектору державної служби значно зріс. Крім того, під впливом комуністичної ідеології колективізм вважався життєздатним і вигідним для вільного ринку [11].

У результаті після Першої світової війни була побудована нова державна інфраструктура, яка фінансувалася переважно державними коштами, і до 1982 року приватне фінансування транспортної інфраструктури в країнах, що розвиваються, або країнах з економічною трансплантацією було вкрай обмеженим. Одним помітним винятком для європейського континенту було фінансування проектів платних доріг у Франції та Іспанії з 1960-х років і далі, ці проекти фінансувалися приватними

партнерствами, переважно підрядниками та банками. Однак економічні коливання, викликані нафтовою кризою 1970-х років, призвели до фінансових проблем для багатьох компаній, які були надані в концесію, багато з яких згодом були націоналізовані в Іспанії: п'ять із 12 компаній були націоналізовані в цій країні, а у Франції – три з чотирьох компаній [15].

В Америці роль ДПП у розвитку транспортної інфраструктури була менш значною. У той час як приватні інвестори будували канали та залізниці, які сприяли розвитку економіки країни в 19 столітті, сучасні автомагістралі, які були побудовані в 1930-х і 1940-х роках, були побудовані державними компаніями, які належали державам і місцевим органам влади. Платні дороги були поширеними у східній частині країни, тоді як західні штати покладалися на спеціальні податкові надходження від бензину для фінансування безкоштовних автомагістралей.

З 1950-х років створення Національного трастового фонду автомобільних доріг, який фінансується за рахунок національного податку на паливо у розмірі 4 центів за галон, сприяло будівництву міжштатної системи автомобільних доріг. У промислово розвинених країнах і країнах, що розвиваються, з 1980-х років спостерігається нова тенденція до приватизації та лібералізації інфраструктурної діяльності, яка різко посилилася в 1990-х роках. У першому десятилітті 2000-х відбулося кілька випадків консолідації програм, деякі випадки застою програми та кілька випадків розширення програми, особливо в Азії [24].

Декілька країн, що розвиваються, включили цей рух, запровадивши передові форми ДПП. Країни, що розвиваються, які є лідерами ринку, такі як Чилі, Бразилія, Китай, Угорщина та Індія, залучили більше учасників приватного сектора до розвитку інфраструктури, ніж багато розвинених країн. Крім того, в Африці, Азії та дедалі частіше в Латинській Америці здійснюються ініціативи щодо перетворення робочих місць у сфері послуг на роботу в приватному секторі [33].

Щоб визначити різні визначення державно-приватного партнерства (ДПП), ми можемо почати з розгляду визначення цих слів, як вони описані в Словнику для цілей нашого дослідження. Слово «публічний» походить від уряду та стосується послуг, які надаються в рамках звичайного комерційного контракту [6]. Слово «приватний» походить від латинських слів «denotare» і «servare», які стосуються послуг або компаній, які належать окремим особам або надаються урядом. Зрештою, слово «партнерство» походить від угоди між сторонами, яка сприятиме їхнім спільним цілям [17]. Наведені вище визначення свідчать про те, що ДПП – це співпраця між урядом і приватною корпорацією. Наступне питання полягає в тому, як уряд і приватна корпорація будуть партнерами або співпрацювати? Хіба у них не схожі цілі? Метою приватної корпорації є максимізація прибутку її акціонерів, тоді як уряд відповідає за забезпечення безпеки своїх громадян.

У міру розвитку суспільства уряд стає відповідальним за виконання своїх зобов'язань, по-перше, тому що йому доручено надавати послуги своїм громадянам, а по-друге, тому що він також обмежений у сумі грошей, яку він може зібрати для оплати цих послуг через податки. Уряди зазвичай покладаються на позичені гроші, щоб покрити дефіцит, наприклад, дефіцит бюджету.

Значний дефіцит бюджету може викликати сумніви щодо спроможності повернути кредити, наприклад, можливість дефолту. Це викликало б особливе занепокоєння, якби значна частина боргу була заборгованість іноземним кредиторам. Витрати на майбутню заборгованість також зростуть, що відобразиться на збільшенні дохідності облігацій, що, у свою чергу, збільшує випуск. Крім того, ці борги завдають шкоди майбутнім поколінням і можуть вважатися неприйнятними [44].

Первинна макроекономічна ідентичність $S - I + T - G = X - M$ стверджує, що для економіки з бюджетним дефіцитом і певним обсягом заощаджень інвестиції мають бути зменшені порівняно з рівнем ВВП, тобто ми помічаємо ефект витіснення [1]. І навпаки, якщо інвестиції не нижчі, то

чистий експорт має бути нижчим. Оскільки Індія намагається зрівнятися із Заходом, виникає необхідність у великих інвестиціях в інфраструктуру, що, у свою чергу, сприятиме індійському експорту та допоможе йому стати більш конкурентоспроможним завдяки підвищенню ефективності. Інфраструктура має вирішальне значення для економічного розвитку, який, у свою чергу, зменшить бідність. Ось на що здатний ДПП. Він намагається отримати вигоду від синергії між державним і приватним секторами, щоб забезпечити громадянам якісну інфраструктуру та послуги за доступною ціною. Перш ніж перейти до визначення ДПП, є ще один аспект, який варто пояснити. Яка мета спроби дати конкретне визначення ДПП?

Під назвою «Визначення ДПП» Міністерство фінансів надає таке визначення: Державно-приватне партнерство» — це угода між державною установою та суб'єктом приватного сектору, яка передбачає надання державних активів або послуг через інвестиції або управління суб'єктом приватного сектору протягом визначеного періоду часу [16].

Між приватним сектором і урядом існує певний зв'язок щодо розподілу ризиків.

У письмовому уривку, оприлюдненому Резервним банком Індії, визначення ДПП, яке прийняла Комісія з планування, є таким: ДПП — це метод виконання державних програм і протоколів у поєднанні з приватним сектором. Це полегшує участь приватного сектору у фінансуванні, проектуванні, будівництві, експлуатації та обслуговуванні програм і проектів державного сектора [51].

Світовий банк визначає ДПП як довгострокові домовленості між державним і приватним секторами, які мають спільну мету надання державних послуг та/або інфраструктури ("Форматування"). Інше визначення стосується Світового банку та інших організацій, які дотримуються довгострокового підходу. Ці організації визначають ДПП як довгострокові угоди між приватною стороною та державною організацією, яка надає

державний актив або послугу, приватна сторона несе відповідальність за значний ризик, а оплата ґрунтується на виконанні контракту.

МВФ: Державно-приватні партнерства (ДПП) визначаються як угоди, за якими приватний сектор надає інфраструктурні активи та послуги, які традиційно надаються урядом.

ЄС: ДПП описують партнерство між державними установами та учасниками економіки, яке передбачає співпрацю. Основними цілями цього партнерства є фінансування, будівництво, вдосконалення або експлуатація інфраструктури або надання послуг (додано форматування).

Академічні стандарти ДПП. Команда Фаркухарсона Ми помітили, що термін «державно-приватне партнерство» не має жодного формального визначення. Вони визнають, що його можна використовувати для опису різноманітних механізмів, які певним чином залучають як державний, так і приватний сектори.

Основними компонентами проекту, який вважається ДПП, є [54]:

- Довгостроковий контракт між стороною державного сектору та стороною приватного сектору.
- Проектування, створення, фінансування та експлуатація громадської інфраструктури стороною приватного сектору.
- Платежі, пов'язані з життєвим циклом проекту в приватному секторі з метою використання об'єкта, або державним сектором, або широкою громадськістю як його користувачами.
- Збереження об'єкта у власності державного сектору або повернення у власність державного сектору після закінчення терміну дії договору є ще одним прикладом власності державного сектору.

Якщо немає значних нових інвестицій у приватний сектор чи інвестицій в основний капітал, тоді проект є проектом аутсорсингу, а не проектом ДПП. Він також підкреслив, що ДПП не є простою спільною інвестицією між державним і приватним секторами, якщо вона також не пов'язана з контрактом ДПП.

Світовий банк поділяє цю думку, зазначаючи, що ДПП зазвичай виключає контракти на надання послуг або контракти на інжиніринг під ключ, які класифікуються як проекти державних закупівель, і не включають приватизацію комунальних підприємств, оскільки державний сектор наразі відіграє обмежену роль у процесах приватизації [3].

ДПП часто плутають з приватизацією. Вони вказують на те, що приватизація передбачає постійну передачу активів, які раніше перебували у державній власності, до приватного сектору, тоді як ДПП обов'язково включає державний сектор, який бере на себе постійну роль «партнера» у постійних відносинах з приватним сектором. У моделі ДПП відповідальність за надання послуг явно лежить на державному секторі, і існують прямі договірні відносини між урядом і постачальником приватного сектору.

Важливо зазначити, що ДПП не можна просто тлумачити як іншу форму приватизації; оскільки уряди в цих проектах зазвичай претендують на значний вплив і контроль над власністю та процесами управління. Тепер ми розглянемо визначення Міністерства фінансів у світлі наведених вище наукових спостережень [58].

Примітно, що у визначенні Міністерства фінансів не згадується «державна інфраструктура, розроблена приватним сектором». Можна сказати, що приватний сектор є природним інвестором ДПП. Проте в загальних інтересах приватного сектора взятися за аспекти проектування ДПП, враховуючи, що приватний сектор також відповідає за експлуатацію та технічне обслуговування. Сплата оплати за користування об'єктом приватному сектору протягом усього терміну дії проекту є важливою особливістю ДПП. Це логічний аргумент, який виправдовує його включення до визначення. Щодо питання про право власності на об'єкт – це явно відноситься до державного сектору. Цей аспект має бути чітко визначений у визначенні ДПП. Податкові пільги щодо впливу та контролю в державному секторі вже враховані в існуючих визначеннях Казначейства, оскільки

платежі базуються на критеріях ефективності, оцінюваних державними органами [14].

Тепер ми можемо розглянути всі вищезазначені точки зору та синтезувати визначення ДПП, яке, залишаючись загальним, є також достатньо точним, щоб відповідати вимогам, визначеним різними багатосторонніми установами, а також провідними вченими з цього питання. Отримане визначення виглядає наступним чином:

Державно-приватне партнерство — це угода між урядом/державним суб'єктом/державною організацією та суб'єктом приватного сектору щодо проектування, будівництва, фінансування та експлуатації державного активу та/або публічних послуг, згідно з яким суб'єкт приватного сектору буде інвестувати та/або управляти послугами протягом визначеного періоду часу.

У них існує чіткий розподіл ризиків між приватним сектором і державними установами та чітка домовленість щодо спільної мети забезпечення громадської інфраструктури та/або державних послуг. Протягом усього терміну дії проекту суб'єкт приватного сектору отримує пов'язані з продуктивністю платежі від сторони державного сектору за використання об'єкта або від громадськості як користувачів об'єкта, які відповідають (або досягають) встановленим і заздалегідь визначеним стандартам ефективності, вимірним державним об'єктом або від його імені. Об'єкти залишаються у державній власності або повертаються у державну власність після закінчення дії договору ДПП [25].

Немає універсальної моделі державно-приватного партнерства, а скоріше низка можливих моделей, оскільки кожне партнерство з розвитку має бути адаптоване до різних місцевих умов. Термін «державно-приватне партнерство» все частіше застосовується до багатьох ініціатив і має широке значення.

Аналітики по-різному використовують термін «державно-приватне партнерство», оскільки обов'язкового визначення немає. У результаті це може призвести до непорозумінь і розбіжностей. Наприклад, хоча

федеральна Програма оновлення міст (1949–1974) широко вважається ранньою моделлю державно-приватного партнерства у розвитку міст, у якій місцеві органи влади прийняли практику землеустрою, щоб створити адекватні умови для залучення приватних інвестицій у центральні райони, деякі вчені заперечують цю точку зору [48].

Державний сектор повністю залежить від приватного сектора щодо проектів розвитку міст. Партнерство «передбачає динамічну взаємодію між секторами». У міру того, як у 1980-х роках ДПП ставало все більш популярним у розвитку міст, кількість літератури про ДПП зростала. У результаті державно-приватне партнерство стало «надмірно вживаним» і «зловживаним» терміном у Сполучених Штатах, особливо в 1980-х роках. Дискусія щодо партнерства міст базується на різних точках зору [33].

Деякі вчені вважають, що державно-приватне партнерство — це широкі політичні альянси між міською радою чи мером і бізнес-спільнотою, з одного боку, які працюють разом, щоб відродити місто та досягти взаємної вигоди. Таким чином, державно-приватне партнерство розглядається як постійний процес, який «вимагає розвитку стабільної мережі міжособистісних стосунків протягом значного періоду часу». У цьому сенсі ДПП більше нагадує багатогалузевий альянс, ніж угоду про розвиток. Прикладом такої міської коаліції є Комісія Центрального округу Чикаго, яка була сформована для покращення центрального ділового району Чикаго. Але навіть щодо опису партнерства як процесу в літературі існують розбіжності.

Але державно-приватне партнерство не обов'язково розвивається і росте, як це означає слово «процес» [7].

Державно-приватне партнерство на основі угод про розвиток або субсидій та стимулів державного сектора Деякі вчені описують це як державно-приватне партнерство. Навіть зони підприємств розглядаються прихильниками цієї передумови як державно-приватне партнерство, оскільки державний сектор надає податкові пільги підприємствам у особливих

географічних зонах. Отже, термін державно-приватне партнерство базується на широкому визначенні, яке охоплює багато типів партнерства.

Загалом, термін «державно-приватне партнерство» має три значення з інституційної точки зору [38].

По-перше, коли аналітики говорять про неформальні міжгалузеві відносини, вони мають на увазі державно-приватне партнерство, часто як частину зусиль із розробки планів відродження центру міста.

По-друге, науковці використовують цей термін для опису публічно-приватних угод і транзакцій. У цьому випадку партнерство є «спеціальним» і встановлюється лише для конкретного девелоперського проекту.

Нарешті, державно-приватні партнерства описуються як організації. Таким чином, партнерство ґрунтується на інституційних зобов'язаннях, включаючи Корпорації розвитку центру міста, Корпорації економічного розвитку або комісії.

Коли державно-приватні партнерства інституціоналізовані, вони часто керуються проектом або контрактом. Деякі автори обговорюють питання державно-приватного партнерства, не даючи точного визначення державно-приватного партнерства. Інші визначили своє бачення державно-приватного партнерства більш-менш точно та вичерпно з наукової точки зору. Однак, щоб розробити визначення державно-приватного партнерства, може знадобитися спочатку визначити партнерство з юридичної точки зору, а потім застосувати це визначення до міського розвитку. За словами Фрідмана [15], партнерство – це:

Угода між двома або більше суб'єктами господарювання щодо ведення бізнесу або інвестицій. Будь-який партнер може покладати зобов'язання на інших партнерів у товаристві. Кожен партнер несе відповідальність за всі борги товариства.

Оскільки кожен партнер несе відповідальність за борги, цей тип партнерства називається «змішаним партнерством». Іншою формою товариства є «товариство з обмеженою відповідальністю»:

Принаймні один із партнерів є пасивним і обмежує свою відповідальність сумою своїх інвестицій (партнер з обмеженою відповідальністю), і принаймні один із партнерів має відповідальність, яка перевищує грошові інвестиції (загальний партнер). Повними партнерами є підприємці та менеджери, тоді як товариші з обмеженою відповідальністю є пасивними інвесторами. Товариство з обмеженою відповідальністю повинно мати принаймні одного генерального партнера. Отже, щоб існувати партнерство, має бути два або більше партнерів, які спільно займаються бізнесом і ділять прибуток [59]. Як цю просту концепцію найкраще застосувати до партнерства з розвитку як особливої форми партнерства?

Визначення державно-приватного партнерства часто надто вузькі, оскільки вони не враховують важливі елементи державно-приватного партнерства. Державно-приватне партнерство можна визначити як діяльність, здійснювану урядом і бізнесом для надання державних послуг, які жодна сторона не вважає неможливим або економічно недоцільним надавати самостійно.

Насправді, варто зазначити, що державно-приватне партнерство – це компроміс між акторами, який спрямований на об'єднання ресурсів і певних можливостей для проектів розвитку, які партнери не можуть реалізувати поодиноці. Важливі компоненти співпраці з розвитку міст, такі як державні субсидії для приватних проектів або спільних розробок із узгодженими суспільними вигодами, не включені [27].

Однак найчастіше цитується визначення, запропоноване Радою з економічного розвитку (CED) у своїй основоположній публікації Державно-приватне партнерство можливості для міських громад:

Державно-приватне партнерство – це співпраця між окремими особами та організаціями в державному та приватному секторах для взаємної вигоди. Ця співпраця має два виміри: політичний вимір, який полягає у встановленні цілей громади, та оперативний вимір, який полягає у досягненні цих цілей. Мета державно-приватного партнерства полягає в тому, щоб поєднати ці два

виміри, щоб учасники сприяли добробуту ширшої спільноти, одночасно просуваючи свої власні чи організаційні інтереси [33].

У основоположному дослідженні скоординованого економічного розвитку 1978 року Національна рада економічного розвитку міст (CUED) визначила державно-приватне партнерство у розвитку міст таким чином:

Державно-приватні проекти розвитку передбачають своєчасний обмін ресурсами та досвідом, а також координацію діяльності. По суті, це домовлена ділова угода, за якою сторони досягають компромісу та розподіляють ризики, вигоди та прибутки. Це багатогранний процес, спрямований на усунення недоліків у місцевому інвестиційному середовищі, таких як нестача капіталу, проблеми землекористування, високі податки та потенційно слабкий попит на проекти.

Обидва визначення відображають згадані вище відмінності в розумінні державно-приватного партнерства. CED наголошує на тому, що партнерство є «співпрацею», передбачає спільні цілі та інтереси та сприяє користі ширшої спільноти. Визначення державно-приватного партнерства є широким, і співпраця може приймати різні форми, включаючи державні стимули для сприяння приватній діяльності та спільним підприємствам розвитку. Однак CUED точніше розглядає процес співпраці спільного підприємства як спільне зобов'язання щодо інвестицій, ризику та відповідальності на основі узгодженої комерційної угоди.

Крім того, CED вважає державно-приватне партнерство надто альтруїстичною формою багатогалузевої співпраці, оскільки в багатьох містах США такі партнерства не досягають спільних суспільних цілей. У широкому сенсі він описує низку інноваційних видів діяльності, в яких суспільні вигоди та прибутки від приватних інвестицій досягаються за допомогою сукупності спільних організацій.

Насправді партнерство – це більше процес, ніж організаційна структура. Державно-приватні партнерства зазвичай передбачають залучення уряду для покращення ринку нерухомості шляхом пом'якшення зовнішніх

факторів міста, таким чином розв'язуючи природний процес оновлення та розвитку міст. Концепція має широке визначення в Сполучених Штатах, щоб охопити низку відносин між організаціями для встановлення та досягнення спільних цілей. Це не обмежується звичайними юридичними чи фінансовими партнерствами.

Основні принципи державно-приватного партнерства в міському розвитку впливають із різних визначень, наведених вище: (1) об'єднання ресурсів шляхом спільного інвестування, ризику та зобов'язань; (2) переговори між учасниками; і (3) співпраця та взаємна вигода, хоча партнерства часто не мають спільних або ширших цілей спільноти [4].

У цьому документі партнерство визначається як співпраця між державним і приватним секторами, яка зазвичай базується на офіційних угодах, але іноді на неофіційних угодах, для спільної роботи для досягнення конкретних цілей міського розвитку. Державно-приватне партнерство можна розуміти подібно до ділового партнерства, включаючи розподіл прибутку та ризику, генеральних партнерів і партнерів з обмеженою відповідальністю, а також різні ролі та цілі тих, хто відповідає за встановлення стратегії, і тих, хто відповідає за її реалізацію. Партнери можуть діяти як рівноправні учасники, але рівність є амбітним ідеалом, який рідко досягається на практиці.

Таким чином, термін «державно-приватне партнерство» часто використовується в ширшому сенсі, ніж проектно-орієнтований підхід, і є широким терміном, який стосується різних типів співпраці. Приватно-державне співробітництво в міському розвитку має багато форм, починаючи від фокус-груп, офіційних організацій, підприємств і навіть прямих субсидій від державних установ приватним підприємствам або власникам нерухомості, усі з яких описуються як державно-приватне партнерство. Партнерство може являти собою довгострокові відносини між державним і приватним секторами, спеціальними комітетами або спільними підприємствами розвитку. У деяких випадках термін «державно-приватне

партнерство» використовується настільки широко, що лише уява може обмежити його визначення, а термін «партнерство» стосується відносин, у яких юридичне визначення партнерства не застосовується.

1.2. Форми ДПП та їх характеристика

Типи державно-приватного партнерства. Було багато спроб класифікувати державно-приватне партнерство. Ці класифікації значно відрізняються одна від одної і є більш-менш вичерпними. Деякі вчені зосереджуються лише на конкретних містах і описують місцеве державно-приватне партнерство, якому бракує універсального застосування. І навпаки, деякі аналітики класифікують ДПП лише за одним елементом партнерства, ігноруючи інші важливі характеристики партнерства. Деякі вчені використовують спеціалізовані терміни для розрізнення партнерства, але не враховують різноманіття державно-приватного партнерства. Насправді загальноприйнятої типології державно-приватного партнерства не існує, а деякі вчені навіть стверджують, що такої типології не існує. У цьому розділі представлені деякі класифікації державно-приватного партнерства різними вченими. Пропонуємо типологію, засновану на трьох стовпах [3, 36]:

- (1) організаційна структура партнерства (на основі офіційної угоди);
- (2) залучення державного сектору до фінансування конкретних проектів партнерства та надання фіскальних або нефіскальних стимулів для залучення приватних інвестицій;
- (3) основні цілі спільних зусиль, включаючи просторову спрямованість партнерства.

Моє обговорення вірогідних типів ДПП починається з огляду деяких категорій ДПП, запропонованих різними вченими.

Державно-приватне партнерство Піттсбурга можна класифікувати на три типи:

- (1) екологічні,

- (2) організаційні (соціальні та управлінські) і
- (3) фіксовані.

Екологічне партнерство для боротьби зі смогом і повенями є найстарішим партнерством у розвитку міст Піттсбурга. Вони вважаються передумовами для CDB і фіксованого розвитку. Таким чином, екологічні партнерства є фундаментальними для фіксованого або фізичного розвитку Піттсбурга. Але це стосується лише міст із зони замерзання, де домінує важка промисловість.

Розрізняють організаційні партнерства на соціально орієнтовані партнерства та партнерства, орієнтовані на управління, причому останньою розробкою є соціальні партнерства. Соціальне партнерство часто спрямоване на відродження громади, і приватні фонди традиційно беруть участь у такому партнерстві. Соціальне партнерство означає більш широке залучення громади, особливо в Піттсбурзі. Управлінські партнерства намагаються підвищити ефективність урядових операцій, наприклад, залучаючи менеджерів, найнятих у приватному секторі для надання послуг уряду. На таблиці 1.1 наведено загальну інформацію про різні типи партнерства в Піттсбурзі, включаючи основні цілі та учасників.

Таблиця 1.1 – Державно-приватне партнерство в Піттсбурзі [18,44]

| Партнерства | Базові об'єкти | Учасники/Партнери |
|--------------------|---|---|
| Екологічні | Повені, Якість повітря | Торгова палата, місто/штат, добровільні асоціації |
| Фізичні/Будівельні | Будівництво високоякісних офісних будівель/комплексів | Корпорації |
| Соціальні | Освіта, Безробіття, Меншини | Агентство з реконструкції, державні/міські корпорації |
| Управлінські | Підвищення ефективності міжурядових операцій | Фонди |

Як видно вище, ця класифікація не підходить для універсального застосування, оскільки вона стосується державно-приватного партнерства в містах із замороженими зонами.

Існують різні організації, які розвивають партнерство. На відміну від цього, Айзінгер [50] надає більш детальний опис партнерства з розвитку. Він розрізняє три види партнерства:

- (1) непряме партнерство;
- (2) більш цілеспрямовані партнерства на основі грантів і субсидій, у яких уряд відіграє роль підлеглою чи молодшого партнера;
- (3) спільні підприємства, в яких уряд ділить ризик або навіть капітал.

Ця класифікація має більше сенсу для розгляду партнерства з розвитку міст, ніж класифікація Стуммана і Тарра. Оскільки Айзінгер розглядає лише партнерство між місцевою владою та бізнесом для сприяння економічному розвитку, я застосовую розрізнення партнерства до міського розвитку з деякими обмеженнями. Зони державних підприємств і програми повернення державних позик і грантів можуть вважатися непрямими партнерствами; більш цілеспрямованими або офіційними партнерствами можуть бути програми районів покращення бізнесу (BIDs) і федеральних програм зони прав (EZ/EC); а спільні підприємства з розвитку міст — це проекти спільного розвитку або компанії з розвитку, в яких органи місцевого самоврядування можуть мати частку в капіталі.

У той час як місцеві та державні органи влади надають податкові пільги, позики та гранти приватному сектору через програми розвитку та відновлення бізнесу, я схильний розглядати ці відносини як непрямі партнерства, а не як більш цілеспрямовані партнерства, оскільки побудова партнерства прямо не сформульована в цих програмах [18].

У цьому відношенні тип державно-приватного партнерства Ізінгера лише частково застосовний до міського розвитку. Однак федеральна програма EZ/EC відрізняється від зон державних підприємств. План розширення можливостей — це остання програма федерального уряду з

відродження міст. Важливою частиною плану є державно-приватне партнерство та проекти спільного розвитку. Підприємницькі зони — це «податкові пільги, націлені на певні географічні райони», тоді як програма EZ/ЕС поєднує «федеральні податкові пільги з прямим фінансуванням фізичних покращень і соціальних послуг». Крім того, план також мав на меті, з іншого боку, залучити інвестиції приватного сектору та «участь громадських організацій і жителів» [20].

Таким чином, ця програма відноситься до другої, більш формальної категорії партнерства, оскільки партнерство є явним обов'язковим Отримати підтримку від уряду. Третій тип партнерства, спільні проекти розвитку, часто є ключовим елементом партнерства розвитку. Загалом, цей тип дуже корисний для подальшого розгляду.

Розрізнення між рівними та нерівними партнерствами є часто використовуваною дихотомією, яка розглядає рівність (чи радше нерівність) державних і приватних партнерів як ключовий фактор розрізнення. Крумгольц, наприклад, використовує подібну термінологію. Він описав державно-приватне партнерство, зосереджене на центрі міста, як незбалансоване партнерство. Державно-приватне партнерство також розглядається в поєднанні з ідеологією приватизації, де старший приватний сектор є основним, а державний сектор є другорядним партнером.

Розрізняють два типи партнерства залежно від їх економічної ситуації [44]. Державно-приватне партнерство виникло під час післявоєнного буму 1950-1960-х років. Навпаки, під час економічного спаду 1980-х років стався сплеск державно-приватного партнерства. У цю епоху «місцеві партнерства сприяли розвитку міських центрів для обслуговування зростаючої економіки послуг.

Подібним чином також виділяють три важливі періоди державно-приватного партнерства [25]:

- (1) поява формального державно-приватного партнерства (1945-1970);
- (2) поширення державно-приватного партнерства (1970-1985);

(3) нові напрямки державно-приватного партнерства. Він дав характеристики кожному періоду.

Згідно з цією класифікацією, перший і другий типи партнерства є традиційними державно-приватними партнерствами.

Найновішим є третій тип міського партнерства, який виник у 1980-х роках [42]. Ця нова концепція партнерства схожа на соціальне партнерство. Відродження громади, а також більш демократичні процеси розвитку, включаючи сильніший громадський контроль і більш справедливий розподіл благ (наприклад, через політику зв'язків), є першочерговими питаннями в цих партнерствах.

Також розроблено типологію державно-приватного партнерства, яка передбачала, що місцеві органи влади беруть на себе пряму відповідальність за виконання функцій міського планування та беруть участь у партнерствах. Відмінності між партнерствами «місто/приватне», «державне/приватне», «некомерційне/приватне», «місто/некомерційне/приватне» та «державне/приватне/некомерційне» партнерства здаються доречними та всеосяжними. Оскільки проект UDAG залишився в минулому, а основні умови міста з того часу змінилися, це розрізнення потребує оновлення.

Цінну класифікацію державно-приватного партнерства розробили Хемлін і Лайонс [30]. Вони класифікують державно-приватне партнерство на основі первинної організаційної структури та типу спільної діяльності. Для партнерських організацій в основному виділяють:

- Змішані товариства,
- Товариство з обмеженою відповідальністю,
- Кондомініуми,
- Державні установи
- Приватні компанії.

Хемлін і Лайонс надають корисний огляд видів державно-приватних організацій, які можуть існувати в Сполучених Штатах, надаючи вичерпний

огляд різних форм. Вони підкреслили законні організаційні механізми та закони, які можуть сприяти партнерству.

Хемлін і Лайонс класифікують міжгалузеві партнерства наступним чином [15]:

- Земля/пов'язаний капітал,
- Робота,
- Бадьорість,
- Фінанси,
- Керувати,
- Податкові пільги,
- Ринок,
- Дослідження.

Діяльність партнерства можна розділити на ту, яка є переважно фінансовою (фінансові та податкові вигоди), і ту, яка не є переважно фінансовою (земля, дослідження, управління). Відповідно до цієї класифікації головним завданням ДПП США є фінансування. Аналіз типів можливих партнерств є корисним способом розрізнити різні типи партнерств. Таким чином, Хемлін і Лайонс надають чудовий огляд різних типів міжгалузевих партнерств для подальшого розгляду. Однак, мабуть, найбільш корисною та всебічною є типологія, запропонована Клейнбергом. Він розрізняє чотири моделі державно-приватного партнерства, як показано на таблиці 2.

Таблиця 1.2 – Чотири моделі державно-приватного партнерства
Кляйнберга

| |
|---|
| <p>Нерівне (бізнес-домінування або корпоративне) партнерство</p> <ul style="list-style-type: none"> • - Пов'язане зі стратегією корпоративного центру в центрі міста • - Приватні партнери отримують більшість переваг • - Підтипи: <p>традиційна нерівна модель державно-приватного партнерства 1950-х років (оновлення міст) та нова нерівна модель державно-приватного партнерства з 1970-х років</p> <p>□□Форми:</p> <p>Традиційні коаліції зростання Квазідержавні корпорації розвитку Публічно формалізовані договірні відносини</p> |
| <p>Пов'язане партнерство розвитку</p> <p>- державний партнер повніше розподіляє вигоди (менша нерівність)</p> |

| | |
|---|--|
| <p>Командитне партнерство</p> <ul style="list-style-type: none"> - Розподіл доходів (компенсація) - Витрачання доходів, наприклад, на зниження податкових ставок для мешканців або надання соціальних послуг - Роль державного сектору як державного підприємця (партнера з акціонерного капіталу) - Уникнення ризику шляхом переговорів - Тільки два партнери - Просторова орієнтація на центральний діловий район | <p>Розширене партнерство зв'язків</p> <ul style="list-style-type: none"> - Спроба цілеспрямовано розподілити переваги реконструкції за межі центру міста, включаючи занедбані райони та бідних мешканців - Відносно новий тип (Бостон, Сан-Франциско у 1980-х роках) - Програми зв'язків, такі як плата забудовника |
| <p>Модель стратегічного прогресивного планування</p> <ul style="list-style-type: none"> - Протилежність державно-приватному партнерству, в якому домінує бізнес - Новий, більш орієнтований на людей підхід до планування - Сприяє плануванню розвитку районів та широким державно-приватним партнерствам за участю громад розвитку громад (ГРГ) | |

Кляйнберґ розглядає моделі нерівного партнерства та стратегічного прогресивного планування як дві крайні моделі партнерства з двома пов'язаними партнерствами між ними. Подібно до Сквайрса та Левіна, він бачить партнерство в першу чергу з точки зору рівності [16]. Крім того, його класифікація включає логічну еволюцію партнерств, починаючи з нерівних партнерств у 1950-х і 1960-х роках і закінчуючи корельованими партнерствами в 1970-х і 1980-х роках.

Проте модель стратегічного поступового планування залишається лише одним із бачень міського планування. Він містить вичерпний опис чотирьох основних типів партнерства, включно з деякими формами, які можуть набувати ці моделі, а також особливі характеристики, які їх відрізняють. У зв'язку з цим він також враховує важливі компоненти державно-приватного партнерства, такі як залучення державного сектору та просторові елементи.

Загалом обговорювані категорії дуже різні за своєю природою. Сквайрс, Левін, Стумен і Тарр розглядають різні типи партнерства з соціальної точки зору, тоді як Хемлін, Лайонс і Айзінґер відстоюють їх з юридичної та економічної точок зору [28].

Однак, щоб розробити корисну типологію, необхідно розглянути різні способи класифікації державно-приватного партнерства. Оскільки я розглядаю державно-приватне партнерство з географічної точки зору, я маю намір наголошувати на просторових аспектах державно-приватного

партнерства у розвитку міст більше, ніж на наведені вище класифікації. Крім того, відповідні типи державно-приватного партнерства у розвитку міст повинні враховувати участь державного сектору у фінансуванні конкретних проектів партнерства, надання фіскальних або нефіскальних стимулів для залучення приватних інвестицій, а також організаційну структуру та інституціоналізацію партнерства.

Хоча Гемлін і Лайонс надають вичерпний огляд можливих організаційних структур державно-приватного партнерства, вони не розглядають менш інституціоналізовані державно-приватні партнерства, які не ґрунтуються на «жорстких» законах і офіційних угодах. У відповідь Ізінгер запропонував прийняти кращі рішення щодо непрямой співпраці, включаючи «м'які» домовленості між державним і приватним секторами. Тому корисно поєднати два підходи, щоб охопити весь спектр можливих організаційних структур для державно-приватного партнерства [5].

Доречним підходом може бути розрізнення неформальних і офіційних партнерств. Рівень залучення державного сектору різний. Очікується, що високоформалізоване та інституціоналізоване партнерство досягне вищого рівня залучення державного сектору, ніж неофіційне та малоінституціоналізоване ДПП.

Крім того, категорія соціального визначення Сквайра, Левіна, Стаммана і Тарра включає бажані цілі та просторову спрямованість певних державно-приватних партнерств. Це може бути пов'язано з рівнем участі державного сектору та ступенем інституціоналізації партнерства [36].

А. Неформальні партнерства

У Сполучених Штатах існує довга історія неформальних відносин між державним і приватним секторами, включаючи консультації приватного сектору з місцевими органами влади та планування приватного сектора. Стьюман і Тарр описують, як державний і приватний сектори співпрацювали в питаннях планування в Піттсбурзі. Найвидатнішим прикладом є Конференція Аллегені з розвитку громад (ACCD), важлива організація

приватного сектора та «ключова організація планування та дій». ACCD спонсорував планування та дослідження реконструкції центру Піттсбурга. Конференція в Аллегені найняла експертів для розробки плану реконструкції, і тоді державний сектор відповів, зазвичай оголошуючи про прийняття плану. Слідуючи моделі конференції Аллегені, ради розвитку бізнесу були створені майже в кожному великому місті Сполучених Штатів між 1945 і 1965 роками [50].

Кафферті та Маккріді наводять приклад того, як планування економічного розвитку здійснювалося в Чикаго в 1970-х роках. Різні групи зацікавлених сторін як з державного, так і з приватного секторів були залучені до процесу планування центру міста. Однією з важливих груп є Центральна чиказька рада, яка складається з керівників найбільших компаній Чикаго. Основні проблеми включають комерційний розвиток, планування та фізичні вдосконалення. План центральної частини Чикаго було розроблено після всебічного дослідження та обговорення та обговорено з міським персоналом. Ще один важливий план — план «Чикаго 21», спрямований на розвиток центрального ділового району. Центральна районна рада Чикаго уклала контракт з архітектурною фірмою на розробку плану. План Чикаго 21 мав значний вплив на реконструкцію центру Чикаго [16].

Іншим прикладом є Міннеаполіс, де Центральна Рада — це група компаній, яка прагне зміцнити центр міста та тісно співпрацює з містобудівниками. Сторони обговорили концепцію ревіталізації центру міста. У Міннеаполісі Комісія центру міста надає фінансову допомогу та допомогу в плануванні, оскільки місто розглядає політику, що впливає на центр міста. «План міста 80-х» був сформульований саме так. Тому дослідження та розвідка часто спільно фінансуються містами та радами.

Комісія Великого Балтімора (GBC) є часто цитованим прикладом елітної групи, яка впливає на планування центру міста. Керівники найбільших компаній Балтиморського столичного регіону були організовані в GBC. Головною метою групи є раціональне планування та реалізація

програм сприяння економічному розвитку міст. Комісія GBC і центр міста, що складається з роздрібних торговців у центрі міста, розробили комплексний план реконструкції центрального ділового району Балтімора [17].

Підсумовуючи, наведені приклади ілюструють зв'язки між приватними організаціями та міськими департаментами чи меріями на основі неофіційних домовленостей щодо планування з метою відродження міських центрів. Важливим внеском бізнес-асоціацій і комітетів є спонсорування комплексних планів розвитку, зосереджених на відродженні центральних ділових районів. Приватні ради розвитку та їх партнерство з місцевими державними службовцями можуть призвести до створення міцних правлячих коаліцій. Ці тісні неформальні стосунки між державним і приватним секторами поширені в Сполучених Штатах. Неформальні державно-приватні альянси сильно вплинули на оновлення міст у 1950-х і 1960-х роках, значно вплинувши на відродження центру міста.

Б. Офіційне партнерство

Формалізація партнерства досягається через формалізовані угоди про співпрацю та між державними та приватними установами та компаніями. Партнерський договір можна вважати менш формальним, ніж партнерство. Створити в ньому квазідержавні чи приватні компанії. Наприкінці 1970-х років почалася нова ера партнерства, коли державні та приватні партнери прагнули укласти офіційні угоди про співпрацю. Таким чином, партнерства стали більш інституціоналізованою частиною розвитку міст у Сполучених Штатах [7].

Угоди про співпрацю можуть мати різні форми. Однак це завжди «письмовий виклад рішень, що регулюють усі аспекти проекту». У контракті чітко визначені обов'язки кожного партнера. Загалом, це складний документ. Найпоширенішими договірними угодами між державним і приватним секторами є: Угода про розвиток (DA), Угода про розпорядження та розвиток (DDA), Угода про участь у власності (OPA) і Угода про оренду.

У Каліфорнії окружні прокурори були уповноважені законом Каліфорнії в 1979 році. Законодавство дозволяє органам місцевого самоврядування та забудовникам укласти взаємовигідні угоди. Угода про розвиток може визначати «умови, терміни, обмеження та правила, що стосуються різних аспектів розвитку».

DDA схожий на угоду про розвиток, але це контракт між містом або міською агенцією та забудовником щодо проекту реконструкції, викладеного в плані реконструкції. Якщо нерухомість не належить агенції реконструкції, між містом або міською агенцією та власником нерухомості укладається угода про державно-приватне партнерство (ДПП).

Як правило, власник має меншу земельну ділянку, на якій місто бажає зробити певні поліпшення. Перевагою офіційного державно-приватного партнерства є ранні переговори щодо зобов'язань, які в кінці призводять до укладення контрактної угоди. Офіційні угоди забезпечують безпеку учасників. У цьому випадку приватний партнер (збудовник чи інвестор) може гарантувати, що «погоджені містом дії будуть реалізовані незалежно від політичної невизначеності». З іншого боку, угода дає місту гарантії щодо планувальних пропозицій та фінансових зобов'язань забудовника чи інвестора [55].

Клаггетт назвав це «контрактом про виконання». Зокрема, місто та приватний забудовник ведуть переговори щодо укладення договірної угоди, яка є обов'язковою для всіх сторін. У цьому випадку договір використовується для офіційного визначення обов'язків кожного партнера. Це може зменшити невизначеність і ризик для обох галузей. У поєднанні з контрактами на результативність «стратегічне планування» стає ще важливішим завдяки інноваційним методам фінансування та новим визначенням обов'язків державного та приватного секторів.

Як зазначалося вище, участь у акціонерному капіталі стає все більш важливою для формування доходів місцевого самоврядування. За словами Арани, участь у акціонерному капіталі «є, ймовірно, найприбутковішим

методом отримання доходу, який сьогодні використовують громади Південної Каліфорнії» [49]. Державні установи можуть отримувати дохід, зберігаючи контроль над проектами розвитку. Участь у капіталі включає два типи договорів: договори про оренду участі та договори про участь у капіталі. За договором оренди спільної участі громада або агентство з реконструкції здають в оренду забудовнику громадські об'єкти чи землю. Угоди про участь у капіталі дозволяють містам інвестувати в проекти нерухомості. В обох угодах місто отримуватиме відсоток від прибутку проекту. В обох випадках роль, яку відіграють поселення, «ближча до ролі приватного забудовника».

Наприклад, пайова участь має місце в розвитку комерційних спортивних споруд. А участь у торгових центрах, проектах реконструкції CDB та офісних будівель стала більш поширеною. Як правило, міста випускають прибуткові облигації для будівництва об'єктів. Договір може передбачати участь у сплаті податків з продажу. Однак небезпека полягає в тому, що місцеві органи влади заохочують комерційну забудову, щоб отримати великі надходження від податку з продажів за рахунок житлової забудови. «Ці державні підприємства містять як великі можливості, так і ризики. Більшість цих проектів економічного розвитку здійснюються як державно-приватні партнерства, як правило, у формі державних або приватних комерційних або некомерційних компаній, і часто використовують поєднання державних і приватних коштів» [60].

Завдяки державно-приватному партнерству державні інвестиції стали поширеним способом розвитку міст у Сполучених Штатах. Місто отримує частину розвитку в обмін на свої інвестиції. Бо коли ресурсів бракує, органи місцевого самоврядування укладатимуть різноманітні договори оренди, тобто об'єкти будуються приватним капіталом, а потім здаються в оренду місцевим органам влади. Або органи місцевого самоврядування можуть здавати в оренду державну власність інвесторам і забудовникам, таким чином зберігаючи державну власність і контроль над орендованою землею

або будівлями. Місцева влада може вдаватися до підприємницької діяльності, якщо орендна плата включає так звані «надбавки» до основної ставки. Бонус може складати один відсоток від валового доходу проекту. Тому місто діє як звичайний інвестор, очікуючи повернення своїх активів [33].

Створення квазідержавних і приватних компаній для сприяння державно-приватному партнерству в розвитку міст обговорювалося вище. Починаючи з 1980-х років дедалі більше формуються самостійні структури міського розвитку. Міста переважно беруть участь у проектах розвитку через свої агентства реконструкції.

Загалом агентства з реконструкції поєднують владу уряду з гнучкістю приватного підприємництва. Вони були створені для управління проектами реконструкції та ведення переговорів із забудовниками. Такі незалежні державні установи мають давню традицію в Сполучених Штатах. В якості альтернативи можна створити квазідержавні корпорації, які б займалися міським плануванням і управлінням проектами. Таким чином, вони є посередниками, які сприяють і організовують державно-приватне партнерство [8].

З іншого боку, вони самі часто є державно-приватними партнерствами, оскільки їхні правління складаються з представників бізнесу, призначених мером. Також є можливість створити девелоперську компанію для розробки конкретного проекту. Насправді багато партнерств орієнтовані на проект і ніколи не інституціоналізуються протягом тривалого часу. Окремі споруди будуються для таких проектів, як стадіони, бейсбольні стадіони або конференц-центри. Квазідержавні корпорації можуть випускати прибуткові облігації для фінансування проектів. Але після завершення проекту девелоперська компанія може бути розформована.

Одним словом, приклади формалізованих міжвідомчих відносин можна знайти чи не в кожному американському місті. Договірні відносини можуть набувати різних форм і по-різному інституціоналізуватися. Насправді, завдяки різноманітності партнерських контрактів та установ, Сполучені

Штати розробили багато різних формальних партнерств. Агентства реконструкції та корпорації розвитку є беззаперечною антиподом традиційних державних установ. Коли створюються девелоперські компанії, які зосереджуються на транзакціях або проектах, поділ між державним управлінням і незалежними агентствами є дуже суворим. С. Партнерська діяльність [24].

Державно-приватні партнерства пропонують спосіб зменшити невизначеність за допомогою переговорів і договірних угод. Крім того, спільний підхід може призвести до більш ефективного використання державних і приватних ресурсів. Державно-приватне партнерство – це насамперед фінансовий інструмент розвитку міст. Насправді державно-приватне партнерство сприяє фінансовим інноваціям шляхом адаптації складних фінансових схем.

Муніципальні органи влади мають багато повноважень, які вони можуть використовувати для підтримки розвитку: (1) надання фінансової допомоги, (2) податкові повноваження, включаючи можливість знижувати податки, регулювати та зонувати, (3) повноваження експропріювати землю та (4) використовувати фінансування податкових надбавок. Різні типи спільної діяльності найкраще описані Хемліном і Лайонсом. Підсумовуючи ці два аналізи, впливає наступний набір заходів та стимулів міжгалузевої співпраці.

Таблиця 1.3 – Спільна діяльність [16]

| Види діяльності | Конкретні міжгалузеві види діяльності |
|-----------------|---|
| фінансова | капітал ЕВІТ, такий як гарантії позик, початковий капітал, (низькопроцентні) позики, ТІФ, випуск облігацій (дохідні облігації), гранти; забезпечений борг (від фінансових кредитних установ); федеральні фонди (фонди CDBG); податкові пільги, включаючи звільнення та знижки; процентні субсидії; акціонерне фінансування, включаючи початковий капітал; списання земельних ділянок; оренда; державне фінансування будівництва, такого як паркувальні гаражі, промислові парки, реконструкція споруд; прямі субсидії |

| | |
|------------------------|---|
| не переважно фінансова | придбання та облаштування землі (землеуправління); громадські покращення; надання комунальних послуг та інфраструктури державним сектором; права на повітряне середовище та TDR; політичне визнання через чітко помітні проекти розвитку |
| адміністративна | зміна будівельних норм та вимог до зонування (стимули зонування); створення органів реконструкції та квазідержавних структур для забезпечення фінансування та надання технічної експертизи та кваліфікованого персоналу; уникнення тендерних процедур; мінімізація бюрократії, такої як бюрократія; TIFS (округи фінансування податкових інкрементів) |

Можна розрізнити стимули на фінансовій основі, стимули на нефінансовій основі та адміністративні стимули. Зокрема, фіскальні стимули повинні використовуватися для стимулювання інвестицій та їх зосередження в цільових сферах [35].

Органи місцевого самоврядування можуть використовувати адміністративні стимули, включаючи стимули контролю землекористування, такі як дерегуляція та контроль, коли проекти сприяють досягненню суспільних цілей. Інший підхід полягає в тому, щоб органи місцевого самоврядування надали допомогу розвитку шляхом придбання землі, консолідації та реструктуризації. Це ключова роль державного сектору, оскільки його можна використовувати для «захоплення влади». Державний сектор також може надати технічну та фінансову допомогу для проведення ТЕО.

Міська влада запровадила низку інноваційних підходів до фінансування діяльності з міського та економічного розвитку. Особливо складні державні фінансові стимули та інвестиції дедалі більше пристосовуються до потреб приватних забудовників та інвесторів. Інновації у залученні державного сектора сприяли зростанню тенденції інвестування державно-приватного партнерства у розвиток міст. Державний сектор також почав відігравати роль інвестиційного партнера у розвитку спільних

підприємств. Дедалі складніший характер державно-приватних фінансових операцій спонукав до формалізації державно-приватного планування розвитку та реалізації [24].

Роль місцевого самоврядування в розвитку міст докорінно змінилася із залученням державного сектора до прямого боргового та акціонерного фінансування. Державний сектор використовує його для надання позик на проекти розвитку. Традиційно акціонерне фінансування «являє собою інвестицію власника або часткового власника бізнесу», тоді як боргове фінансування «відноситься до позик, які надають банки підприємцям для надання додаткового капіталу». За програмою боргового фінансування державна установа надає або гарантує позики [16].

Інвестиції в акціонерний капітал, з іншого боку, є більш ризикованими для органів місцевого самоврядування, оскільки муніципалітет стає частковим власником бізнесу чи забудови. Тому повернення інвестицій для муніципалітету залежить від успіху компанії чи проекту. Державний сектор бере активну участь у борговому та акціонерному фінансуванні, головним чином через позики, гарантії та субсидії. Кредитні гарантії є засобом залучення інвестицій від приватних кредиторів і зниження ризику. Боргове фінансування є більш поширеним, ніж операції з капіталом, і є традиційним засобом, за допомогою якого державний сектор стимулює приватний сектор. Існує три основних типи боргового фінансування: прями позики, кредитні гарантії та фінансування через прибуткові облігації.

Кредитна гарантія – це засіб для зменшення витрат на кредит [1]. У цьому випадку органи місцевого самоврядування гарантують приватним кредиторам погашення певного відсотка позики в разі дефолту. Таким чином зменшується ризик для приватного кредитора. За словами Ізінгера, «найважливішим інструментом економічного розвитку для генерації недорогого капіталу є звільнене від податків фінансування облігацій». Облігації, продані муніципалітетами, звільняються від федеральних податків.

Оскільки місто звільнено від податків, він сплачує нижчі відсотки за своїми облігаціями.

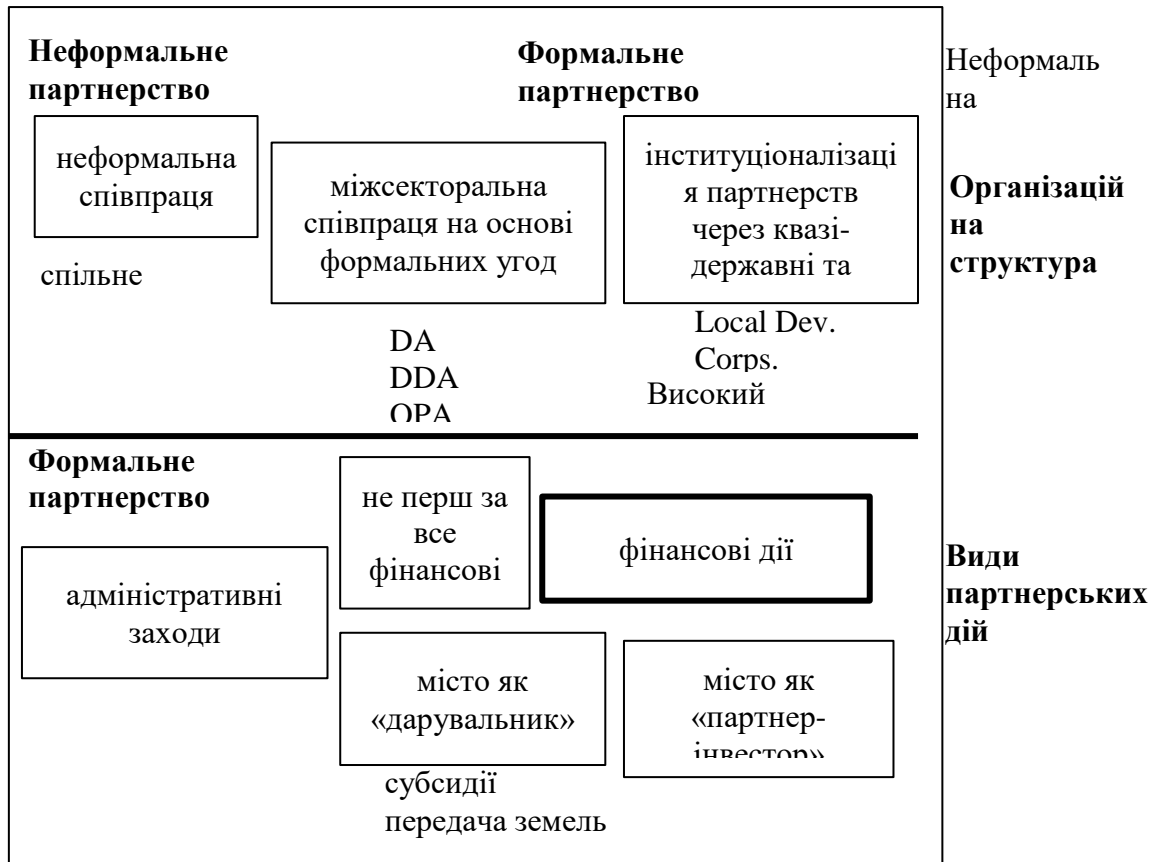


Рис. 1.1. – Формальні та неформальні партнерства [48]

Таким чином, муніципалітетам дешевше позичати через звільнені від оподаткування облігації, ніж через приватних кредиторів. Міста також стають підприємницькими через товариства з обмеженою відповідальністю або загальні товариства проєктів розвитку та девелоперських компаній. Тому місто має власність і є інвестором. Як обмежений партнер, міська влада не несе відповідальності за операційні збитки.

Попередній аналіз показав, що важко визначити загальні типи державно-приватного партнерства. Насправді корисніше розрізняти міжгалузеві партнерства відповідно до конкретних елементів партнерства; це можуть бути: по-перше, участь державного сектору та організаційна структура; по-друге, партнерська діяльність; і по-третє, основні цілі та просторовий фокус.

Залучення державного сектору залежить від масштабу діяльності міжгалузевого партнерства. Я стверджую, що залучення громадськості до проектів розвитку міст є низьким, коли існують адміністративні стимули, але високим, коли міста беруть участь у фінансуванні проектів розвитку. За словами Каммінгса, Кобела та Вітта, фінансова роль міст у міському розвитку може коливатися від «донора» до «партнера капіталу». Міста, які мають участь у проектах розвитку, активно беруть участь у розвитку міст. Такі міста можна визначити як підприємницькі міста. На додаток до офіційних і неофіційних міжсекторальних партнерств, інвестиційне та соціальне партнерство можна визначити на основі ключових цілей і просторових пріоритетів.

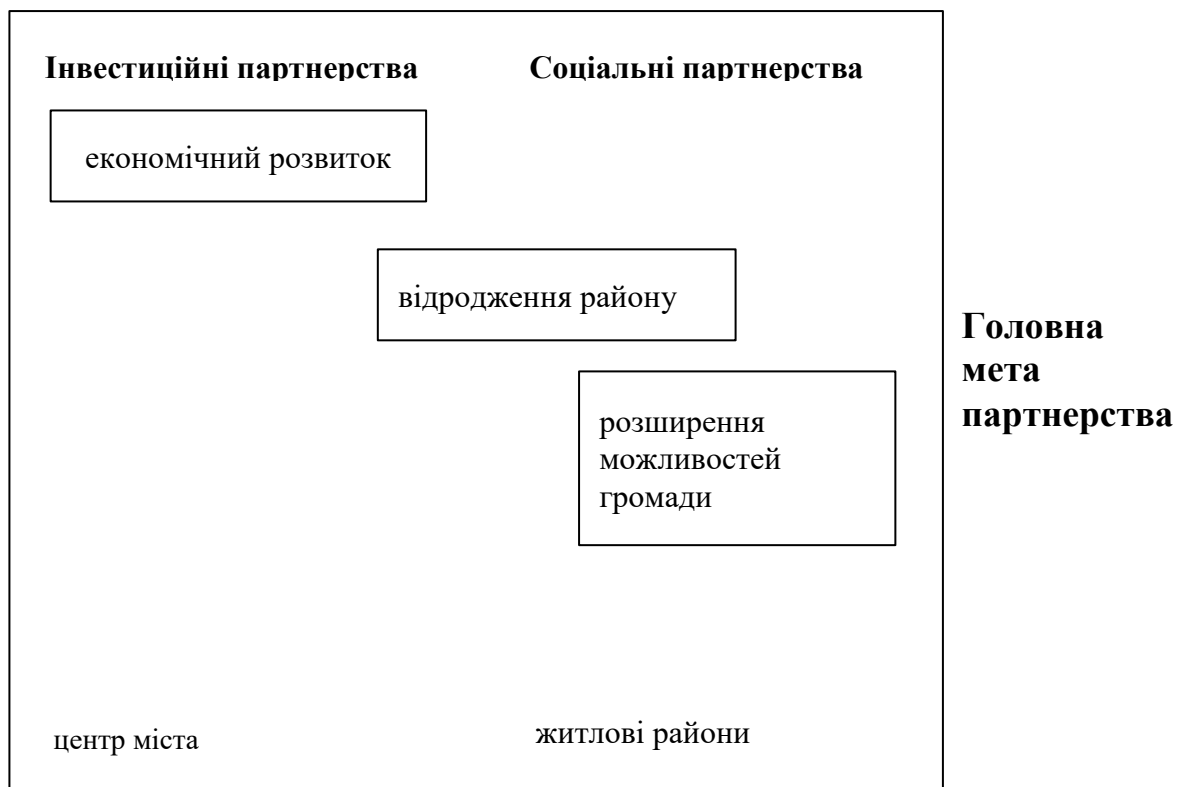


Рис. 1.2. – Інвестиції та соціальні партнерства [54]

У Сполучених Штатах інвестиційні партнерства більш поширені та більш помітні, ніж соціальні партнерства. По суті, інвестиційне партнерство спрямоване на економічний розвиток центру міста та його центрального

ділового району. Проекти мають матеріальний характер і більшість з них дуже помітні. Державно-приватні партнерства, зосереджені в центрах міст, також описуються як централізоване партнерство на основі еліти. На противагу цьому соціальні партнерства є партнерствами на регіональному рівні, що включають регіональний розвиток, державні послуги, житло та зайнятість. Такі партнерства є більш «інклюзивними» і спрямовані на досягнення ширшої участі та соціального обміну на додаток до економічного розвитку [22].

Тому економічний розвиток також є важливою ознакою соціального партнерства, яке базується на ідеї, що державно-приватне партнерство саме по собі покликане сприяти економічному розвитку міста, але проекти також є соціально орієнтованими. Соціально-економічне відновлення передбачає фізичне та соціальне відновлення території, поєднуючи в цьому відношенні стратегії міського розвитку, орієнтовані на місце та людей. Доречним прикладом такого підходу до «нового партнерства» в Сполучених Штатах можна вважати Федеральну програму авторизації та надання повноважень (EZ/EC). У цьому контексті некомерційні організації третього сектору набули більшого значення з 1980-х років.

Яскравим прикладом такої асоціації покращення спільноти є Корпорація розвитку громади (CDC) [17]. CDC – це організації, створені мешканцями громади або організаціями для відродження та зміцнення громади. Зазвичай вони працюють у регіонах із низьким і середнім доходом. «Більшість державно-приватних партнерств (CDC) мають більш-менш спільні цілі, такі як розширення повноважень учасників громади, громадський контроль над місцевим бізнесом, промисловістю та житловим розвитком, економічне покращення бідних громад та їхніх мешканців, а також зміцнення інституцій для досягнення цих цілей». З 1980-х років рух CDC продовжує зростати. Багато CDC активно надають фінансову допомогу для будівництва доступного житла, проектів комерційного та промислового розвитку та заохочують малий бізнес у своїх громадах. Вони надають

підприємствам капітал, позики та технічну допомогу. Проте житло та реабілітація є основною діяльністю CDC. Багато з того, що робить CDC, відомо як фінансування дефіциту. Крім того, приватні фонди традиційно беруть участь у соціальному партнерстві.

Запропоновані типи державно-приватного партнерства відображають широкий спектр міжгалузевої співпраці в Сполучених Штатах. Державно-приватне партнерство охоплює все більше функціональних сфер, найважливішими з яких є комерційний розвиток центру міста, а також житло, освіта, високотехнологічні підприємства та відродження громади. Більшість критиків стверджують, що модель державно-приватного партнерства США загалом зосереджується на розвитку центру міста, нехтуючи відродженням району.

1.3. Вплив публічно-приватного партнерства на суспільство

Державно-приватне партнерство (ДПП) є найпопулярнішою моделлю в глобальному секторі розвитку, особливо в розвинених країнах і країнах, що розвиваються. Це партнерство розглядається як альтернативне вирішення проблем соціального розвитку в таких сферах, як інфраструктура, охорона здоров'я, освіта, енергетика тощо. Ці сектори мають сильні сторони, що доповнюють один одного, і разом можуть розширити базу фінансування соціальних послуг. Теоретично некомерційний сектор (державний сектор) існує, щоб розвивати суспільство через ініціативу людей, тоді як комерційний сектор (приватний сектор) існує, щоб отримувати прибуток і, отже, використовує ринкові рішення проблем. З іншого боку, державний сектор працює над забезпеченням рівності та можливостей для громадян і усуває ринкові обмеження. Враховуючи відмінності в характері та характеристиках державного та приватного секторів, встановлення партнерства означає поділ інтересів і відповідальності та спільну роботу для вирішення проблем соціального розвитку [24].

Проекти ДПП – це соціально орієнтовані проекти, які забезпечують суспільству високоякісну інфраструктуру та послуги та залучають широкі інтереси приватного сектора. ДПП сприяють чіткій орієнтованості на клієнта за рахунок зниження витрат, надання послуг швидше та підвищення якості послуг. Крім того, ДПП може допомогти підвищити ефективність з точки зору охоплення, доступності та покращення соціальних послуг. В останні роки державно-приватне партнерство (ДПП) стало популярним інструментом надання державних послуг і соціального розвитку як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Але загалом державно-приватне партнерство (ДПП) зазвичай розглядається як довгострокова інституційна домовленість для співпраці між державним і приватним секторами для досягнення різних цілей. Існує багато різних типів ДПП, які мають різні характеристики та включають різні види діяльності. У літературі з цього питання існують різні визначення ДПП. Люди думають про ДПП з різних точок зору. До них відносяться стиль управління та лідерства організації, інституційні механізми фінансових відносин, взаємовигідні стратегії розвитку, мовні ігри тощо. Огляд різних визначень показує, що точного, загально визнаного визначення ДПП не існує. Уряд Індії визначає ДПП як: «партнерство між суб'єктом державного сектору (організацією-спонсором) і суб'єктом господарювання приватного сектору (юридичною особою, в якій приватний партнер володіє 51% або більше) для створення та/або експлуатації інфраструктури для суспільних потреб або протягом певного періоду (період концесії) на комерційних умовах, у якому приватний партнер бере участь через прозору та відкриту систему закупівель [28].

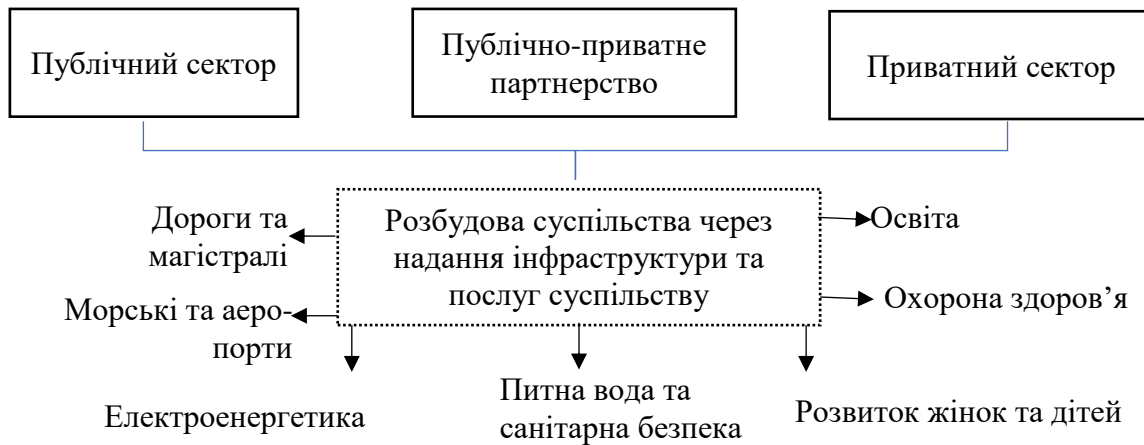


Рис. 1.3. – Концептуальна модель державно-приватного партнерства (ДПП) у суспільному будівництві [44]

Виходячи з вищевикладеного, можна сказати, що державно-приватне партнерство (ДПП) — це платформа, на якій приватний і державний сектори об'єднуються через довгострокові договірні угоди для будівництва необхідної інфраструктури, такої як дороги, аеропорти, порти та соціальні послуги, такі як охорона здоров'я, освіта, санітарія, системи водопостачання тощо. Тут приватна організація відповідає за фінансування, проектування, будівництво, експлуатацію та підтримку об'єкта проекту ДПП протягом узгодженого періоду (відомого як період концесії) та безоплатна передача права власності на діючий об'єкт державі після закінчення періоду концесії. Навпаки, приватні організації отримують свої доходи або від комісій, що стягуються з користувачів, або від періодичних комісій за послуги, що стягуються з уряду протягом терміну дії відповідної угоди. Потреби Індії в інфраструктурі для 12-го п'ятирічного плану (2012-2017) оцінюються в 1 трильйон доларів [52].

ДПП є альтернативною моделлю надання послуг для досягнення ефективності та усунення дефіциту, хоча вони навряд чи повністю замінять традиційне державне надання послуг. Рівні ефективності надання послуг

деякими комунальними підприємствами області покращилися та дають результати. Враховуючи інфраструктурні потреби Індії, ДПП є необхідністю, а не просто можливістю. Однак існує ще багато питань, які необхідно розглянути та вирішити, щоб краще зрозуміти, як ефективно та безперебійно розвивати інфраструктуру через ДПП. Стабільна макроекономічна база, надійна нормативна база, політика, сприятлива для інвесторів, стабільні доходи від проекту, прозорість і послідовність політики, ефективне регулювання та лібералізація трудового законодавства, а також належне корпоративне управління є основними вимогами, які визначають успіх моделі ДПП [58].

Економічне зростання завжди вимірюється розповсюдженістю інфраструктури по країні. Мета та сталість проекту Endeavour завжди були передумовами для планування проекту. Маючи всі доступні інструменти для визначення необхідності та здійсненності інфраструктурних проектів, державно-приватне партнерство є механізмом, який діятиме й у майбутньому. Пруденційні заходи, вжиті за відсутності життєздатної правової бази та систематичного регуляторного втручання, ознаменують початок нової ери. У контексті зростаючих труднощів у наданні якісних державних послуг у країнах, що розвиваються, таких як Індія, державно-приватні партнерства, здається, вирішують деякі з основних проблем, з якими стикаються уряди, наприклад, вимоги до інвестицій та обмежена кількість кваліфікованої робочої сили. Нині ці послуги набувають все більшої популярності серед громадян. Немає чіткого зв'язку між політичним середовищем та інституційною структурою країни та її успіхом у отриманні інвестицій ДПП.

Індійські штати, які успішно забезпечили більше проектів ДПП, не мають чітких спільних рис щодо свого політичного середовища порівняно з іншими штатами. Тому ДПП стає неминучим способом надання інфраструктури та інших основних послуг. Однак для такої країни, як Індія, яка має всі шанси стати однією з провідних економік XXI століття, ДПП

може бути найкращим варіантом. Індії необхідно широко застосовувати модель ДПП для будівництва інфраструктури та соціального розвитку, щоб перетворити Індію на розвинену країну [34].

ДПП є інструментом досягнення інтегрованого розвитку, і його ефективність залежить від того, як його використовують політики та окремі особи. Людина, яка приймає рішення. Державний сектор сам по собі не в змозі забезпечити необхідні кошти та технології для проектів. Тому уряд вирішив виконати цю роботу в партнерстві з сектором, який міг би задовольнити цю потребу, а це був приватний сектор. Отже, ДПП виникло як спільна співпраця державного та приватного секторів. Іноземні актори інвестують у проекти ДПП поряд з вітчизняними акторами. Індійське державно-приватне партнерство є досить масштабним і лише держава отримує від нього вигоду.

Таким чином сучасні дослідники стверджують, що модель ДПП може мати сильний позитивний вплив на соціальне будівництво, соціальний добробут і сталий розвиток. Ефект від реалізації проектів ДПП є позитивним і сприяє розвитку та прогресу суспільства, особливо країни.

Дані щодо звітів про стан проектів ДПП із бази даних Уряду Індії зібрано та представлено в таблицях 1 і 2 нижче.

Таблиця 1.4 – Дані проектів ДПП за державами [22, 41]

| Назва держави | Загальна кількість проектів | Вартість контракту | Назва штату | Загальна кількість проектів | Вартість контракту |
|-----------------|-----------------------------|--------------------|---------------|-----------------------------|--------------------|
| Андхра-Прадеш | 96 | 66918,3 | Мадх'я-Прадеш | 86 | 14983,4 |
| Ассам | 4 | 391,2 | Махараштра | 78 | 45592 |
| Біхар | 6 | 2093,8 | Мегхалая | 2 | 762,1 |
| Чандігарх | 2 | 75 | Орісса | 27 | 13349,7 |
| Чхаттісгарх | 4 | 838 | Пандучеррі | 2 | 3366,8 |
| Делі | 13 | 11316,6 | Пенджаб | 29 | 3562,5 |
| Гао | 2 | 250,6 | Раджастхан | 59 | 15027,3 |
| Гуджарат | 63 | 39637,2 | Сіккім | 24 | 17110,6 |
| Харьяна | 10 | 11163,1 | Таміл Наду | 43 | 18628,6 |
| Джамму і Кашмір | 3 | 6319,8 | Уттар-Прадеш | 14 | 26595,8 |
| Джаркханд | 9 | 1704,1 | Уттаракханд | 2 | 521 |
| Карнатака | 104 | 44658,9 | Західна | 30 | 6617,1 |

| | | | | | |
|--------|----|--------|----------|-----|----------|
| | | | Бенгалія | | |
| Керала | 32 | 2281,5 | Міждерж | 14 | 9567,8 |
| | | | Всього | 758 | 383332,1 |

Згідно з базою даних у таблиці 1.4, існує загалом 758 проектів ДПП з центральними та державними органами на різних стадіях від тендеру до завершення. Загальна вартість проекту ДПП становить 383332,1 млн рупій. Карнатака має найбільшу кількість проектів — 104 (13,72%), далі йдуть Андхра-Прадеш — 86 (12,66%), Мадх'я-Прадеш — 78 (11,34%), Махараштра — 78 (10,29%), Гуджарат — 63 (8,31%), Раджастхан — 59 (7,78%), Тамілнад — 43 (5,67%). Що стосується вартості проектів, Андхра-Прадеш очолює список із 86 проектами, вартість яких становить 6 69 183 крор рупій, або 20 відсотків від загальної вартості всіх проектів у країні, за нею йде Махараштра з орієнтовною вартістю 10 000 рупій. З них Індостан і Папуа-Нова Гвінея інвестували 45 592,0 крор рупій (11%) у 78 проектів; Карнатака інвестувала 44 658,9 крор рупій (10%); Гуджарат інвестував 39 637,2 крор рупій (8%); і Уттар-Прадеш інвестували 26 595,8 рупій.

Таблиця 1.5 – Показники кожного відділу [41]

| Галузевий розріз | Загальна кількість проектів | На основі 100 крор | Від 100 до 250 крор | Від 251 до 500 крор | Більше 500 крор | Вартість контрактів |
|------------------|-----------------------------|--------------------|---------------------|---------------------|-----------------|---------------------|
| Аеропорти | 5 | - | - | 303,0 | 18808,0 | 1911,0 |
| Освіта | 17 | 424.2 | 365.5 | 460.0 | 600.0 | 1849.7 |
| Енергетика | 56 | 337.6 | 934.0 | 3083.0 | 62890.0 | 67244.6 |
| Охорона здоров'я | 8 | 315.0 | 343.0 | 275.0 | 9000.0 | 1833.0 |
| Порти | 61 | 86.0 | 1745.3 | 4304.8 | 74902,1 | 81038,2 |
| Залізниця | 4 | - | 102,2 | 873,0 | 594,3 | 1569,6 |
| Дороги | 405 | 4364,6 | 11696,5 | 38520,5 | 122143,3 | 176724,9 |
| Туризм | 50 | 1132.6 | 1503.5 | 800.0 | 1050.0 | 4486.1 |
| Міський розвиток | 152 | 2812,0 | 3136,9 | 6688,2 | 16838,0 | 29475,0 |
| Всього | 758 | 9471.9 | 19826.9 | 55307.5 | 298725.8 | 383332.1 |

Як видно з таблиці 1.5, згідно з галузевим аналізом, галузь автомобільних доріг домінує з найбільшою кількістю проектів ДПП, 405 (53%), за нею йде містобудування з 152 проектами (20%), порти з 61

проектом (8%), енергетика з 56 (7%), проекти аеропортів з 5, проекти туризму з 50 та проекти залізниці з 4. Дивлячись на загальну оціночну вартість проектів ДПП від проекту У перспективі ми виявили, що сектор автомобільних доріг становить 46% від загальної вартості (176 724,9 крор рупій) через невеликий розмір середнього проекту. Середній розмір портових проектів значно більший і становить 21% від загальної кількості проектів (81 038,2 рупій). Вартість цих п'яти проектів аеропортів становить 5% від загальної вартості (19 111,0 рупій). Важливо, що якщо ми виключимо порти, центральні магістралі та проекти аеропортів із загальної суми, фактичний потік за ДПП основної інфраструктури становитиме лише 3000 рупій, що вказує на величезний потенційний потенціал для проектів ДПП у різних секторах, де основна відповідальність лежить на державах і муніципалітетах.

Наведений вище аналіз і результати показують, що проекти ДПП мають значний вплив на соціальний розвиток, що повністю демонструє, що проекти ДПП можуть створювати високоякісну інфраструктуру та надавати кращі послуги. Це підтверджує нашу альтернативну гіпотезу про те, що проекти ДПП (основні підгалузі, такі як дороги, порти, розвиток міст, освіта та охорона здоров'я) відіграють важливу роль у розбудові та розвитку суспільства [18].

Вплив схеми VGF (Viability Gap Financing) на інфраструктурні проекти, такі як дороги, порти та інші галузеві проекти, чітко видно тут. Проектів багато, а витрати високі. Це завдяки схемі VGF, яка надає фінансову підтримку для проектів ДПП в інфраструктурному секторі. Програма розроблена для підтримки інфраструктурних проектів, які є економічно життєздатними, але не є фінансово життєздатними. Загальний VGF, наданий за схемою, може становити до 20% від загальної капітальної вартості проекту [40].

Державно-приватне партнерство (ДПП) допомагає забезпечити соціальний розвиток у таких сферах, як охорона здоров'я, освіта, питна вода та санітарія, охорона навколишнього середовища, розвиток жінок і дітей,

розвиток сільського господарства. Важливість і своєчасність сектору охорони здоров'я очевидні, враховуючи проблеми, з якими стикається державний сектор у фінансуванні, управлінні та наданні медичної допомоги. Але модель державно-приватного партнерства в галузі охорони здоров'я поширюється по всій країні. Зараз відділ працює над боротьбою з ВІЛ та малярією, розробкою та сприянням доступу до вакцин і ліків, а також покращенням медичних послуг.

У сфері освіти модель ДПП заповнює розрив між попитом і пропозицією фінансування базової освіти, початкової освіти та вищих навчальних закладів. Проекти державно-приватного партнерства досягають бажаних результатів у секторі освіти шляхом переміщення або будівництва нових шкіл, коледжів, університетів та надання управлінських послуг.

Окрім державно-приватного партнерства, водопостачання сільської місцевості також організовується через проекти питного водопостачання. Різні приватні підприємства співпрацюють з урядом, щоб прискорити темпи розвитку сільського господарства по всій країні [31].

Незважаючи на значні переваги та все більш широке застосування моделі ДПП у різних штатах Індії, у проектах ДПП все ще існують певні обмеження на інституційному та організаційному рівнях, а також на рівні проектів для реалізації проектів ДПП. Ці проблеми узагальнено на рисунку 2 таким чином: У будівельній галузі на інституційному та організаційному рівні деякі галузі стикаються з багатьма перешкодами через сувору нормативну базу. Через відсутність відповідного законодавства про ДПП пропозиції

ДПП для деяких національних проектів стикаються з перешкодами. На політичному рівні деякі держави не зацікавлені в реальній користі ДПП у розвитку інфраструктури. У проектах ДПП на національному рівні відсутність довіри між державним і приватним секторами, збільшення операційних витрат на планування та низький рівень довіри між державним і приватним секторами стали вузькими місцями, які обмежують реалізацію

проектів ДПП. У деяких випадках проекти скасовуються з причин, перерахованих вище. Тому важливо зробити систему придатною для ДПП (рис. 1.4).

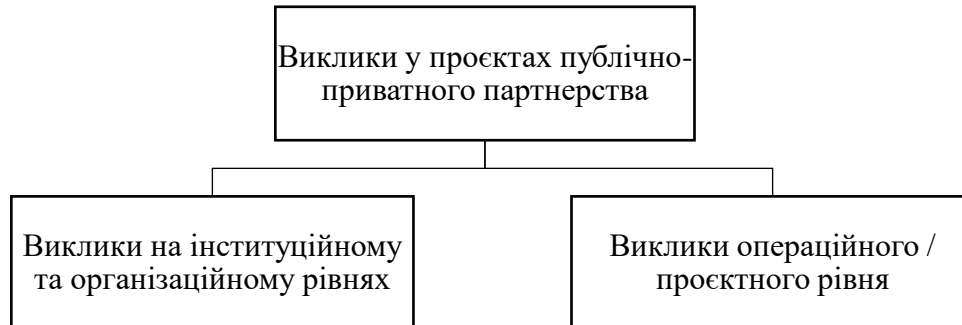


Рис.1.4. – Проблеми в проектах ДПП [50]

На рівні проектів обмеження становлять ще один ряд проблем, що призводить до відносної недостатньої реалізації проектів ДПП на національному рівні. Проблеми включають специфічні для проекту фактори, такі як справедливість контракту, управління проектом, державно-приватне фінансування, прийнятні комісії/тарифи, соціальне схвалення, економічна доцільність, надмірне регулятивне та управлінське навантаження, а також проблеми з координацією та погодженням у багатьох установах. Усі ці проблеми ускладнюють розвиток проектів ДПП, а також підривають моральний дух приватного сектора інвестувати в соціальну інфраструктуру та послуги. Якщо влада хоче підвищити якість інфраструктури та соціальних послуг, усі проблеми будуть вирішені шляхом реалізації проектів ДПП. Зростання проектів ДПП буде дуже плавним.

Грунтуючись на наведеному вище обговоренні, можна сказати, що штати Андхра-Прадеш, Гуджарат, Махараштра, Карнатака, Раджастхан і Мадхья-Прадеш мають найбільшу кількість проектів і найбільшу вартість проектів. Усі ці держави скористалися можливістю скорочення розриву для вирішення зростаючих потреб у інфраструктурі та соціальної ізоляції за допомогою проектів ДПП. Партнерство також може принести креативність, динамізм, сталість, інновації, енергію, мотивацію та розвиток потенціалу для

покращення надання послуг. Деякі держави з великою кількістю проектів ДПП вважаються найбільш інноваційними інструментами для надання суспільних благ і послуг і сприяння суспільству покращити рівень життя, оскільки ці держави мають позитивне політичне ставлення та політику, привабливу для інвесторів, а також хорошу законодавчу та нормативну базу.

Існує кілька перешкод, таких як відсутність належної координації між центральним урядом і урядом штату, відсутність інтересу з боку приватного сектору, хитка фінансова надійність і сувора нормативна база. Через це деякі штати мають низьку кількість проектів ДПП, хоча ДПП мають вирішальне значення для просування інновацій у технологіях, інституційній та організаційній поведінці та практиці надання послуг. З наведеного вище обговорення та аналізу можна побачити, що існують відмінності в галузевому розподілі проектів-переможців та вартості проектів ДПП. За моделлю ДПП приватні інвестори в різних індійських штатах більше зацікавлені в підсекторі будівництва інфраструктури, а не в секторі послуг. Кількість і вартість проектів у секторах інфраструктури, таких як дороги, порти та міський розвиток, є вищими, ніж у сферах послуг, таких як освіта, охорона здоров'я та розподіл енергії. Уряд пропонує різні фінансові схеми для залучення інвестиційного інтересу з боку приватного сектора в різні сектори. Серед них домінують дороги, містобудування, порти, туризм та інші сфери [22].

Усі ці проекти сприяють розвитку суспільства. Ми спостерігаємо, що деякі штати, такі як Карнатака, Андхра-Прадеш, Махараштра, Гуджарат і Раджастхан, лідирують за кількістю проектів ДПП, а також за вартістю проектів. Ці держави мають хорошу законодавчу базу, ефективне планування державного управління та чітке бачення повної реалізації.

Модель ДПП має великий потенціал застосування майже в усіх сферах, і модель ДПП також може служити ще одним способом кращого обслуговування суспільства. Індія є країною, що розвивається, якій бракує інфраструктури та основних послуг, що є новою перспективою для

приватного сектора. Тому модель ДПП стала неминучим способом надання інфраструктури та інших основних послуг. Звичайно, надійність і ефективність ППП не викликає сумнівів. Індії необхідно широко застосовувати модель ДПП для будівництва інфраструктури та соціального розвитку, щоб перетворити Індію на розвинену країну [16].

Таким чином, уряд повинен продемонструвати зацікавленість і відданість приватному сектору в забезпеченні повернення інвестицій (ROI). Приватний сектор приймає підхід корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) і служить суспільству через ДПП. Уряд має приділяти більше уваги наданню послуг у цій сфері. Тут розширення ДПП має здійснюватися в багатосекторному розвитку для досягнення більшого зростання соціального розвитку та соціально-економічного зростання.

Висновки за першим розділом

У першому розділі роботи розглянуто теоретико-методологічні основи публічно-приватного партнерства як форми взаємодії держави та бізнесу в сучасній економіці. Проаналізовано історичний розвиток ДПП, починаючи з античності та середньовіччя, до сучасних форм, які активно застосовуються як у країнах з розвинутою ринковою економікою, так і в країнах, що розвиваються.

Визначено, що державно-приватне партнерство – це форма договірної співпраці між публічним і приватним секторами, яка передбачає спільне фінансування, управління, розподіл ризиків та результатів з метою забезпечення суспільно важливих послуг і розвитку інфраструктури. Встановлено, що ДПП є гнучкою моделлю, яка адаптується до різних соціально-економічних умов та потреб, а також змінюється під впливом цифрової трансформації.

У ході аналізу класифікацій було виділено основні форми державно-приватного партнерства, зокрема концесійні угоди, договори про спільну

діяльність, контракти з повним або частковим фінансуванням приватним сектором, BOT-моделі та інші. Особливу увагу приділено соціальному, правовому та інституційному контексту таких форм.

Встановлено, що ефективність функціонування ДПП значною мірою залежить від розподілу відповідальності між партнерами, чіткості контрактних умов, доступу до фінансування, рівня прозорості та наявності стимулів. Доведено, що в умовах цифрової економіки класичні підходи до ДПП трансформуються: зростає роль ІТ-компаній, цифрових платформ, Big Data та кібербезпеки в реалізації спільних проєктів.

Таким чином, на основі аналізу понятійного апарату, еволюції, класифікацій та функцій ДПП, а також їх взаємозв'язку з процесами цифровізації, сформовано теоретичне підґрунтя для подальшого аналізу досвіду США в галузі трансформації державно-приватного партнерства в цифрову епоху.

РОЗДІЛ 2. РОЗВИТОК ДПП ТА ЇХ ТРАНСФОРМАЦІЯ

2.1. Історія розвитку ДПП США

Період державно-приватного партнерства в США. Спільні підходи були важливими для відновлення міст з 1950-х років. Федеральні міські програми, які сприяли державно-приватному партнерству в розвитку міст, включали Програму оновлення міст (1949-1974), Грант блоку розвитку громад (CDBG) (гранти містам на різні цілі розвитку та відродження з 1974 року), нині неіснуючий Грант на розвиток міст (UDAG) (надається містам для підтримки комерційних промислових проектів) і Розділ 108 (гарантії позик містам). Усі програми були або досі надаються Департаментом житлового будівництва та міського розвитку (HUD). У ретроспективі оновлення міст тісно пов'язане з відродженням центрів міст [16].

Партнерство з відновлення міст. Відродження міст спочатку було задумано як житлова програма, але воно перетворилося на «основний засіб для субсидування та просування комерційних і промислових проектів приватного сектора в американських містах [8]. Ключовим аспектом післявоєнного оновлення міст було використання державних ресурсів для підтримки реконструкції центральних ділових районів. Оновлена міська система передбачає субсидії приватному сектору у вигляді списання за продану чи здану в оренду землю забудовникам. Через Департамент житлового будівництва та міського розвитку Вашингтон надає гранти муніципалітетам на покриття витрат державних субсидій, які підтримують процес оновлення. Тому федеральні ресурси мають вирішальне значення для державно-приватного партнерства на ранніх етапах розвитку міст. Місцевий відділ міської реконструкції може використовувати відомий домен для придбання землі. Потім він підпише договір на очищення ділянки та підготує його до продажу потенційному забудовнику. Як правило, ця ціна значно

нижча, ніж розробники платили б на приватному ринку. Різниця між вартістю придбання та очищення землі для агентства реконструкції та ціною, за якою землю було продано, називається «списання землі». Крім того, органи місцевого самоврядування сприяють економічному розвитку, надаючи інфраструктуру та пропонуючи податкові пільги забудовникам. Натомість приватний забудовник чи інвестор обіцяє купити певну землю та побудувати, наприклад, готель. Облігації загального зобов'язання є довгостроковим боргом, який найчастіше використовують муніципалітети для фінансування проектів реконструкції [14].

Коротше кажучи, оновлення міст надає прибуткові можливості для приватних забудовників та інвесторів, оскільки забудовники отримують державні субсидії. Програма розроблена для досягнення державно-приватного партнерства, забезпечуючи значні стимули для приватних забудовників для будівництва на території проекту. Клейнберг робить висновок, що оновлення міст — це «децентралізована міжурядова програма, яка фінансується федеральним урядом для підтримки реконструкції» та «міждисциплінарна програма, яка об'єднує державний і приватний сектори для відновлення у державно-приватному партнерстві». Таким чином, оновлення міст значною мірою залежить від тісної співпраці з приватними забудовниками та інвесторами.

Оновлення міст зосереджується насамперед на економічних цілях і тому може бути описано як бізнес-орієнтований підхід до відновлення міст через соціальні досягнення. Крім того, було запроваджено інноваційний інституційний підхід, оскільки місцеві агентства реконструкції в більшості міст були відокремлені від державних житлових агентств, наполягаючи на тому, що оновлення міст має передусім розглядати економічне пожвавлення та реконструкцію центру міста та його центрального ділового району. Крім того, у 1965 році в Балтиморі були засновані некомерційні корпорації розвитку, такі як Charles Center/Inner Harbor Management Corporation.

Партнерство з оновлення міст описується як «партнерство, засноване на незалежних інтересах» між державним і приватним секторами. Це пояснюється тим, що федеральні нормативні акти щодо реконструкції міст чітко розрізняють агентства з реконструкції міст і забудовників. Муніципалітети несуть відповідальність за планування та реалізацію проектів, доки земля не буде очищена та готова до нового будівництва. Розробники взагалі не беруть участь протягом початкового періоду планування [48]. Муніципалітети зобов'язані розробити плани розчищених територій, але вони часто не можуть знайти забудовників для придбання землі та реалізації проектів розвитку.

У результаті забудовників виключили з процесу планування. Їхнє завдання взяти погоджені міською владою проекти та забезпечити їх будівництво. Недостатня співпраця між державним і приватним секторами в процесі планування має значний негативний вплив на міську структуру. Це сталося, наприклад, у Сан-Паулу, де наприкінці 1960-х і на початку 1970-х років було очищено кілька районів. Співробітники міста розробили комплексний план території, але зрештою жодна пропозиція розвитку не відповідала необхідній щільності та поєднанню використання, а також була фінансово життєздатною. В результаті цієї помилки планування розчищений блок залишався пустим до 1970-х років, і територія стала відомою як «Супердіра». Це приклад того, як відсутність незалежних міжвідомчих партнерств перешкоджала процесу планування проекту [40].

Перший приклад міжгалузевого партнерства у розвитку міст, Партнерство міського оновлення, зосереджувалося на широкомасштабних, видимих, фізичних проектах у центрі міста, щоб «демонструвати державно-приватні експерименти з відродження центру міста». Чіткий просторовий пріоритет державно-приватного партнерства в центрі міста та його центральному діловому районі, а також той факт, що реконструкція була суто фізичною, пояснюється центральною роллю, яку лідери бізнесу відігравали в реконструкції. Downtown Alliance створив потужну коаліцію

для відновлення центру міста та залучення федерального фінансування. Суть державно-приватного партнерства полягає в так званій «корпоративній стратегії центру міста», яка полягає у перетворенні центральної частини міста на центральний центр з банківськими установами, професійними службами підтримки, офісними будівлями та готелями. Підсумовуючи, це партнерство має чотири основні характеристики [12]:

- - Державно-приватне партнерство контролюється місцевими корпоративними правліннями, такими як ACCD (Конференція Аллегені з розвитку громад), GBC (Комісія Великого Балтімора), головною метою яких є відродження центральних ділових районів;

- - Федеральне фінансування сприяло розвитку державно-приватного партнерства через програми оновлення міст. Цей підхід використання державних коштів для «залучення» приватних інвестицій став фундаментальним принципом державно-приватного партнерства;

- Автономні агенції реконструкції стали новим інструментом міського управління. Ці інституції здійснюють державні фіскальні та землекористувальні повноваження, включаючи право експропріації землі та розподілу ресурсів. У деяких містах навіть створено приватні девелоперські компанії;

- - Національне підприємництво за сильної підтримки мера (мер-підприємець).

Ці міста зазнали міського оновлення, особливо в 1960-х і 1970-х роках, поки програма не завершилася в 1974 році через консолідацію в CDBG [17]. Хоча закон про CDBG був підписаний тодішнім президентом Фордом, він залишається спадщиною адміністрації Ніксона. CDBG об'єднав сім попередніх програм, найважливішими з яких були «Відновлення міст» і «Модельні міста». Загалом партнерства з оновлення міст надзвичайно орієнтовані на проекти через особливу роль бізнес-спільноти. Кожен із державних і приватних секторів має свої обов'язки. Тому товариство на той

час вважалося незалежним. Програми оновлення міст спираються на складну комбінацію приватної ініціативи та публічної влади.

Містооновлення – це новий інструмент, який поєднує можливості державного сектору з ресурсами розвитку приватного сектору. Успіх оновлення міст залежить від співпраці між державним і приватним секторами. Конференція Allegheny у Піттсбурзі стала моделлю бізнес-ініціатив у відновленні міст. Партнерство з оновлення міст, яке поєднує приватний вплив і державні ресурси для оживлення центральних районів, стало загальною моделлю в американських містах [33].

Наприкінці 1970-х і 1980-х років партнерство різко зросло після оновлення міст. На відміну від партнерства з відновлення міст, державно-приватне партнерство стало ширшим і амбітнішим за масштабом. Адміністрація Картера запровадила державно-приватне партнерство як інструмент політики в національній міській політиці 1978 року. Однак зростання державно-приватного партнерства у розвитку міст у той час було спричинене скороченням федерального фінансування, особливо після адміністрації Рейгана. Тому багатогалузеві проекти розвитку бізнесу набувають більшого значення через скорочення державних бюджетів та пошук нових джерел державних доходів. Адміністрація Рейгана явно сприяла розвитку державно-приватного партнерства. У міру посилення конкуренції між містами за приватні інвестиції міська влада стала підприємливою, надаючи забудовникам розгалужену мережу субсидій і стимулів і часто стаючи співрозробниками проектів реконструкції з високим ризиком [4].

Історично місцеві органи влади сприяли економічному розвитку шляхом створення інфраструктури та надання податкових пільг. Однак цей підхід докорінно змінився. Державно-приватне партнерство здійснює взаємовигідні інвестиції, а напівдержавні компанії виступають ініціаторами та реалізаторами проектів розвитку. Структура державно-приватного партнерства значно змінилася. Вона вважає, що концепція державно-приватного партнерства стала більш «складною», а самі проекти стали

фінансово та адміністративно складнішими, вимагаючи більшої гнучкості. Це партнерство передбачає більше, ніж просто обмін ресурсами та привілеями. Міста навіть ділять витрати та ризики у спільних проектах розвитку. Левін так само зазначає, що державно-приватне партнерство «відрізняється від попередніх версій передусім розширенням масштабів і складності їхньої діяльності та збільшенням державних ресурсів і повноважень, доступних для підтримки приватного розвитку [55].

Спільне планування та дії розширюють партнерство з оновлення міст за принципом «двох рук». Транзакції між незалежними особами фактично залишилися в минулому; зараз створюється надзвичайно складні спільні підприємства, які залучають активи державного та приватного секторів для виконання речей, які жодна сторона не могла б зробити поодиноці. З 1980-х років дедалі більше муніципалітетів стають активними партнерами у розвитку нерухомості. Міста прагнуть отримати прибуток від своїх активів у сфері нерухомості, так само як і приватні підприємства. Багато міст стають акціонерними партнерами в підприємствах з нерухомістю або стають «мовчазними» партнерами, випускаючи інфраструктурні облігації. Міста прагнуть бути прибутковими [8].

Однак це може призвести до суперечок і судових розглядів. У 1970-х рр. місцеві державні запозичення різко зросли через прибуткові облігації для фінансування приватних некомерційних і комерційних установ. Як наслідок, міста уникають схвалення виборців, оскільки цей тип облігацій не гарантується урядом, що їх випустив, оскільки очікуваний майбутній дохід агентства буде використано для погашення облігацій. З іншого боку, ми можемо уявити, що приватні кошти будуть все більше вливатись у державну діяльність, включаючи фінансування громадської інфраструктури та потік державних коштів у приватні підприємства. Крім того, багато населених пунктів також купують частки в приватних проектах, які не мають суспільного призначення.

Оскільки міста активно беруть участь у ринку нерухомості, їх відповідальність за комплексне планування послаблюється на користь досягнення домовленостей і компромісів із забудовниками та інвесторами. Міське планування та ринки нерухомості стали більш тісно переплетені [7].

Недоліком є те, що коли планувальники віддають перевагу транзакціям і отриманню прибутку, вони стають брокерами з нерухомості, що шкодить правильному плануванню землекористування.

Одна з основних цілей державно-приватного партнерства полягає в тому, щоб ширше коло учасників розподіляло ризики та витрати розвитку. Оскільки державний сектор розпочав переговори щодо суспільних благ, спільні блага зросли. Ще один важливий компонент партнерства з оновлення міст – це їх формалізація. Партнерство офіційно оформляється контрактними угодами, які включають публічне документування угоди про партнерство та роз'яснення очікувань і відповідальності кожного партнера.

Підводячи підсумок, партнерства після міського оновлення мають такі характеристики [55]:

- (1) розподіл ризиків розвитку та фінансових зобов'язань;
- (2) інноваційні методи фінансування, включаючи субсидії, позики, кредитні гарантії та низку інших методів фінансування, а також складні державні та приватні механізми фінансування;
- (3) участь державного сектору в проектах спільного розвитку;
- (4) міста більше покладаються на податкові пільги для стимулювання приватних інвестицій;
- (5) муніципальні запозичення через неоподатковувані облігації; і
- (6) розвиток підприємницького духу приватних і державних підприємців.

Партнерства з реконструкції бізнесу, так звані партнерства з економічного розвитку, домінували, як і партнерства з оновлення міст, з метою отримання податкових надходжень. Найкращим прикладом цієї

тенденції є висотні офісні будівлі, готелі та конференц-центри, які почали рости з 1980-х років. Замість того, щоб покладатися виключно на федеральну допомогу для вирішення міських проблем, рух шукає партнерства з приватним сектором для вирішення, який добре підходить, щоб скористатися скороченням фінансування з боку штату та федерального уряду. Порівнюючи державно-приватне партнерство 1950-х і 1960-х років з новою ерою державно-приватного партнерства, яка почалася наприкінці 1970-х і 1980-х роках, можна побачити, що державно-приватне партнерство значно розвинулося, з одного боку, а з іншого боку, також зазнало значних якісних змін [44].

З кінця 1970-х років реконструкція стала популярною в містах по всій країні як засіб заохочення інвестицій у нерухомість у цільових районах. Коріння реконструкції явно лежать у федеральних програмах оновлення міст.

Реконструкція Каліфорнії ґрунтується на Законі про оновлення громади Каліфорнії, який був прийнятий у 1945 році та перейменований на Закон про оновлення громад у 1951 році (розділи 3300 кодексу охорони здоров'я та безпеки тощо). Найважливішим є те, що Закон про відновлення спільноти запровадив податкове фінансування (TIF). Цей новий метод фінансування дозволив агентствам реконструкції «отримувати та витратити надходження від податку на майно в результаті збільшення оціночної вартості після реалізації проектів реконструкції». TIF також став важливим в інших штатах після скасування федеральної програми оновлення міст. TIF можна розглядати як відповідь місцевого уряду на вихід федерального уряду з міських територій.

TIF стає все більш привабливим для муніципалітетів, оскільки органи місцевого самоврядування можуть використовувати облігації TIF для фінансування землеустрою та покращення громадських об'єктів. Забезпечується майбутнім підвищенням податків. Крім того, випуск облігацій TIF не вимагає схвалення виборців, і субсидії можуть надходити безпосередньо до спеціальних округів TIF (TIFS). Це пояснює, чому TIF став

однією з головних стратегій для центру міста. У цьому відношенні реконструкція та TIF значною мірою залежать від успіху приватного сектора. Що робить TIF таким популярним, так це те, що муніципалітетам не потрібно підвищувати податки, коли вони його використовують. У Каліфорнії це дозволяє випуск прибуткових облігацій і уникає обмежень пропозиції 13 щодо облігацій із загальними зобов'язаннями. У Сан-Франциско, Лос-Анджелесі та Сан-Дієго використовується TIF, особливо в центрі міста [31].

Після того, як у 1978 році до Конституції Каліфорнії було додано статтю XIII.A («Пропозиція 13»), яка різко скоротила надходження від податку на нерухомість для місцевих органів влади та агенцій реконструкції Каліфорнії та скасувала загальні боргові зобов'язання, TIF став основним джерелом фінансування проектів реконструкції. За словами Айзінгера, штат Каліфорнія є найбільш поширеним TIF. Зменшення надходжень від податку на нерухомість спонукало міста до конкуренції за розвиток проектів, які генерують високі податки з продажів, таких як автомобілебудівні центри, торгові центри та «великі» роздрібні проекти. Хоча реконструкція колись була інструментом міського розвитку для великих міст, вона поширилася на малі та середні міста через зменшення надходжень від податку на нерухомість.

Закон про оновлення громади, а пізніше Закон про реконструкцію громади, надав кожному місту в Каліфорнії повноваження створювати агентство реконструкції. Агентства реконструкції є унікальними серед державних установ, оскільки вони повинні покладатися на партнерство з приватним сектором для досягнення цілей відродження. Тож усе, що робить агентство реконструкції – це справді партнерство з приватним сектором. Наступні засоби дають реконструкційним агентствам значну владу впливати на міський розвиток [22]:

- Право на придбання нерухомості, включаючи право користування нерухомістю у разі необхідності (традиційно власність на нерухомість могла використовуватися лише для суспільних потреб);
- право на розвиток нерухомості (але не право на будівництво будівель);
- Право продажу нерухомості без торгів;
- Має повноваження та обов'язки розміщувати осіб, які мають інтерес у майні, придбаному установою;
- Повноваження фінансувати свою діяльність шляхом запозичень у федерального уряду чи уряду штату та шляхом продажу облігацій;
- Повноваження щодо регулювання землекористування та забудови згідно з комплексними планами реконструкції.

Є три варіанти організації агентства реконструкції [16]: По-перше, муніципалітет може створити себе як керівну раду агентства реконструкції. По-друге, міська влада могла б створити окрему керівну раду для агентства реконструкції. Або третій спосіб: муніципальна влада може створити комітет розвитку громади. Переважна більшість міст Каліфорнії призначає міську раду як керівний орган агентства реконструкції. Але агентство реконструкції завжди було окремою від міста юридичною особою. Це означає, що існує чітке юридичне розмежування між міською радою та її агентством з реконструкції.

В Каліфорнії просто немає іншого інструменту планування, який надає місцевим органам влади такі широкі повноваження.

Нарешті, Пропозиція 13 Каліфорнії ще більше послабила спроможність місцевого уряду шляхом різкого скорочення федеральних міських програм Щоб оплатити необхідну інфраструктуру, у міст немає іншого вибору, як займатися реконструкцією.

ТІФ використовувався містами будь-якого розміру як фінансовий інструмент для покращення інфраструктури, особливо в центрі міста. Загальні проекти реконструкції включають:

(1) покращення або розширення існуючих торгових центрів, наприклад, перепланування та реконструкція розв'язок автострад поблизу та покращення доступу;

(2) робота з власниками бізнесу в центрі міста для покращення центрального ділового району; і

(3) заохочення більшої кількості відвідувачів, які зупиняються на ніч, до центру міста та забезпечення паркування для покупців протягом дня. Як ми бачили, реконструкція забезпечує важливу основу для державно-приватного партнерства в Сполучених Штатах.

У цьому відношенні TIF є важливим фінансовим інструментом для підтримки державного та приватного фінансування розвитку. Передбачається, що проекти реконструкції TIF окупляться. Органи місцевого самоврядування забезпечили «авансове» фінансування шляхом випуску податкових облігацій. Оскільки TIF і фінансування проектів реконструкції покладаються на інвестиції приватного сектору, на відміну від реконструкції міст, плани та угоди відповідають потребам бізнес-спільноти [10].

б) Партнерство для інституційних інновацій. У попередньому розділі, де обговорювалося реконструкція, включаючи TIF, я згадав, що агентства реконструкції були інституційним нововведенням 1950-х років і важливим інструментом державно-приватного партнерства в розвитку міст. Іншим важливим напрямком розвитку державно-приватного партнерства у сфері розвитку міст у США є створення квазідержавних та квазіприватних організацій. Наприкінці 1970-х років нові державно-приватні агентства розвитку були створені у сфері оновлення міст для реалізації проектів розвитку. Він був створений, щоб об'єднати державний і приватний сектори та ефективніше об'єднати ресурси. Об'єднання представників державного та приватного секторів у робочу групу чи компанію «представляє серйозну зміну в традиційних державно-приватних відносинах».

Створення та використання нових інститутів розвитку державно-приватного партнерства безумовно сприяло реалізації проектів розвитку

державно-приватного партнерства. Система державно-приватного партнерства відображає процес інституціоналізації державно-приватного партнерства. Створення офіційних інституцій відбувається на рівнях планування та реалізації. Орган спільного планування включає комітет для формулювання нової політики розвитку. Спільне агентство зі спроможністю реалізації є квазідержавною компанією або приватним агентством розвитку [26].

Ці організації можуть бути квазідержавними корпораціями, які здійснюють публічні повноваження та використовують спеціальні фінансові інструменти, надані федеральними, державними та місцевими органами влади, або вони можуть бути незалежними, як правило, некомерційними корпораціями, організованими відповідно до загального закону про некомерційні корпорації, щоб служити суспільним цілям. Його рада директорів складається з представників державного та приватного секторів. Корпорації розвитку надають професійні послуги місту на договірній основі, на відміну від міських агентств, які виконують постійні функції.

Напівдержавні організації, некомерційні корпорації розвитку та корпорації економічного розвитку є організаціями з делегованими повноваженнями та обов'язками від обох секторів, які розвиваються з 1980-х років. У напівдержавних організаціях переговори між державним і приватним секторами фактично відбуваються поза межами звичайних державних організацій. Ці корпорації мали й досі мають надзвичайні повноваження, традиційно зарезервовані за державними установами, такі як повноваження консолідувати та захоплювати землю, випускати облігації, розпоряджатися грантами та позиками та надавати інвестиційні стимули, такі як податкові пільги [15].

Переваги квазідержавних компаній: по-перше, вони мають професійних працівників. По-друге, вони є напівнезалежними одиницями розвитку міста з окремими бюджетами. По-третє, вони можуть укласти контракти на будівництво без конкурсних торгів. По-четверте, вони більш

гнучкі, ніж муніципальні установи, оскільки діють відносно незалежно від нагляду місцевої влади. По-п'яте, повноваження квазідержавних агентств розвитку (таких як Управління розвитку центру міста) включають право володіти власністю, право продавати звільнені від оподаткування облігації та право отримувати дохід від продажу чи оренди власності [28].

Прикладами квазідержавних корпорацій є Корпорація розвитку центру міста (CCDC), некомерційна корпорація розвитку Сан-Дієго та Корпорація економічного розвитку (EDC) округу Сан-Дієго.

Перевагами приватних девелоперських компаній є: по-перше, вони незалежні від місцевої влади. По-друге, він не підлягає певним обмеженням, які встановлюють органи місцевого самоврядування. По-третє, він має повноваження, яких немає в державних установах, наприклад придбання нерухомості, інвестиції в капітал і позики. По-четверте, їхні фінанси незалежні від міського бюджету.

Окрім створення нових інституцій розвитку, ДПП також сприяли реструктуризації існуючих департаментів та агенцій. Наприклад, Департамент планування та економічного розвитку (PED) був створений у Сан-Паулу для об'єднання чотирьох окремих агенцій. Під керівництвом мера та міської ради PED міг би служити єдиним агентством для відповіді на потреби забудовників, такі як зонування, фінансування, координація проекту та управління [44].

Таким чином, корпорації розвитку створюються для сприяння співпраці між державним і приватним секторами. Квазідержавні некомерційні корпорації розвитку працюють як приватні компанії, але мають повноваження отримувати та використовувати як державні, так і приватні кошти. Вони мають особливі повноваження, такі як право купувати землю та випускати звільнені від оподаткування облігації, і з часом межі між державним і приватним ставали все більш розмитими, оскільки структури розвитку були розділені. З 1970-х років органи місцевого самоврядування

дедалі частіше використовують корпорації розвитку, кожна з яких має власне поєднання державних і приватних суб'єктів та механізмів фінансування. Завдяки силі корпорацій розвитку міста можуть співпрацювати з приватним сектором через корпорації розвитку, виступаючи інвесторами та особами, які приймають ризики, на відміну від державних структур [15].

в) Програма UDAG та державно-приватне партнерство.

UDAG був запущений у 1977 році, щоб стимулювати економічний розвиток міст у такий спосіб, який не зміг CDBG. Як і у випадку з оновленням міст, основним фокусом UDAG є фізична реконструкція як засіб місцевого економічного розвитку. Але були значні розбіжності, які спонукали УДАГ налагодити партнерство у розвитку міст. У цьому розділі більш детально описано програму UDAG та її внесок у державно-приватне партнерство.

Програма UDAG була основним інструментом адміністрації Картера для залучення приватних інвестицій для сприяння місцевому економічному розвитку. По суті, UDAG робить прямий запит до приватного сектора щодо інвестицій. Наполягання на попередніх гарантіях інвестицій приватного сектора відрізняло UDAG від усіх попередніх федеральних програм економічного розвитку». Правила HUD вимагають мінімального коефіцієнта кредитного плеча в розмірі 2,50 доларів приватних коштів на кожен 1 долар UDAG.

Крім того, на відміну від Програми оновлення міст, UDAG вимагає від розробників взяти зобов'язання перед початком будь-якого проекту. Програма дозволяє підприємницьким органам місцевого самоврядування розподіляти ризики з приватним сектором з метою залучення приватних інвестицій. UDAG використовується в основному для погашення кредитів муніципалітетам. Міста також використовують UDAG для участі в проектах приватного сектора в обмін на допомогу UDAG. Якщо говорити точніше, ці кредити здебільшого субсидувалися через УДАГ, а натомість місто вимагало частку прибутку від проектів розвитку [19].

У деяких містах УДАГ є «ключовим фінансовим механізмом» у процесі реконструкції. Більшість міст надають фінансові стимули розробникам та інвесторам через UDAG.

UDAG надає містам значну свободу дій у використанні грантових коштів. Міста можуть використовувати його для надання різноманітних стимулів для приватної діяльності з розвитку, включаючи (низькопроцентні) позики, списання землі, консолідацію земель, забезпечення громадської інфраструктури тощо. Але кожен проект UDAG вимагає «щонайменше двох учасників (держава, приватний)» [33].

Примітною особливістю програми UDAG було її перетворення із простої грантової програми на «інвестиційну програму, за якою державна установа позичає свої грантові кошти приватним або некомерційним учасникам, дозволяючи державному сектору повертати свої кошти UDAG і використовувати їх для майбутньої діяльності з житлового будівництва та розвитку громади. У результаті цих нових дій уряду Кларк і Річ описали ці міста як «підприємницькі» міста, на відміну від міст «донорів». Основними механізмами, за допомогою яких міста отримують надходження від коштів UDAG, є оренда, позики та угоди про участь у капіталі. Міста можуть орендувати землю або будівлі. Міста також можуть використовувати свої кошти UDAG як позики приватному сектору. Кларк і Річі стверджують, що в 1980 році близько однієї третини коштів UDAG було використано як позики. Однак найпоширенішим інструментом є участь у капіталі. Тут міста домовляються про «непередбачені» положення в угодах про розвиток, які дозволяють місту або уповноваженій агенції брати участь у чистих грошових потоках проекту розвитку [40].

Нарешті, адміністрація Рейгана безпосередньо ініціювала програму UDAG для просування та заохочення партнерства в галузі розвитку. Імпульс для державно-приватного партнерства у розвитку міст впливає з припущення, що державний сектор сам по собі не може відродити міста, що занепадають. Програма UDAG вимагала від підприємців підписати заяву про

те, що «без» федерального гранту вони не зможуть продовжити проект». Заявленою метою програми UDAG було «заповнити фінансовий розрив між державними та приватними проектами економічного розвитку. UDAG чітко створений для використання приватних ресурсів. Девелоперська компанія повинна погодитися інвестувати в проект певну суму грошей і підписати юридичне зобов'язання [53].

Натомість вони можуть отримувати прямі грошові виплати від федерального уряду. Завдяки UDAG муніципалітети мають можливість спробувати нові фінансові підходи. Місто змінило свою фінансову допомогу з грантів на позики, що дозволило акумулювати виплати за кредитами. Як інструмент розвитку, програма UDAG є більш гнучкою та точною, ніж оновлення міст.

2.2. Стан розвитку публічно-приватного партнерства в США

Для подолання викликів, які описані вище щодо інституціоналізації публічно-приватного партнерства розглянемо їх стан розвитку у США.

Державно-приватне партнерство (ДПП) не є новим: кожна велика політична ініціатива, започаткована федеральним урядом США після Другої світової війни, включаючи Medicare та Medicaid, очищення та відновлення навколишнього середовища, подолання бідності та програми навчання, міждержавні автомагістралі та очисні споруди, і навіть безпека в постконфліктних зонах, керувалися через ДПП [22].

Однак після запуску Ініціативи приватного фінансування (PFI) у Великій Британії на початку 1990-х років довгострокові інфраструктурні контракти ДПП стали популярним механізмом залучення урядами приватних компаній до будівництва інфраструктурних проектів. Відтоді Сполучені Штати та уряди в усьому світі дедалі частіше використовують модель ДПП для залучення досвіду, ресурсів та навичок управління ризиками приватного сектору в реалізацію інфраструктурних проектів. Хоча ДПП не має єдиного

значення, ці контракти зазвичай об'єднують різні етапи інфраструктурного проекту (включно з проектуванням, будівництвом, фінансуванням, експлуатацією та обслуговуванням об'єкта) у довгостроковий контракт із приватним консорціумом. Ці договірні домовленості зазвичай передбачають значну передачу ризику від спонсорів проекту в державному секторі до приватних третіх сторін і прив'язують винагороду до виконання контрактних послуг. У сукупності ці дві унікальні особливості ДПП — етап об'єднання фінансування та розподіл ризиків між платниками податків і приватними партнерами — дозволяють урядам комплексно розглядати кілька етапів життєвого циклу проекту без необхідності розробки технічних, фінансових і фізичних ресурсів, необхідних для реалізації та підтримки цих проектів. ДПП можуть мати різноманітну структуру залежно від того, як державні установи структурують ці інноваційні угоди про закупівлі [38].

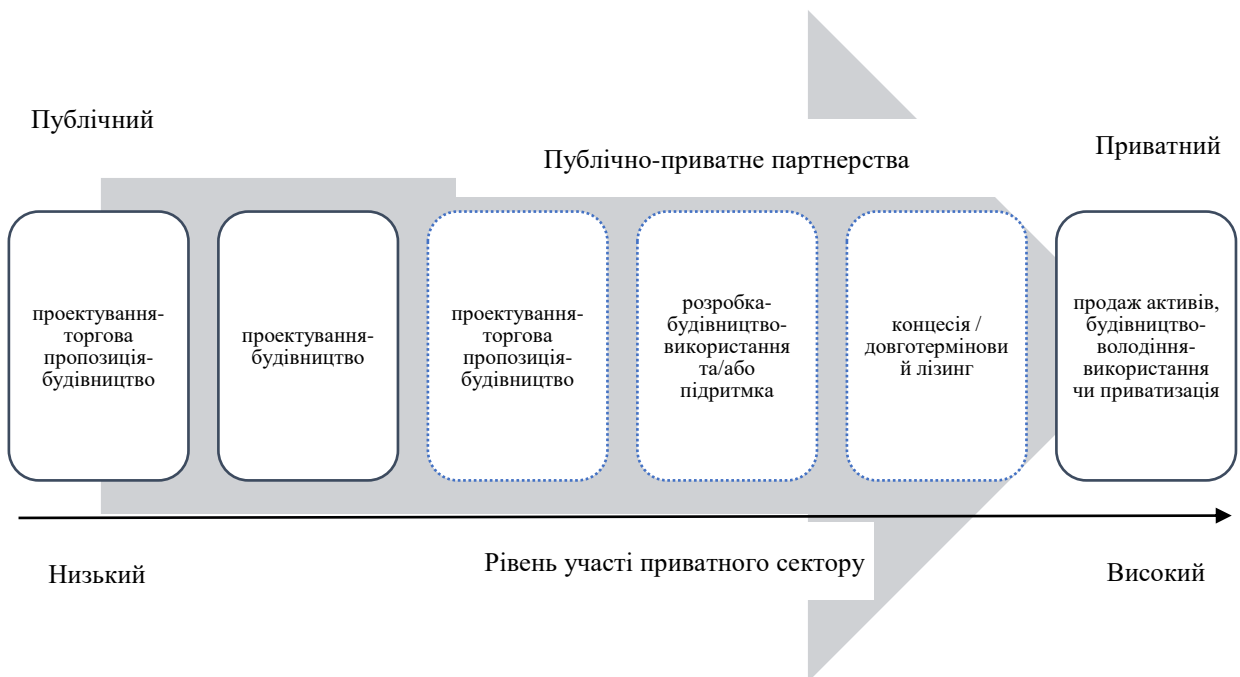


Рис. 2.1. – Загальний спектр типів моделей ДПП [8]

У сфері ДПП уряди повинні збалансувати контрактні стимули, гнучкість проекту та інституційний динамізм. Якщо планувати, впроваджувати та керувати належним чином, ДПП можуть надати численні

переваги, такі як своєчасне виконання та виконання бюджету, покращене впровадження технологій, доступ до нових форм капіталу, нові фінансові рішення, інновації в дизайні, оптимізований розподіл ризиків, вартість життєвого циклу та швидша розробка проекту.

Для того, щоб країни усвідомили переваги ДПП, уряди повинні пройти процес «інституціалізації ДПП». «Інституціоналізацію ДПП» можна розуміти як формування стандартизованої моделі ДПП, яку просуває центральний або місцевий уряд і реалізовує у вигляді широкого спектру заходів на різних рівнях прийняття рішень і в різних установах державного сектора [16].

На ринках, де ДПП успішно інституціоналізовано, потужні інституційні платформи допомагають розробляти та впроваджувати політику, готувати та закуповувати проекти, а також керувати/регулювати проектні угоди. Ці інституційні умови зазвичай розвиваються з часом через постійне будівництво організаційних полів. Організаційне поле часто визначається навколо певного типу організації (у цьому випадку, проекту ДПП), але також включає інші типи організацій, які мають тісні зв'язки з цією організацією, надають ресурси, споживають послуги, висловлюють незгоду або здійснюють нагляд. «Структурація» поля відноситься до процесу, за допомогою якого впорядковується поле соціальної діяльності. У міру просування цього процесу зростає взаємодія всередині організації, зростає взаємозалежність і зростає консенсус щодо відповідних організаційних форм і процедур для виконання роботи. Зрілі сектори також виявляють більшу легітимність, засновану на «широко поширеному уявленні або припущенні про те, що дії [суб'єктів, залучених до проектів ДПП] є бажаними, доцільними або правильними в рамках певної системи соціально сконструйованих норм, цінностей, переконань і визначень» [45].

На ринку ДПП цей процес дозрівання зазвичай залежить від широкого спектру сприятливих факторів, таких як «ринковий потенціал, інституційні гарантії, довіра до уряду, доступ до фінансування, спроможність уряду, інтеграція управління та контроль за корупцією». Ці фактори в поєднанні з

місцевими географічними, політичними умовами та складністю ринків капіталу сприяють формуванню життєздатних партнерств. Крім того, регулятивні та нормативні взаємодії, що характеризуються законодавством, інституційним розвитком і правовими прецедентами, додатково підтримують інститути, які сприяють розвитку ДПП, уточнюючи відповідальність, інтерфейси, процедури та процеси всередині та між учасниками ринку та країнами. Разом ці важливі інституційні та стратегічні елементи впливають на впровадження, розвиток та узаконення ринків ДПП [50].

Не дивно, що уряди різних країн по-різному відреагували на процес інституціоналізації ДПП. У той час як деякі країни прийняли ДПП і розробили великомасштабні проекти ДПП, інші залишаються скептичними щодо моделі ДПП. Сполучені Штати є однією з останніх країн, де інституційна спроможність ДПП є відносно нерозвиненою. Незважаючи на те, що Сполучені Штати історично вітали участь приватного сектора в наданні інших державних послуг, їхній поточний ринок інфраструктури ДПП все ще відносно молодий. Це пояснюється тим, що: [США] органи державних закупівель часто не знають про значні відмінності між ДПП і традиційними формами закупівель і наслідки цих відмінностей для рівня ресурсів, унікальних навичок, орієнтованого на результат характеру контрактів, а також нових процесів та інституцій, необхідних для цього. Крім того, інституціоналізація ДПП у Сполучених Штатах часто заважає роздробленому державному сектору, конфліктному та неузгодженому політичному середовищу, недостатньому потенціалу для підготовки проектів і відсутності достатньої довіри до приватного сектора для належного проектування та структурування проектів ДПП. Незважаючи на ці спостереження в унікальному інституційному середовищі Сполучених Штатів, наразі немає детальних досліджень, які б аналізували інституціоналізацію ДПП у Сполучених Штатах. Таким чином, мета цієї статті полягає в дослідженні процесу інституціоналізації ДПП у Сполучених Штатах і відповіді на такі дослідницькі питання [17]:

(1) На якому етапі інституціоналізації знаходиться ринок ДПП США?

(2) Який тип моделі інституціоналізації ДПП існує в Сполучених Штатах?

Стадія інституціоналізації ДПП. Першою теорією, яку ми використали, є чотири етапи інституціоналізації Джонсона та ін. – інновації, локальна перевірка, поширення та універсальна перевірка. У типовому процесі інституціоналізації «[інновація] спочатку визнається, потім приймається відносно невеликою кількістю учасників, а потім широко поширюється та приймається в певній сфері. Разом ці фази утворюють часову схему, відому як «події інституціоналізації». На малюнку 2 зображено традиційну S-криву інституціоналізації.

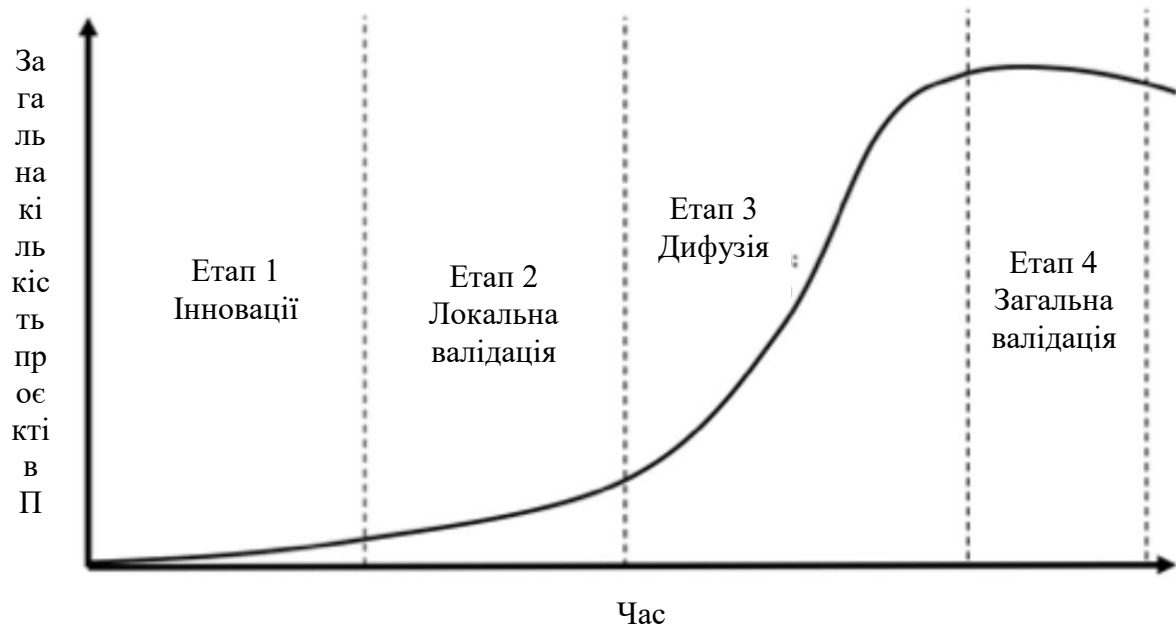


Рис. 2.2. – Крива традиційної інституціоналізації [38]

Хоча «жодна точна форма кривої (і тривалість фази) не відповідає динаміці, пов'язаній з усіма випадками інституціоналізації», модель представляє типову схему для більш успішних інновацій. У контексті ДПП чотири етапи інституціоналізації визначаються таким чином [59]:

1. Інновації – ДПП з’явилися як інноваційний механізм закупівель для надання інфраструктурних активів;
2. Локальна перевірка – використання PPP2 за конкретних локалізованих умов;
3. Розповсюдження – поширення ДПП в інших контекстах; і
4. Широке визнання – Модель ДПП широко поширена, використовується та ефективно керується під час реалізації інфраструктурних проектів.

За допомогою цих етапів інституціоналізації ми намагаємося висвітлити поточний етап процесу інституціоналізації ДПП у Сполучених Штатах.

Модель інституціоналізації ДПП. У рамках цих перехідних фаз ми також намагаємося класифікувати тип інституціоналізації ДПП, який переживають Сполучені Штати. Тип інституціоналізації ДПП, якого проводить країна, зазвичай залежить від створення спеціального підрозділу ДПП або цільової групи в уряді. Ці організації зберігають «[відповідальність] за розробку та просування стандартизованих моделей [ДПП]» і мають на меті надавати вказівки щодо політики ДПП, підтримки програм, затвердження реалізації проектів та контролю якості [51].

У цих сферах підрозділи ДПП зазвичай виконують такі завдання, як визначення обсягу проекту, розробка бізнес-кейсів, дослідження ринку, оцінка тендерних пропозицій і виконання контрактів. У багатьох випадках підрозділи ДПП також «обтяжені довгостроковим завданням управління кількома транзакціями ДПП, які часто включають кілька секторів» і [забезпечення] відповідності ДПП певним критеріям якості, таким як доступність, співвідношення ціни та якості (VfM) і відповідний розподіл ризиків. Уряди, які проходять процес інституціоналізації ДПП, як правило, створюють підрозділи ДПП для розбудови державного потенціалу, підвищення видимості та прозорості ринку, розробки сильного портфеля проектів і стандартизації практики закупівель ДПП. Однак ставлення країн

до інституціоналізації ДПП значною мірою залежить від того, як ці квазідержавні інститути структуровані та як вони використовуються на різних рівнях управління. Інституціоналізація ДПП зазвичай відбувається за трьома основними моделями: централізованою, децентралізованою та гібридною [33].

У першому випадку інституціоналізація ДПП є високо централізованою, і вся інституційна організація ДПП у країні чи регіоні зосереджена в одній спеціалізованій установі. Навпаки, коли країни приймають децентралізований підхід до інституціоналізації ДПП, немає центрального підрозділу ДПП, який би підтримував і координував підготовку та впровадження проектів ДПП [16]. У цій децентралізованій моделі відповідальність за проекти ДПП лежить на органах державної влади, агентства, профільні міністерства або інші місцеві/муніципальні органи влади. Не дивно, що гібридна модель інституціоналізації ДПП поєднує перші дві моделі. Будучи найбільш поширеною формою інституційної організації ДПП, цей гібридний підхід зазвичай передбачає (1) центральний/національний підрозділ ДПП, (2) галузеві агентства ДПП та (3) інші допоміжні агентства, які працюють разом у ширшому контексті просування ДПП. Загалом наш аналіз прикладів використовує ці концептуальні моделі для класифікації типів інституціоналізації ДПП, які розгортаються в Сполучених Штатах.

Зрештою, у дизайні дослідження, заснованому на теорії та аналізі ситуацій, рекомендується, щоб обраний метод відповідав меті аналізу ситуацій. Оскільки наразі немає детальних даних про процес інституціоналізації ДПП у Сполучених Штатах, застосування наших аналітичних методів і теорії інституціоналізації до цього випадку все ще знаходиться на стадії дослідження.

Дані, які ми використовували включають інформацію про проект у державних/місцевих юрисдикціях, включаючи грантодавця, розмір угоди, тип розробки (тобто зелений або коричневий), галузь, модель контракту

(наприклад, DBFOM) і стадію закупівлі (від попереднього початку до фінансового закриття).

У таблиці 2.1 наведено типи розробки, етапи закупівель та сектори, розглянуті в цьому аналізі.

Таблиця 2.1 – Визначення змінних [45, 52]

| Тип розвитку | Сектор |
|--|--|
| 1) Грінфілд: Будівництво об'єкта інфраструктури, який раніше не існував 2) Браунфілд: Торгівля частиною або всім існуючим активом, що може включати зобов'язання щодо покращення або розширення існуючих об'єктів | 1) Транспорт: дороги, залізниця, аеропорти, порти, легкий рейковий транспорт, автостоянки, мости та тунелі, рухомий склад 2) Соціальна інфраструктура: охорона здоров'я, школи, в'язниці, оборона, соціальне житло, проживання, вуличне освітлення, дозвілля |
| Етап закупівлі | |
| 1) Перед запуском: Грантодавець розглядає тендер на придбання активів. 2) У процесі закупівель: Період часу від офіційного або неофіційного запуску тендеру до моменту закриття фінансових угод. 3) Закриття фінансових угод: Переважний учасник торгів забезпечує фінансування та завершує всі регуляторні процеси. | 3) Екологічний сектор: вода, відходи 4) Відновлювана енергетика: сонячні фотоелектричні та комерційні системи, наземна та морська вітрова енергетика, біомаса, гідроенергетика, геотермальна енергетика, припливна енергетика, хвильова енергетика та портфелі проектів, зберігання електроенергії 5) Енергетика: виробництво енергії, передача енергії, зберігання нафти та газу 6) Телекомунікації: фіксований зв'язок, бездротова передача, центри обробки даних Sektor |

У таблиці 2.2 дані про проекти розподілено за типом розробки, етапом закупівлі та сектором.

Таблиця 2.2 – Проекти ДПП за типом розробки, етапом закупівлі та сектором [16, 22, 28]

| Тип розвитку | Кількість проектів | Питома вага |
|--------------------|--------------------|-------------|
| Грінфілд | 357 | 97% |
| Браунфілд | 11 | 3% |
| Сектор | | |
| Передзапуск | 136 | 37% |
| У закупівлях | 128 | 35% |
| Фінансове закриття | 67 | 18% |
| На утриманні | 11 | 3% |
| Скасовано | 26 | 7% |

| | | |
|---------------------------------|-----|-----|
| Стадія закупівель | | |
| Транспорт | 191 | 52% |
| Соціальна інфраструктура | 93 | 25% |
| Навколишнє середовище 43 12% | 43 | 12% |
| Електроенергія | 11 | 3% |
| інше | 5 | 1% |
| Телекомунікації | 18 | 5% |
| Зелена енергетика | 7 | 2% |

На додаток до проектних даних було розглянуто публікації, безпосередньо пов'язані з американським ринком ДПП, такі як наукові рукописи, урядові звіти, новинні статті, комерційні бази даних і друковані/онлайн-джерела.

Використовуючи ці кількісні та якісні дані, було застосовано вищезгадану теорію інституціоналізації ДПП до ринку ДПП у США. Розвиваючи існуючу теорію шляхом спостереження, аналізу та інтерпретації випадків у США, наш підхід забезпечує «багате розуміння», яке «компенсує слабкі сторони традиційних [дослідницьких] методів». Однак це дослідження має свої обмеження. Наприклад, неможливо порівняти випадок США з міжнародним досвідом ДПП, оскільки ми навмисно не встановили поріг для етапу інституціоналізації ДПП у цьому дослідженні. Ми робимо це з кількох причин. По-перше, як пошуковий аналіз, ми сподівалися, що дані вкажуть, де відбувалися зміни на етапах. По-друге, ми не хочемо копіювати міжнародний досвід ДПП у Сполучених Штатах, оскільки не всі країни повинні дотримуватися однакової кривої інституціоналізації або тривалості фази.

Ринок ДПП у США все ще може виграти від ширших інституційних реформ у сфері сприяння ДПП, таких як:

1. Посилити політичну прихильність державно-приватному партнерству як альтернативному механізму надання послуг;
2. Загальні політичні рекомендації та галузеві моделі, які «забезпечують логічну, послідовну та консультативну відповідь на неминучі зміни в політиці та ринках»;

3. Більша узгодженість законодавства про ДПП та процедур закупівель на всіх рівнях влади;
4. Прозоре визначення пріоритетів неупередженою групою експертів; і
5. Прийняття та використання одиниць ППП на регіональному та національному рівнях.

Ці загальні реформи поширені на більш розвинутих ринках ДПП, і «Сполучені Штати можуть спиратися на перевірений досвід своїх міжнародних колег» у їх реалізації. Таким чином Сполучені Штати могли б уникнути невдач у процесі інституціоналізації та «швидше рухатися до більш просунутих стадій зрілості вздовж кривої зрілості ДПП» [8].

Проте завжди слід ретельно розглядати можливість передачі найкращих міжнародних практик ДПП. Це особливо важливо на рівні штату та місцевого самоврядування, де необхідні додаткові дослідження щодо локального розвитку інституцій, які сприяють ДПП. Крім того, успішна перевірка підходу ДПП США потребує подальших досліджень комплексних показників ефективності ДПП, а також об'єктивних критеріїв для багаторівневої оцінки інституціоналізації ДПП у штаті та місцевих юрисдикціях США. У цьому відношенні нещодавня структура, може бути корисною для «розуміння мінімальних стратегій управління, які можуть бути реалізовані для досягнення успішних результатів у певному інституційному середовищі». Але загалом Сполучені Штати мають унікальну можливість прискорити процес інституціоналізації ДПП шляхом усунення прогалин у знаннях, впровадження найкращих національних і міжнародних практик і встановлення ефективних процесів управління, які підтримуються зрілим, сприятливим інституційним середовищем.

2.3. Цифрова економіка – наступний виклик у трансформації публічно-приватних партнерств США

Перехід від реальної економіки до цифрової означає, що всі види фізичних товарів і послуг поступово замінюються електронною інформацією. Від книг до банківських послуг фізичні активи перетворюються на цифрові дані, які стають одним із ключових активів приватних підприємств. Як показує приклад Uber, володіння власними алгоритмами та інформацією мільйонів користувачів є більш цінним, ніж володіння фізичним капіталом, необхідним для надання конкретної послуги. Зменшуючи транзакційні витрати, використання цифрових технологій значною мірою підтримує «сервітизацію» економіки – процес, у якому товари все частіше споживаються як послуги. Сьогодні покладаються великі надії на використання великих даних, оскільки їх прихильники вважають, що це значно підвищить ефективність і продуктивність [3].

У світі, де використання цифрових даних створює таку велику цінність, також виникають нові проблеми регулювання. Від конфіденційності до оподаткування та трансформації робочої сили, проблеми кидають виклик нашій політичній системі та економіці. Зіштовхнувшись із такою ситуацією, очікується, що урядові регулятори забезпечать підтримку глобального економічного розвитку цифровими технологіями. На цьому етапі варто зробити кілька застережень. Розвиток цифрових технологій не слід розглядати як нейтральний або повністю незалежний від правил, які розроблені для них. Як давно було визнано в науково-технічній літературі (НТР), нові технології та режими, що ними керують, залежать від конкретних соціальних і політичних контекстів, у яких вони виникають. Враховуючи це, державні регулятори все ще можуть впливати на використання конкретних технологій у різні моменти часу шляхом написання нових правил. Однак у

контексті цифрових технологій стверджується, що ця здатність національних регуляторів обмежена деякими характеристиками цифрових технологій.

Довгий час існувало припущення, що існує невідповідність між глобальним охопленням цифрових технологій і юридичною владою географічно обмежених держав. У 2006 році, наприклад, бразильська влада була змушена надіслати повістку до суду в штаб-квартиру Google у Кремнієвій долині, вимагаючи даних про бразильців. Попередні запити до бразильської дочірньої компанії Google були відхилені на тій підставі, що дані зберігалися на серверах, розташованих у Сполучених Штатах.

Хоча Google зрештою задовольнила запит Бразилії, це відображало її давню політику «зберігання даних користувачів у Сполучених Штатах, щоб запобігти їх розголошенню іноземними урядами» [54].

Нездатність Сполучених Штатів заборонити WikiLeaks ділитися секретними документами, пов'язаними з війною в Іраку, свідчить про те, що навіть могутнім державам важко мати справу з приватними особами за межами своїх кордонів. Незважаючи на масштабну кампанію проти WikiLeaks, організовану урядом США, включаючи виключення організації з платіжних сервісів PayPal, WikiLeaks фактично продовжує витік конфіденційної інформації за межі Сполучених Штатів [13].

На додаток до питань про територіальність правової влади держави, швидкий темп і технічний характер цифрових технологій використовувалися, щоб стверджувати, що приватні суб'єкти можуть краще зрозуміти, як працюють конкретні технології та виклики, які вони створюють для регулювання. Провідні прихильники технологій і ринку, такі як засновник і генеральний директор Всесвітнього економічного форуму, стверджують, що відносно повільні регулятивні процеси урядів просто «не здатні впоратися зі швидкістю технологічних змін у цифрову епоху». Це узгоджується з давньою (нео)ліберальною точкою зору, згідно з якою ринкове саморегулювання загалом ефективніше, ніж державне регулювання.

Всупереч цим твердженням, держави зберігають значні регуляторні повноваження для обмеження та впливу на технологічних гравців. Цифрові компанії все ще мають фізичну присутність. Як показано у справі Google вище, їх штаб-квартира зазвичай розташована в Сполучених Штатах і тому підпадає під юрисдикцію США. Хоча це може надати їм певну форму правового захисту, це також означає, що вони повинні поважати законодавство США. Крім того, держави можуть покладатися на інших посередників, щоб забезпечити дотримання своїх правил. Платіжні послуги (наприклад, PayPal у справі WikiLeaks) і місцеві телекомунікаційні компанії є двома типовими прикладами [38]. Важливо зазначити, що не всі держави мають однаковий вплив на цих приватних посередників, і різні типи цифрових технологій по-різному впливатимуть на здатність державних регуляторів здійснювати над ними владу. Протягом багатьох років спеціальні цифрові технології фактично створювалися для мінімізації кількості посередників або ускладнення їх ідентифікації. Збільшення кількості посередників може, у свою чергу, викликати питання про здатність регуляторів забезпечити виконання правил. Зрештою, не всі країни мають рівний доступ до фізичної інфраструктури для цифрових технологій.

Це не лише викликає багато питань у різних регуляторних органів, але також має важливі наслідки для глобального розподілу влади. Збільшуючи або обмежуючи можливості регуляторних органів, цифрові технології фактично є важливим джерелом урядової влади. На відміну від широких концепцій влади, які підкреслюють, що «А має владу над Б», цифрові технології можна розглядати як надання «влади» для досягнення конкретних цілей регулювання. Цих цілей може бути багато і навіть змусити регулятори не вживати заходів. Це завжди залежить від наявних уявлень та інтересів. Однак деякі регулюючі органи матимуть більше можливостей, ніж інші, забезпечуючи легший доступ або забороняючи доступ посередникам із глобальним охопленням. Маючи чіткі регуляторні повноваження щодо Google та алгоритмів його пошукових систем, Сполучені Штати можуть

легше виконувати свої нормативні зобов'язання. Преференції на глобальному рівні. У той же час ці повноваження будуть лише частковими, якщо держави не співпрацюватимуть одна з одною, особливо тому, що регулювання цифрових технологій вимагає співпраці з численними посередниками в багатьох юрисдикціях. Хоча мислення з нульовою сумою може заохотити регулятори діяти незалежно, їх регулятивні повноваження фактично зростають, коли вони співпрацюють. Щоб підкреслити, як різні технологічні продукти створюють різні виклики для регуляторів у всьому світі та по-різному впливають на розподіл влади, у наступному розділі будується типологія цифрових технологій. У свою чергу, цей комплексний підхід дозволяє нам визначити, де глобальне регулювання цифрових технологій буде особливо складним і наскільки воно новим [41].

На сьогоднішній день не запропоновано вичерпного списку характеристик цифрових технологій. Чотирирівнева модель найчастіше використовується для розрізнення технологічних артефактів, які потребують регулювання. Ці моделі, натхненні стеком протоколів TCP/IP, точно відповідають технологічному дизайну цифрових екосистем і насправді добре підходять для визначення потенційних регуляторних периметрів. Крім того, вони допомагають підкреслити, як численні технологічні артефакти будуються один на одному для надання інтегрованих цифрових послуг. Однак вони не підкреслюють, як різні технологічні продукти створюють різні політичні та економічні виклики для регуляторів [50].

Щоб диференціювати цифрові технології відповідно до їхніх політико-економічних наслідків, ми пропонуємо типологію з використанням двох взаємопов'язаних вимірів: централізації та (не)матеріальності. Хоча ці два виміри не єдині, за якими можна класифікувати цифрові технології, вони були в центрі дискусій щодо їх регулювання, що дозволило нам побудувати чотири ідеальні типи, які є особливо важливими для розуміння проблем, які вони можуть створювати для державних регуляторів [41].

По-перше, централізація враховує, якою мірою конкретна технологія надає перевагу кільком або багатьом посередникам. Високі вимоги до капіталу та мережеві ефекти є двома ключовими змінними, які пояснюють, чому певні цифрові технології мають тенденцію до централізації. Незважаючи на надихаючі історії походження багатьох найбільших технологічних компаній, небагато цифрових технологій сьогодні зароджуються в гаражі чи кімнаті гуртожитку коледжу, а якщо й трапляються, їх швидко купують ті самі компанії, які поширюють цей міф (тобто Apple, Google і Facebook).

Величезна кількість різних типів капіталу, накопиченого невеликою кількістю цифрових компаній, явно ускладнює новачкам (або навіть іншим великим компаніям) кинути виклик своєму домінуванню. Наведу вам один приклад: Microsoft довелося витратити понад 4,5 мільярда доларів, щоб створити Bing, щоб конкурувати з Google у пошуковій галузі [44].

Проте Bing все ще займає менше 3% світового ринку веб-пошуку, причому понад 90% послуг домінує Google. Так само небагато компаній мають капітал і необхідні технічні знання для створення супутників або інтернет-кабелів. Окрім цих високих вимог до капіталу, вартість багатьох цифрових компаній зростає зі збільшенням кількості їхніх користувачів. Наприклад, чим більше операторів Uber приєднається, тим більше водіїв Uber буде зацікавлено використовувати платформу, і навпаки. Ці мережеві ефекти не зовсім нові, але вони були значно посилені завдяки використанню цифрових технологій, які дозволили приватним компаніям охопити більше користувачів, ніж будь-коли раніше [38].

На відміну від традиційних звичайних магазинів, Amazon має легкий доступ до мільйонів споживачів. Це, у свою чергу, спонукає більшість виробників продавати свою продукцію на його платформі. Утримувати лідируючі позиції в секторі електронної комерції.

Однак оцифрування компаній не обов'язково призводить до більшої централізації та зменшення кількості посередників, яких необхідно

регулювати. Останні розробки в технології блокчейн є хорошим прикладом цього. Щоб усунути роль сторонніх посередників, конкретною метою цієї нової цифрової технології є створення децентралізованої структури передачі цифрових цінностей. Незважаючи на чіткі цілі, ступінь успіху залишається суперечливим. З розвитком цифрових технологій їхні потреби в капіталі, як правило, зростають, потреба в більш потужних комп'ютерах зростає, і в гру вступають мережеві ефекти. З'являється все більше доказів того, що інфраструктури на основі блокчейну, такі як платіжні канали для грошових переказів мігрантів, часто інтегровані та залежать від існуючої місцевої платіжної інфраструктури та соціально-культурної динаміки «останньої милі». Однак необхідно активно розглядати ступінь, до якого цифрові технології сприяють (де)централізації, щоб зрозуміти регуляторні проблеми, які вони можуть створити для національних регуляторів [15].

Другий вимір — це (не)матеріальна природа цифрових технологій. Як згадувалося раніше, цифровий світ часто помилково ототожнюють з нематеріальними структурами. Коли йдеться про цифрову економіку, люди думають про програмне забезпечення, дані та алгоритми. Інформація та інтелектуальна власність насправді є ключовими активами таких компаній, як Google і Facebook. Порівняно з нафтовими компаніями, які раніше очолювали список найдорожчих компаній, ці технологічні компанії, здається, мають відносно невеликий фізичний капітал, окрім мереж кабелів, які служать каналами передачі даних. Однак цю фізичну інфраструктуру не слід легко списувати з рахунків.

Цифрова економіка спирається на величезну мережу фізичної інфраструктури, включаючи супутники, підводні кабелі, центри обробки даних, комп'ютери та все більш різноманітний асортимент підключених товарів (таких як телефони, колонки, холодильники тощо). Здатність керувати цими фізичними об'єктами та зв'язками між ними забезпечує важливу силу, яку часто не помічають у фокусі уваги на нематеріальній природі «цифрового» [34].

Треба нагадати всім, щоб у цей час були уважні. Відрізнити матеріальні та (не)матеріальні артефакти є складним завданням. Пошукова система Google може працювати, лише якщо вона використовує різноманітну фізичну інфраструктуру. Так само всі фізичні структури базуються на тій чи іншій формі нематеріального капіталу. Наприклад, будівництво підводних кабелів спирається на незліченну кількість патентів. Тому відмінність між матеріальними та (не)матеріальними артефактами ніколи не слід вважати абсолютною. Зважаючи на це, деякі технологічні артефакти, які належать до категорії цифрових технологій, мають більш чітку матеріальну присутність, ніж інші, що має важливі наслідки для їх регулювання.

Технологічні артефакти з унікальними матеріальними властивостями, такі як фізична інфраструктура та пов'язані з нею товари, також, як правило, мають унікальну присутність у юрисдикціях, у яких вони використовуються та діють [12]. Це, у свою чергу, означає, що кожен національний регулятор може легко здійснювати над ними законні повноваження. Повертаючись до нашого попереднього визначення влади, вони мають чітку юридичну здатність діяти відповідно до своїх регулятивних переваг. У той же час артефакти менш чіткої матеріальної природи не обов'язково мають чіткий фізичний зв'язок у всіх юрисдикціях, де вони мають вплив. Алгоритми мають відповідати правилам юрисдикції, у якій вони первинно зареєстровані. Так само використання персональних даних має відповідати законам місця їх зберігання. Однак, через їх відносно невеликий розмір, вони можуть мати соціальні та економічні наслідки в юрисдикціях, де регулятори можуть не мати фізичної присутності для виконання законних повноважень.

Ступінь централізації та (не)матеріальності цифрових технологій разом утворюють чотири різні ідеальні типи.

Кожен ідеальний тип насамперед представляє технологічний артефакт, а не конкретну компанію, наприклад цифрові гіганти, такі як Google і Amazon, які мають технології, що потрапляють у всі чотири квадранти. Можливість наявності кількох позицій в одній компанії не тільки не підриває

цінності нашого списку, але й підкреслює важливість відмови від застосування універсального підходу під час регулювання цих компаній. Тип 1 являє собою комбінацію фізичних і централізованих вимірів і описує базову фізичну інфраструктуру, що стоїть за будь-якою цифровою послугою. Варто зазначити, що жодна окрема країна чи компанія не домінує у всій глобальній телекомунікаційній інфраструктурі, але є кілька гравців, які відіграють важливу роль.

Тип 2 найкраще представлений супутніми товарами, які загалом можна порівняти та легко взаємозамінити. Як наслідок, виробництво та комерціалізація цих продуктів часто призводить до більш гострої конкуренції, ніж будівництво великих телекомунікаційних мереж. До них належать великі компанії, такі як Siemens, а також менші компанії, такі як Sonos або Fitbit, які спеціалізуються на одному конкретному типі продукції, а саме на розумних колонках і розумних годинниках.

Категорія 3 відноситься до цифрових послуг, які створюють цінність переважно за рахунок нематеріального капіталу (тобто інформації та інтелектуальної власності) і є висококонцентрованими, як-от алгоритм пошуку Google, який домінує на своєму ринку.

Нарешті, тип 4 є нематеріальним і дифузним. Він відображає цифрові технології, такі як різні блокчейн-проекти, які також покладаються на нематеріальний капітал, але спрямовані на поширення інформації та знань, а не на концентрацію в руках небагатьох. Розділивши цифрові технології на ці чотири категорії, наступний розділ зосередиться на тому, що це означає для їх глобального регулювання.

Різні регуляторні органи стикаються з різними регулятивними проблемами.

Цифрові технології поділяють на ці чотири типи просто для того, щоб спростити їхню різноманітність і часто дублюючу природу [8]. Насправді ці чотири види мають свої особливості, і їх важко об'єднати в одній назві. Особливо важливим для державних регуляторів, які прагнуть

використовувати цифрову економіку для суспільного блага, є те, що ці чотири ідеальні типи технологічних продуктів створюють різні проблеми для їх глобального регулювання та по-різному впливають на глобальний розподіл влади. Дотримуючись порядку вступу, у цьому розділі буде зосереджено увагу на конкретних регуляторних проблемах, пов'язаних із цифровими технологіями, і на тому, як державні регулятори можуть вирішити ці проблеми. Це також покаже, як міркування національних органів влади можуть обмежувати міжнародне співробітництво і, по суті, обмежувати здатність регуляторів вживати заходів [17].

По-перше, унікальна матеріальна природа цифрових технологій Категорії 1 означає, що вони мають чітку фізичну присутність у межах юрисдикції країни, в якій вони діють, і не можуть бути легко передані, як нематеріальний капітал. Їх високий ступінь концентрації означає наявність посередників, які легко ідентифікувати, з якими регулятори можуть взаємодіяти. Їх регулювання є особливо чутливим з огляду на ключову роль, яку вони відіграють у розвитку нових цифрових послуг. Супутники, антени, мережеві кабелі та центри обробки даних — це лише фізична інфраструктура цифрової економіки. Таким чином, регуляторні проблеми, які виникають у зв'язку з технологіями Категорії 1, подібні до тих, які створювали регуляторні проблеми для комунальних підприємств у 19-му та 20-му століттях. Державні регулюючі органи спочатку повинні знайти шляхи сприяння конкуренції без надмірного обмеження інвестицій та інновацій [4].

Однак у глобальному контексті регулювання цих фізичних інфраструктур має інший рівень складності. Будучи важливим каналом для транскордонного потоку інформації, перший тип цифрових технологій є важливим джерелом національної структурної влади. Це стимулює національні регулятори вводити обмеження на вхід на ринок і підтримує розвиток національних лідерів. Наприклад, у нещодавньому випадку розгортання довгоочікуваних мереж 5G Сполучені Штати заборонили домінуючу китайську компанію Huawei та пом'якшили різні правила щодо

найбільших телекомунікаційних операторів США. Вони включають скасування правил мережевого нейтралітету, які забороняють інтернет-операторам встановлювати різні ціни на різні типи інформації, що передається через їхні мережі. Уряд США сподівається, що завдяки цьому кроку він заохотить приватний сектор зробити необхідні інвестиції в майбутні телекомунікаційні мережі та допоможе Сполученим Штатам стати світовим лідером у технології 5G. В останні роки інші країни також прийняли закони про локалізацію даних, щоб змусити приватні компанії створювати інфраструктуру для локальної обробки цифрових даних і обмежити глобальний вплив великих цифрових компаній США [19]. Однак ця регуляторна стратегія може відбуватися за рахунок майбутнього технологічного розвитку та серйозно обмежити зростання глобальної цифрової економіки.

По-друге, друга категорія цифрових технологій все частіше відноситься до так званого Інтернету речей (IoT). Це фізичні об'єкти, які ми використовуємо в повсякденному житті, такі як холодильники, телевізори та навіть прості ключі, і значна частина їх цінності походить від матеріалів інтелектуальної власності (даних, програмного забезпечення, алгоритмів тощо) та їх взаємозв'язку з ширшою цифровою інфраструктурою. На відміну від великої фізичної інфраструктури, про яку йшлося раніше, існує багато посередників, які можуть підлягати державному регулюванню. Практично всі компанії, які виробляють і продають продукти IoT, регулюються в усіх юрисдикціях, у яких вони працюють. Однією з ключових проблем, з якою стикаються державні регулятори, є забезпечення розробки єдиних галузевих стандартів для гарантування сумісності продуктів IoT, але це не завжди в інтересах найбільших компаній. Інакше деякі компанії можуть бути виключені з певних ланцюжків створення вартості, тоді як інші намагатимуться отримати ренту зі споживачів, забороняючи їм використовувати пов'язані товари поза межами їхніх технологічних систем [20].

Зараз країни наполегливо працюють над встановленням галузевих стандартів для продуктів IoT. Хоча всі можуть отримати вигоду від загальних стандартів, що важливо, переваги розподіляються нерівномірно, і найбільше виграють перші, формуючи таким чином регулювання майбутніх цифрових технологій. Китай є однією з найактивніших країн у розробці глобальних стандартів для продуктів Інтернету речей у рамках Міжнародного союзу електрозв'язку та Міжнародної організації стандартизації. Крім того, що він запропонував велику кількість нових стандартів, він також заснував нові технічні комітети та направив різних експертів для участі в роботі цих міжнародних організацій. Стурбований тим, що це може призвести до домінування Китаю в цифровій економіці, ЄС закликав до альянсу зі Сполученими Штатами для просування своїх стандартів у всьому світі. Зростаюча конкуренція збільшує ризик фрагментації законодавства, що може ще більше порушити ланцюжки поставок і завдати шкоди інтересам другої категорії користувачів цифрових технологій [10].

По-третє, коли сьогодні люди думають про цифрові технології, перше, що спадає на думку, це, ймовірно, третя категорія технологій. Як згадувалося раніше, до цієї категорії входять відомі цифрові сервіси таких компаній, як Uber, Airbnb, Facebook, Google, Alibaba, Tencent і Amazon, які розробили сервіси на основі нових методів збору та обробки даних. Їх все частіше називають цифровими платформами, які об'єднують різні групи користувачів, наприклад споживачів і продавців. Централізований характер цих технологій означає, що, як і у випадку з великою фізичною інфраструктурою, державні регулятори можуть легко ідентифікувати компанії, які вони хочуть контролювати. Однак ключовою відмінністю та проблемою регулювання є те, що їх нематеріальна природа також означає, що вони не обов'язково фізично розташовані в межах їх юрисдикції. У той час як штати, де знаходяться штаб-квартири компаній, що стоять за цими технологіями або частинами їхніх операцій, зможуть контролювати, як ці технології використовуються та застосовуються, багато штатів будуть

обмежені відсутністю чіткої фізичної присутності цих технологій на їхній території та будуть змушені шукати способи відстоювати своє право регулювати їх.

Використання агентів і місцевих посередників є поширеним способом вирішення цієї проблеми. Замість того, щоб безпосередньо регулювати компанії, що стоять за технологіями Категорії 3, державні регулятори могли б фактично використовувати свої зв'язки з іншими компаніями, щоб забезпечити дотримання правил. Наприклад, вони можуть попросити місцевих інтернет-провайдерів заблокувати своїм користувачам доступ до веб-сторінок, які порушують їхні закони про ворожу мову чи інтелектуальну власність. Однак це рішення все ще недосконале та найкраще працює, коли мета полягає в тому, щоб запобігти проникненню на їхній ринок, а не коли технології Категорії 3 фактично відповідають новим правилам. Перенесення певної фізичної інфраструктури, наприклад центрів обробки даних, може також обмежити кількість місцевих посередників, проти яких регулятори можуть вжити заходів [33].

Формулювання норм екстериторіальної дії є одним із важливих шляхів вирішення цієї проблеми. Протягом багатьох років ЄС значною мірою розробив правила захисту даних, щоб захистити використання персональних даних у європейських країнах, незалежно від того, де вони використовуються. Цей регуляторний підхід був особливо посилений після нещодавнього прийняття Загального регламенту захисту даних (GDPR), який дає Китаю право накладати більше штрафів на іноземні компанії. Недавнє рішення французьких регуляторів оподатковувати іноземні компанії, які надають цифрові послуги у Франції, є ще одним прикладом такого регуляторного підходу. Однак такий підхід міг би сприяти регулятивній конкуренції та створювати складне правове середовище для підприємств і фізичних осіб. Держави, які надають ці цифрові послуги, також можуть прагнути обмежити використання екстериторіального регулювання, що призведе до посилення міждержавних конфліктів. Наприклад, Сполучені

Штати погрожували запровадити нові тарифи на французьку продукцію, змусивши Францію відкласти свої нові податкові плани, поки ОЕСР розробляє свою пропозицію. Використання екстериторіальної юрисдикції зрештою все ще обмежене тим фактом, що все ще має існувати чіткий зв'язок між юрисдикцією регулятора та компаніями, які стоять за технологіями Категорії 3. У своєму нещодавньому рішенні щодо застосовності права бути забутих Суд Європейського Союзу (СЈUE) чітко підтвердив, що «оператори пошукових систем не зобов'язані впроваджувати розіменування в усіх версіях своїх пошукових систем». Той факт, що йому потрібно зробити це лише на європейській версії свого веб-сайту (наприклад, Google.fr), значно обмежує ефективність права бути забутих, оскільки інформація залишатиметься як посилання на інших його доменах в Інтернеті, таких як Google.com. Подолання цих викликів неминуче вимагатиме більшої співпраці та глобального регулювання між державними регуляторами в усьому світі [12].

По-четверте, і нарешті, четверту категорію технологій, можливо, найважче уявити та регулювати. Дійсно, не тільки їх діяльність менш фізично зрозуміла, але вони також не мають чітких регуляторних посередників. Технологія блокчейн є одним із останніх прикладів таких цифрових технологій, основною метою яких є «повторна децентралізація» цифрових мереж. Коротше кажучи, технологія блокчейну базується на численних технічних інноваціях, особливо шифруванні та часових мітках, щоб забезпечити безпечну передачу цінностей без необхідності довіреної третьої сторони. Це може приймати форму обміну валюти (наприклад, біткойн) і договірних прав або іншої цінної інформації. Непатентований і відкритий характер протоколу блокчейн означає, що практично кожен може використовувати його для обробки будь-якого типу економічних транзакцій. Потім транзакції учасників перевіряються розподіленою мережею комп'ютерів, які вирішують складні математичні головоломки та зберігають їх у вигляді «блоків» у загальнодоступній книзі. Безпека та незмінність

інформації зумовлені тим, що неможливо змінити інформацію однієї транзакції, не змінюючи весь блокчейн, для чого потрібна величезна обчислювальна потужність, а дані зберігаються всіма учасниками. Іншими словами, теоретично жодна організація не може змінювати дані, що зберігаються в блокчейні, без згоди інших учасників мережі блокчейну [4].

Відсутність єдиного валідатора, такого як банк чи інший фінансовий посередник, є однією з причин, чому державні установи збентежені або навіть вороже ставляться до технології блокчейн. Насправді безліч мереж організацій, поширених по всьому світу, нелегко взяти під їхній контроль, і ризик спроби приватних суб'єктів обійти свої юридичні зобов'язання очевидний. Відносна невідчутність комп'ютерного коду та даних, що лежать в основі блокчейнів, означає, що державним регулюючим органам важко здійснювати над ними владу. Навіть якби уряди могли заборонити використання технології блокчейн на своїх територіях або створити правила для її регулювання, ці регулятивні дії було б важко забезпечити, оскільки вони, як правило, перебували б поза їх юрисдикцією. Зрештою, усі користувачі можуть стати регульованими посередниками, але це, очевидно, ризикує бути неефективним. Парадоксально, але робота з приватними посередниками може бути найкращим рішенням для регулювання четвертої категорії цифрових технологій і блокчейна.

Дійсно, багато підтримуваних державою криптовалютних бірж зараз забезпечують дотримання вимог щодо ідентифікації, тоді як поява індустрії розвідки блокчейнів дозволила поліції та службам безпеки ідентифікувати осіб, які беруть участь у транзакціях криптовалюти, з більшою точністю. Хоча приватні суб'єкти можуть відігравати певну роль у регулюванні інших цифрових технологій, вони особливо важливі для регулювання таких технологій, як блокчейн і криптоактиви. Насправді такі організації, як гірничодобувні компанії² або онлайн-торговельні платформи, стали каналами для здійснення національним регулятором своїх законних повноважень. Наприклад, канадський уряд визнав це та вніс поправки до

Закону про доходи, одержані злочинним шляхом (відмивання грошей) і фінансування тероризму, у 2014 році, вимагаючи від підтримуваних державою криптовалютних бірж запроваджувати програми боротьби з відмиванням грошей і повідомляти про підозрілу діяльність відповідним правоохоронним органам. Навпаки, інші країни, такі як Індія та Китай, вирішили обмежити або навіть заборонити діяльність таких торгових майданчиків на своїй території. Це здається контрпродуктивним, оскільки лише виштовхне цих посередників за кордон і зрештою обмежить їхню здатність контролювати та впливати на майбутній розвиток цієї нової технології. Зважаючи на це, недостатньо працювати лише через державних приватних посередників. Щоб ці технології й надалі залишалися можливостями для позитивних економічних перетворень, нам потрібно знову зміцнити глобальну співпрацю. В іншому випадку деякі організації можуть спробувати обійти контроль національних регуляторів і розробити послуги в слабших юрисдикціях, як це було з торговими платформами на Мальті чи Панамі [15].

Безсумнівно, цифрові технології трансформують економічні структури та розширюють можливості нових і існуючих транснаціональних гравців. Оскільки державні регулятори прагнуть відновити свою владу в епоху цифрових технологій, ми стверджуємо, що не всі технологічні продукти, які підпадають під концепцію цифрових технологій, створюють однакові регулятивні проблеми. Важливо те, що різні рівні централізації та сприйнятої важливості створюють особливі проблеми для державних регуляторів. Крім того, хоча технічні артефакти типу 1 рідко створюють нові проблеми, з технічними артефактами типу 4 може бути важче впоратися. Через їх фрагментованість і відносно обмежену фізичну присутність регуляторам часто доводиться працювати з новими типами приватних посередників. Визнаючи це, штати скорегували свої правила. Однак заходи реагування різних країн часто є недосконалими і можуть навіть спричинити нові проблеми.

Точніше кажучи, якщо держави регулюватимуть лише ІВ категорії 1, вони можуть спочатку сприяти сек'юритизації цифрової економіки та серйозно обмежити її глобальний розвиток. Оскільки контроль над критично важливою фізичною інфраструктурою все частіше розглядається як джерело влади, держави можуть спробувати відновити свій контроль або обмежити свою залежність від певних технологій за допомогою потенційно ворожих засобів. У той же час, регулювання артефактів Категорії II породжує традиційну проблему координації, коли держави повинні узгодити загальний набір стандартів. Невиконання цієї вимоги поставить під загрозу будь-які спроби сприяти більшій конкуренції та взаємодії. Використання екстериторіального регулювання для контролю над продуктами третіх технологій також може призвести до регуляторної конкуренції та поставити багато країн у особливо невігідне становище. Як зазначалося вище, навіть така потужна юрисдикція, як ЄС, може бути обмежена у своїй здатності вживати заходів. Специфіка технологічних продуктів Категорії 4 зрештою означає, що їх регулювання може бути ефективним лише за умови досягнення глобальної співпраці. Навіть країни з великим адміністративним ресурсом потребують підтримки менших держав, щоб гарантувати, що їхні правила не обходять [28].

Таким чином, повне розуміння різноманітних регуляторних проблем, пов'язаних із різними цифровими технологіями, є необхідним, але недостатнім саме по собі. Глобальна співпраця є терміновою, і міжнародні організації відіграють ключову роль у просуванні консенсусу. Це тим важливіше, що жоден державний регулятор не здатний самостійно вирішити всі регуляторні проблеми, пов'язані з цифровими технологіями. Як показує випадок із четвертою категорією цифрових технологій, навіть регуляторам потужних країн важко діяти незалежно. Цифрові технології роблять світ більш взаємозалежним, вимагаючи глобальних рішень. У той же час ця стаття прагне прояснити, що, впливаючи на розподіл влади, регулювання цифрових технологій не матиме простої відповіді. Торгово-технологічна

суперечка між Китаєм і Сполученими Штатами чітко показала, наскільки важко буде досягти глобального консенсусу щодо регулювання цифрових технологій, а також нестабільний стан багатьох міжнародних установ.

Тому зростає роль інформаційних технологій. Приватні власники допомагатимуть державному сектору в боротьбі з проявами тероризму та надзвичайними ситуаціями, створюючи досвід і технології для ефективного розподілу наявних ресурсів для забезпечення безпеки [34].

Окрім традиційних напрямків публічно-приватного партнерства у сферах освіти, охорони здоров'я та надання державних послуг, спостерігається тенденція делегування окремих функцій держави у сфері громадської безпеки. Доведено, що передача окремих функцій у сфері громадської безпеки недержавним структурам має сприяти суттєвій економії бюджетних коштів, зберігаючи при цьому соціально прийнятний «індекс безпеки» та зосереджуючи можливості спеціалізованих державних органів на ключових напрямках діяльності запобігання, виявлення і усунення існуючих загроз.

Існує думка, що приватний сектор у партнерстві з органами національної безпеки має можливість заздалегідь координувати власні плани щодо евакуації, транспортування, кібербезпеки та інших питань, отримуватиме інформацію від національних органів влади про загрози та тенденції в цій сфері. У надзвичайних ситуаціях приватний сектор буде працювати з інформацією, зберігати, встановлювати протоколи конфіденційності, покращувати загальну безпеку країни. Одним із елементів безпечного простору є питання гуманітарної допомоги в надзвичайних ситуаціях. Гуманітарна логістика визначається як процес надання ефективної підтримки постраждалому населенню під час катастрофічних подій. Складність гуманітарних ланцюгів постачання полягає в тому, що ці процеси необхідно планувати та виконувати в умовах надзвичайної невизначеності та часових обмежень.

У надзвичайних ситуаціях публічно-приватні партнерства задіють свої комерційні ланцюжки поставок критично важливих товарів і послуг, які доповнюють ланцюжки поставок державних послуг або товарів, щоб мінімізувати кризові ситуації. Метою публічноприватного партнерства у сфері безпеки є зменшення вартості негативних наслідків, спричинених обмеженнями витрат державного бюджету та обмеженнями корпоративної участі. Основним завданням публічно-приватного партнерства у надзвичайних ситуаціях вважається вдосконалення антикризового менеджменту. Отже, публічно-приватне співробітництво у сфері безпеки може забезпечити ефективне виконання функцій держави, спрямованих на захист критичної інфраструктури, боротьбу з тероризмом та кібертероризмом, вирішення низки гуманітарних проблем, що значно покращить суспільний добробут, безпеку та охорону діяльність [5].

Публічно-приватні партнерства можуть розглядатися як рішення з управління кібербезпеки. Такі партнерства є інструментом для досягнення певної гнучкості та надійності системи безпеки. Карр стверджує, що публічноприватне партнерство спричиняє «ринковий підхід» у забезпеченні кібербезпеки, яка є частиною національної безпеки [7]. В такий же спосіб публічно-приватне партнерство може бути способом «передати» обов'язки забезпечення безпеки приватному партнерові на ринкових засадах [8]. Для забезпечення кібербезпеки державі, громадськості та приватному сектору потрібно взаємодіяти одне з одним [9]. Це знаходить своє відображення у зростаючій кількості ініціатив, в яких підкреслюється важливість партнерських відносин між публічним та приватним секторами для забезпечення кібербезпеки [10]. На сьогодні вчені стверджують, що використання механізму публічно-приватного партнерства можливе для забезпечення кібербезпеки. Схої дії ми можемо спостерігати і у США, що свідчить про зміну публічно-приватного партнерства шляхом його застосування в нових сферах, а саме у цифровій економіці.

Висновки за розділом 2

У другому розділі кваліфікаційної роботи було проаналізовано еволюцію, сучасний стан і особливості трансформації державно-приватного партнерства (ДПП) у Сполучених Штатах Америки в контексті цифровізації економіки.

На основі історичного огляду встановлено, що модель ДПП у США формувалася поступово, починаючи з середини ХХ століття, через реалізацію великих інфраструктурних та соціальних програм (зокрема, програми оновлення міст, Medicare, проекти у сфері транспорту, освіти, охорони здоров'я тощо). З часом модель ДПП стала інструментом гнучкого залучення приватного сектора до публічного управління та модернізації критичних галузей економіки.

Оцінка сучасного стану ДПП у США показала високий рівень інституційної зрілості, наявність законодавчого забезпечення, розвинену практику укладення контрактів на основі розподілу ризиків, прозорих процедур закупівель та довгострокових угод. У США широко використовуються різні форми партнерства, включаючи ВОТ-моделі, концесії, лізинг і контракти на управління. Значна частка проектів реалізується в галузі транспорту, енергетики, телекомунікацій та цифрової інфраструктури.

Окрему увагу приділено цифровій економіці як новому виклику в трансформації ДПП. Показано, що цифровізація змінює не лише форми взаємодії між державою та бізнесом, а й саму структуру економіки: відбувається перехід від матеріальних активів до даних, цифрових платформ та алгоритмів, що підвищує цінність нематеріальних ресурсів. У цьому контексті ДПП у США набуває нових форм – зокрема, проекти у сфері «розумних міст», хмарних сервісів, кібербезпеки та автоматизації державних послуг.

Досвід США свідчить про здатність державно-приватного партнерства адаптуватися до умов цифрової трансформації, забезпечуючи інноваційність, оперативність та ефективність реалізації масштабних цифрових ініціатив. Цей досвід є цінним прикладом для країн із перехідною економікою, зокрема України, щодо формування стратегії цифрового розвитку через ефективне партнерство держави і бізнесу.

ВИСНОВКИ

У ході дослідження теми було встановлено, що трансформація державно-приватного партнерства (ДПП) в умовах цифровізації є важливим напрямом розвитку сучасної світової економіки, оскільки дозволяє ефективно поєднувати ресурси, досвід та інноваційні можливості державного і приватного секторів для вирішення масштабних соціально-економічних завдань. Цифрова трансформація не лише змінює інструменти співпраці між державою та бізнесом, а й формує нові напрями партнерства, засновані на даних, платформах, алгоритмах і технологіях майбутнього.

У теоретичному аспекті було уточнено поняття, функції та типологію ДПП, визначено його ключові характеристики як форми взаємодії публічного і приватного секторів. Обґрунтовано, що ДПП в умовах цифровізації набуває нових форм, у яких зростає роль інформаційно-комунікаційних технологій, електронного врядування, інноваційної інфраструктури та цифрових послуг.

На прикладі США було проаналізовано практичну реалізацію ДПП у цифрову епоху. Досліджено, що Сполучені Штати мають розвинену правову, інституційну та фінансову базу для реалізації публічно-приватних проєктів у цифровій сфері. Виявлено широкий спектр партнерських ініціатив у галузях «розумної» інфраструктури, кібербезпеки, хмарних сервісів, цифрової ідентифікації та електронного уряду. Продемонстровано, що цифровізація сприяє підвищенню прозорості, ефективності й адаптивності ДПП, особливо у сфері надання публічних послуг та розбудови критичної інфраструктури.

Отримані результати дозволили сформулювати пропозиції щодо можливостей адаптації досвіду США до українських реалій, зокрема в контексті розробки цифрової політики, стимулювання інновацій та зміцнення інституційних основ ДПП. У роботі підкреслено необхідність розроблення державної стратегії цифрового партнерства, вдосконалення законодавчої бази та активного залучення бізнесу до реалізації цифрових трансформаційних проєктів.

Загалом, результати дослідження підтверджують глибоку взаємозалежність між процесами цифровізації та еволюцією державно-приватного партнерства, а також стратегічну важливість цього механізму для формування конкурентоспроможної цифрової економіки.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 2022 Public-Private Partnership Trends Report [Електронний ресурс] // P3•EDU. – 2022. – Режим доступу: <https://www.p3edu.com/wp-content/uploads/2022/03/2022-Public-Private-Partnership-Trends-Report.pdf.p3edu.com>
2. Addressing the Challenges and Opportunities of Digital Transformation through Public-Private Sector Collaboration [Електронний ресурс] // U.S. Chamber of Commerce. – Режим доступу: <https://www.uschamber.com/technology/addressing-the-challenges-and-opportunities-of-digital-transformation-through-public-private-sector-collaboration.uschamber.com>
3. America Needs an Infrastructure Revolution [Електронний ресурс] // Financial Times. – 2025. – Режим доступу: <https://www.ft.com/content/72c7d2d4-fd11-48dc-b1d5-2d6765cd0467.ft.com>
4. Collaboration Is Key: The Future of Public-Private Partnerships in Innovation [Електронний ресурс] // GovLoop. – Режим доступу: <https://www.govloop.com/community/blog/collaboration-is-key-the-future-of-public-private-partnerships-in-innovation/.govloop.com>
5. Country Profile: United States of America - PUBLIC-PRIVATE-PARTNERSHIP [Електронний ресурс] // World Bank. – Режим доступу: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/country-profile-united-states-america.ppp.worldbank.org>
6. Digital Transformation in Public-Private Collaborations: The Success of Host Government Support [Електронний ресурс] // ScienceDirect. – 2024. – Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0925527324003189.sciencedirect.com>
7. Digital Transformation of Public-Private Partnership Tools [Електронний ресурс] // MDPI. – 2021. – Vol. 14, No. 3. – Режим доступу:

<https://www.mdpi.com/1911->

[8074/14/3/121.mdpi.com+1pdfs.semanticscholar.org+1](https://www.mdpi.com/1911-8074/14/3/121.mdpi.com+1pdfs.semanticscholar.org+1)

8. FACT SHEET: Biden-Harris Administration Launches New Era in Public-Private Partnership [Электронный ресурс] // The White House. – 2025. – Режим доступа: <https://bidenwhitehouse.archives.gov/briefing-room/statements-releases/2025/01/07/fact-sheet-biden-%E2%81%A0harris-administration-launches-new-era-in-public-private-partnership/.bidenwhitehouse.archives.gov>

9. Google Gives San Francisco Free Wi-Fi in Public Places [Электронный ресурс] // TIME. – 2014. – Режим доступа: <https://time.com/3453871/google-gives-san-francisco-free-wi-fi-in-public-places/.time.com>

10. How We Connected One Billion Lives Through Digital Technology [Электронный ресурс] // TIME. – 2025. – Режим доступа: <https://time.com/7209794/edison-alliance-digital-technology/.time.com>

11. Impact of Digital Technology on Public-Private Partnership [Электронный ресурс] // AIP Publishing. – 2023. – Режим доступа: <https://pubs.aip.org/aip/acp/article-abstract/2854/1/060003/2908002/Impact-of-digital-technology-on-public-private.pubs.aip.org>

12. Innovating Through Public–Private Partnership [Электронный ресурс] // Archives of Business Research. – 2024. – Режим доступа: <https://journals.scholarpublishing.org/index.php/ABR/article/view/17727.journals.scholarpublishing.org>

13. Private Sector and Public-Private Partnerships [Электронный ресурс] // U.S. Department of State. – Режим доступа: <https://www.state.gov/policy-issues/private-sector-and-public-private-partnerships/.state.gov>

14. Public-Private Partnership – DCO [Электронный ресурс] // Digital Cooperation Organization. – Режим доступа: <https://dco.org/public-private-partnership-3/.dco.org>

15. Public-Private Partnerships – Digital Transformation Collaborative Finance Toolkit [Электронный ресурс] // UNESCO. – Режим доступа:

<https://www.unesco.org/en/dtc-finance-toolkit-factsheets/public-private-partnerships.unesco.org>

16. Public-Private Partnerships (PPPs) for the SDGs [Электронный ресурс] // UNECE. – Режим доступа:

<https://unece.org/ppp.unece.org+1unece.org+1>

17. Public-Private Partnerships Are Key to Digital Age Success [Электронный ресурс] // TIME. – 2022. – Режим доступа:

<https://time.com/collection/davos-2022/6176800/public-private-partnerships-digital-age-success/.time.com>

18. Public-Private Partnerships Can Drive Digital and Green Transformations for Sustainable Development Goals [Электронный ресурс] //

UNECE. – Режим доступа: <https://unece.org/economic-cooperation-and-integration/news/ppps-can-drive-digital-and-green-transformations.unece.org>

19. Public-Private Partnerships Can Enable Digital Recovery [Электронный ресурс] // World Economic Forum. – Режим доступа:

<https://www.weforum.org/stories/2021/06/public-private-digital-recovery-small-businesses/.weforum.org>

20. Public-Private Partnerships for the Digitalization of Romania at D-Tech Forum 2025 [Электронный ресурс] // Business Review. – 2025. – Режим

доступу: <https://business-review.eu/tech/public-private-partnership-for-the-digitalization-of-romania-at-d-tech-forum-2025-284240.business-review.eu>

21. Public-Private Partnerships Help Balance Digital Landscape [Электронный ресурс] // PYMNTS.com. – 2024. – Режим доступа:

<https://www.pymnts.com/news/international/2024/public-private-partnerships-help-balance-uneven-global-digital-landscape/.pymnts.com>

22. Public-Private Partnerships Help Communities Achieve Their Digital Inclusion Goals [Электронный ресурс] // Government Technology Insider. –

Режим доступа: <https://governmenttechnologyinsider.com/public-private-partnerships-help-communities-achieve-their-digital-inclusion-goals/.governmenttechnologyinsider.com>

23. Public-private partnerships in the United States [Электронный ресурс] // Wikipedia. – Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Public%20%80%93private_partnerships_in_the_United_States.en.wikipedia.org

24. Public-Private Partnerships: An Alternative To Foreign Ownership Of Digital Platforms [Электронный ресурс] // Forbes. – 2025. – Режим доступа: <https://www.forbes.com/councils/forbesbusinesscouncil/2025/05/15/public-private-partnerships-an-alternative-to-foreign-ownership-of-digital-platforms/.forbes.com>

25. Public-Private Partnerships: An International Performance Review / Hodge G. A., Greve C. // Public Administration Review. – 2007. – Vol. 67, No. 3. – С. 545–558.en.wikipedia.org

26. Public-Private Partnerships: USA [Электронный ресурс] // Bracewell LLP. – Режим доступа: <https://www.bracewell.com/resources/public-private-partnerships-usa/.bracewell.com>

27. Reaping the Benefits of Digital Transformation through Public-Private Partnerships [Электронный ресурс] // Springer. – 2022. – Режим доступа: <https://link.springer.com/article/10.1007/s43508-022-00056-9.link.springer.com>

28. San Francisco Just Took a Huge Step Toward Internet Utopia [Электронный ресурс] // WIRED. – 2017. – Режим доступа: <https://www.wired.com/story/san-francisco-municipal-fiber.wired.com>

29. The Wealth Weekend: Juneteenth NYC Summit Unites Tech, Investment, and Innovation for Black American Economic Empowerment [Электронный ресурс] // Yahoo Finance. – 2025. – Режим доступа: <https://finance.yahoo.com/news/wealth-weekend-juneteenth-nyc-summit-141500832.html.finance.yahoo.com>

30. Transcript: Martin Wolf Interviews Mariana Mazzucato – Can the State Innovate? [Электронный ресурс] // Financial Times. – 2025. – Режим доступа: <https://www.ft.com/content/647c9e79-2d66-4f19-977a-20b062035484.ft.com>

31. Біла І.С. Світовий досвід державно-приватного партнерства // Вісник Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право. – 2018. – Вип. 2. – С. 25–30.

32. Бондаренко С.М. Government 5.0 як основа ефективності державно-приватних партнерств у період повоєнного відновлення України // Електронний архів КНУТД. – 2024. – 254 с.

33. Горошкова Л.А., Волков П.В. Державно-приватне партнерство в управлінні нерухомістю / Л.А. Горошкова, П.В. Волков // *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. – 2015. – Т. 2, № 12. – С. 179–183.

34. Григоренко В.А. Державно-приватне партнерство у сфері кібербезпеки: міжнародний досвід та можливості для України // Інформація і право. – 2021. – № 2(37). – С. 155–161.

35. Державно-приватне партнерство як механізм фінансування інноваційної діяльності вищих навчальних закладів України / М.І. Дрогомирецька // *Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості: тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції*, м. Львів, 14–16 травня 2015 р. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. – С. 128–129.

36. Дубов Д. Державно-приватне партнерство у сфері кібербезпеки: міжнародний досвід та можливості для України // Аналітична доповідь. – Київ: НІСД, 2018. – 84 с.

37. Дука А. Світовий досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства у сфері наукової та інноваційної діяльності // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2018. – Вип. 11(39). – С. 30–35.

38. Зайкіна Г.М. Правозастосування електронного врядування в контексті державно-приватного партнерства в секторі безпеки та оборони

держави // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. – 2023. – № 80(2). – С. 50–56.

39. Заскока Ю.В. Державно-приватне партнерство в сфері кібербезпеки України: стан та проблеми забезпечення // Наукові перспективи. – 2021. – № 9(15). – С. 45–50.

40. Калінько І.В., Гончаренко Н.В. Державно-приватне партнерство: зарубіжний досвід та перспективи реалізації в Україні // Науковий вісник Полісся. – 2017. – № 4(12). – С. 45–50.

41. Калінько І.В., Гончаренко Н.В. Державно-приватне партнерство: зарубіжний досвід та перспективи реалізації в Україні / І.В. Калінько, Н.В. Гончаренко // *Науковий вісник Полісся*. – 2015. – № 1(1). – С. 15–21.

42. Каплінський О. Законодавча основа науково-технологічного та інноваційного лідерства США // Економіка та прогнозування. – 2017. – № 2. – С. 45–52.

43. Касич А.О., Чернявська О.В., Бондаренко С.М. Government 5.0 як основа ефективності державно-приватних партнерств у період повоєнного відновлення України: монографія. – Київ: КНУТД, 2024. – 254 с.

44. Коляда Т.А. Перспективні сфери застосування державно-приватного партнерства в Україні // Молодий вчений. – 2016. – № 12.1(40). – С. 588–590.

45. Круглов В. Інноваційні технології у державно-приватному партнерстві: досвід Європейського Союзу для України // Науковий вісник: Державне управління. – 2024. – № 2(16). – С. 75–89.

46. Круглов В.В. Державно-приватне партнерство у сфері кібербезпеки // Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління. – 2018. – Т. 29(68), № 3. – С. 57–61.

47. Круглов В.В. Роль державно-приватного партнерства у сфері безпеки // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 12. – С. 107–110.

48. Круглов В.В. Співробітництво державного та приватного секторів у сфері безпеки // Публічне управління та адміністрування в умовах війни і в поствоєнний період в Україні. – 2022. – С. 77–79.
49. Малахов Г.Б. Шляхи удосконалення державно-приватного партнерства у сфері кібербезпеки України // Інформація і право. – 2023. – № 4(47). – С. 45–52.
50. Марушак А., Панченко В. Взаємодія державного та приватного секторів у сфері кібернетичної безпеки: іноземний досвід та перспективи для України // Інформаційна безпека людини, суспільства, держави. – 2014. – № 3(16). – С. 58–59.
51. Овчарова Л.П. Зарубіжний досвід залучення приватного сектору до реалізації інфраструктурних проєктів // Сучасні проблеми економіки та підприємництва. – 2013. – Вип. 11. – С. 133–139.
52. Онуфрієнко О. «День прийдешній» цифровізації публічного врядування у США: стратегія штучного інтелекту // Аспекти публічного управління. – 2020. – Т. 8, № 1. – С. 45–52.
53. Процак К.В., Карий О.І., Мавріна А.О. Договірне регулювання проєктів державно-приватного партнерства в Україні / К.В. Процак, О.І. Карий, А.О. Мавріна // *Наукові журнали та конференції Львівської політехніки*. – 2015. – Вип. 2, № 815(1). – С. 83–87.
54. Савченко О. Інноваційні аспекти розвитку цифровізації публічного управління в США // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2022. – № 2(30). – С. 120–130.
55. Савчук М. Інновації крізь призму державно-приватного партнерства // Юридична газета. – 2017. – № 39(589). – С. 10–12.
56. Серебряк С.В. Державно-приватне партнерство у сфері забезпечення кібербезпеки // Аналітично-порівняльне правознавство. – 2024. – № 6. – С. 57–63.

57. Ткачук Н.А. Правове регулювання взаємодії Служби безпеки України з приватним сектором у сфері забезпечення кібербезпеки // Інформація і право. – 2020. – № 3(40). – С. 45–50.

58. Філіппова С.В., Малін О.Л. Сутність та виклики цифровізації економіки для державно-приватного партнерства // Економічний журнал Одеського політехнічного університету. – 2020. – № 3(13). – С. 55–63.

59. Чайкова О.І., Євдокіменко Ю.С. Державно-приватне партнерство як інструмент залучення інвестицій у морські порти України / О.І. Чайкова, Ю.С. Євдокіменко // *Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ": зб. наук. пр. Темат. вип.: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства.* – 2015. – № 23 (1132).

60. Шафран А. Характеристика впливу Індустрії 4.0 на здійснення державно-приватного партнерства: виклики сьогодення // Теоретичні та прикладні питання державотворення. – 2024. – № 3(22). – С. 45–58.