



АКАДЕМІЯ
ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО
ПАРТНЕРСТВА

Проблеми у залученні фінансування для модернізації інфраструктури водопостачання та водовідведення в Україні

Результати опитування підприємств водопостачання
та водовідведення України – членів Асоціації
«Укрводоканалекологія»



Травень 2026 року



I. Загальна інформація про опитування

Опитування було проведено з **метою**:

- проаналізувати проблеми, з якими стикаються підприємства водопостачання і водовідведення України при залученні фінансування для модернізації інфраструктури,
- виявити потреби водоканалів у підтримці, яка необхідна їм для залучення інвестицій у модернізацію інфраструктури, зокрема на умовах публічно-приватного партнерства.

Опитування проводилося Академією публічно-приватного партнерства за підтримки Асоціації «Укрводоканалекологія» в рамках меморандуму про співробітництво.

Термін проведення опитування: 20 квітня – 1 травня 2026 року.

Цільова аудиторія: керівники підприємств водопостачання та водовідведення – члени Асоціації «Укрводоканалекологія».

В опитуванні взяли участь представники **49 підприємств з 20 областей України**, у тому числі:

- Київська область – 13 підприємств
- Дніпропетровська область – 5 підприємств
- Одеська область – 4 підприємства
- Закарпатська область – 4 підприємства
- Черкаська область – 3 підприємства
- Львівська область – 2 підприємства
- Житомирська область – 2 підприємства
- Полтавська область – 2 підприємства
- Сумська область – 2 підприємства
- Волинська область – 2 підприємства.

II. Результати опитування

Учасники опитування відповідали на запитання щодо їхнього досвіду залучення фінансування для модернізації інфраструктури водопостачання та водовідведення, потенційних джерел фінансування її відбудови та розвитку, наявних бар'єрів на цьому шляху, а також потреб у підтримці. Крім того, вони висловили своє ставлення до можливостей і доцільності залучення приватного сектору до модернізації систем водопостачання та водовідведення.

Результати опитування за розділами наведено нижче.

2.1. Досвід залучення фінансування

Дослідження довело, що переважна більшість підприємств галузі має досвід співпраці з міжнародними організаціями (рис.1). Найбільш активними партнерами у теперішній час є Світовий банк, Європейський банк реконструкції і розвитку, Європейський інвестиційний банк та НЕФКО (рис. 2).

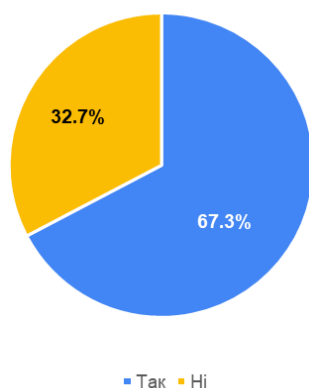


Рис. 1. Наявність досвіду співпраці з міжнародними організаціями

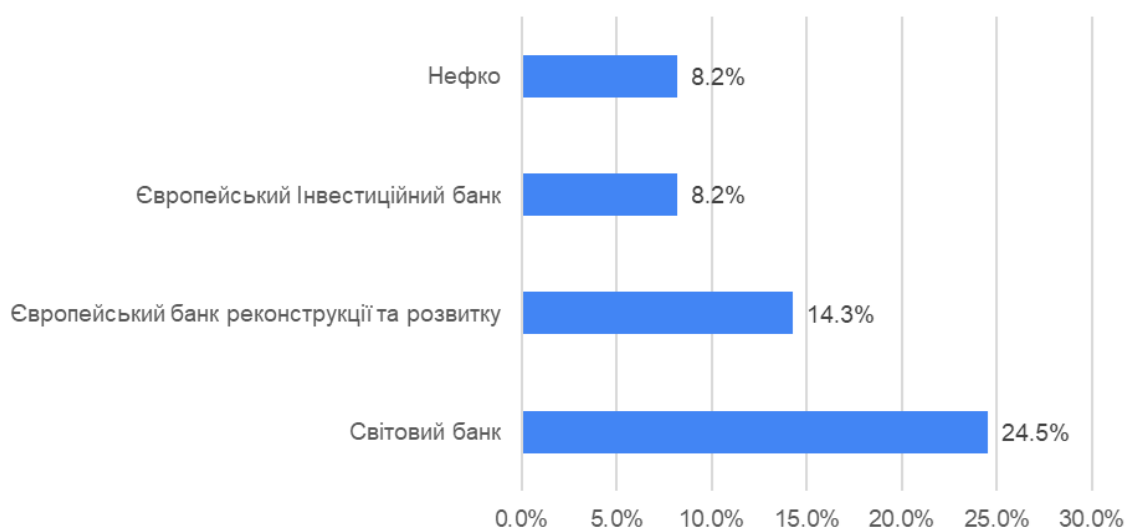


Рис.2. Міжнародні організації, які найбільш активно працюють з підприємствами водопостачання та водовідведення

Незважаючи на активну співпрацю з міжнародними організаціями, основним джерелом фінансування модернізації та відновлення інфраструктури виявилися кошти місцевого бюджету. За рахунок цього джерела капітальні видатки здійснювало 73,5% підприємств, що підлягали опитуванню, 36,7% підприємств залучало для цього кредити, 32,7% - гранти. Кошти державного бюджету використовувало 24,5% підприємств. Приватні інвестиції отримало 6,1% підприємств (рис.3). До інших ресурсів підприємствами було віднесено отримання матеріалів та обладнання в рамках донорської підтримки, допомогу від ЮНІСЕФ (також переважно у вигляді обладнання та матеріалів для мереж водопостачання та водовідведення), власні кошти в рамках інвестиційних програм.

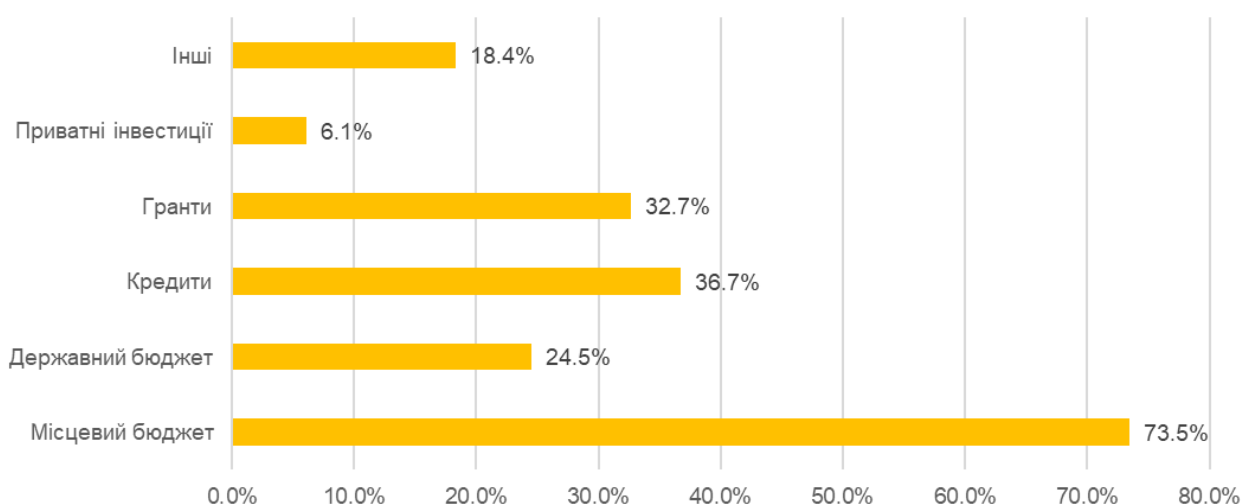


Рис. 3. Джерела фінансування модернізації інфраструктури водопостачання та водовідведення

2.2. Потенційні джерела фінансування

У перспективі підприємства також планують здійснювати модернізацію за рахунок коштів місцевих і державного бюджетів: на це розраховують відповідно 91,8% та 53,1% опитаних. Водночас 53% підприємств розглядають кредити міжнародних фінансових організацій як потенційне джерело фінансування оновлення систем водопостачання та водовідведення, а 75,5% сподіваються на отримання грантової підтримки. Залучення приватних інвестицій на умовах публічно-приватного партнерства як можливий варіант фінансування розглядають трохи більше ніж 18% підприємств (рис.4).

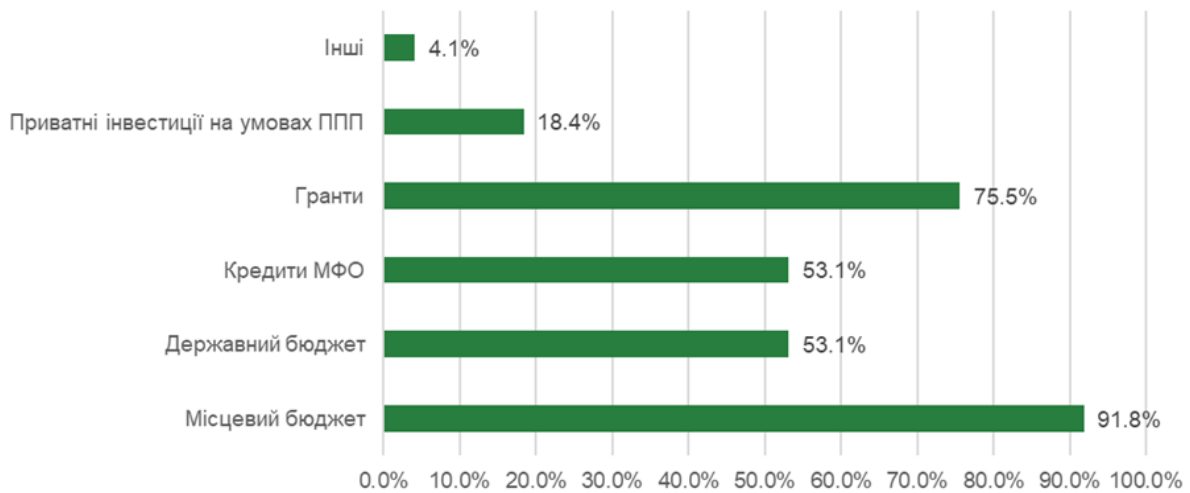
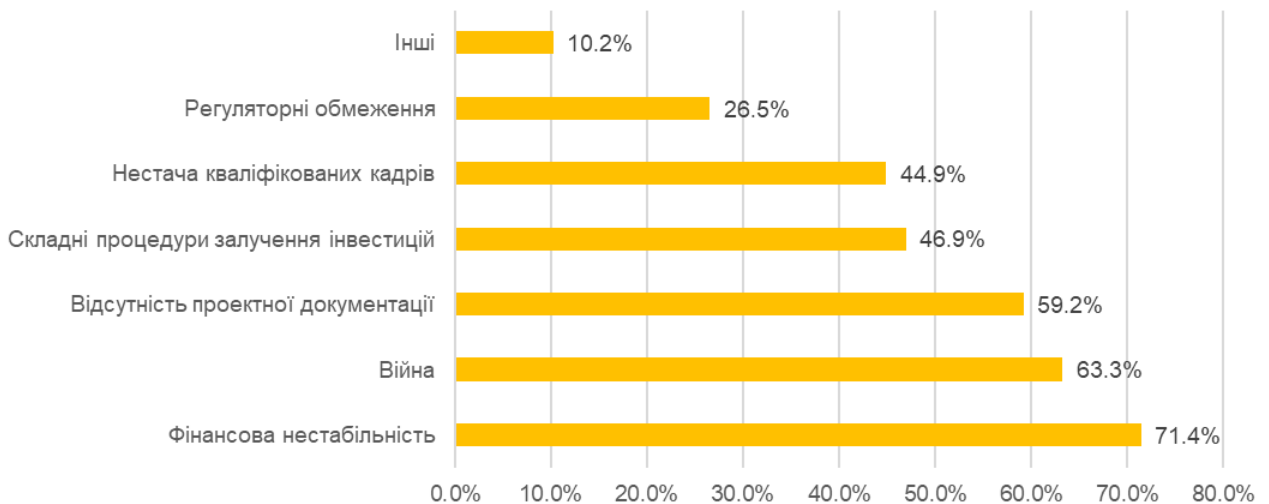


Рис. 4. Потенційні джерела фінансування модернізації інфраструктури

2.3. Основні перешкоди модернізації інфраструктури та потреби підприємств у фінансовій підтримці

Основним бар'єром для залучення фінансування у модернізацію систем водопостачання та водовідведення є фінансова нестабільність галузі — на це вказали 71,4% підприємств. Цей фактор виявився навіть більш критичним, ніж війна, яка посіла друге місце серед перешкод для інвестування у сектор. Третім за значущістю бар'єром є відсутність належної проєктної документації, що ускладнює залучення інвестицій. Близько половини підприємств також зазначили складні процедури залучення фінансування як суттєву



перешкоду, тоді як приблизно 45% вказали на нестачу кваліфікованих кадрів (рис. 5).

Рис.5. Бар'єри на шляху залучення інвестицій у відновлення та розвиток систем водопостачання та водовідведення

Для подолання зазначених перешкод підприємства насамперед потребують доступу до актуальної інформації про можливості фінансування — про це зазначили майже 78% опитаних. Близько 60% підприємств потребують підтримки у підготовці проектної документації (зокрема техніко-економічних обґрунтувань), а також підвищення спроможності персоналу у сфері залучення інвестицій. Приблизно 37% респондентів



вказали на потребу в юридичній підтримці (рис. 6).

Рис.6. Актуальні напрями підтримки підприємств водопостачання та водовідведення

Отримані результати підтверджують важливість ініціативи Асоціації «Укрводоканалекологія» щодо створення Академії води. Крім того, вони актуалізують доцільність вивчення можливостей посилення спроможності Асоціації щодо надання підприємствам — членам експертної підтримки у підготовці ТЕО та юридичному супроводі.

2.4. Залучення приватного бізнесу для модернізації інфраструктури

Окремий розділ опитування був присвячений аналізу бачення підприємств щодо можливостей і доцільності залучення приватного сектору до модернізації систем водопостачання та водовідведення.

Наразі в Україні практично відсутній успішний досвід реалізації проектів публічно-приватного партнерства. Поодинокі приклади у сфері водопостачання та водовідведення були впроваджені ще в межах попереднього, недосконалого законодавства про державно-приватне партнерство та концесію. На жаль, жоден із цих проектів не може слугувати реплікованою моделлю співпраці з приватним бізнесом для підприємств галузі.

Значною мірою саме цим пояснюється переважно скептичне ставлення до механізму публічно-приватного партнерства. Територіальні громади майже не проявляють ініціативу

у цій сфері, попри те, що чинна нормативно-правова база створює можливості для ефективного структурування таких проєктів із дотриманням балансу інтересів держави, громад і бізнесу. За таких умов ключового значення набуває оцінка рівня сприйняття підприємствами галузі цього інструменту та їхньої готовності використовувати його для модернізації систем водопостачання та водовідведення.

Результати опитування виявилися більш оптимістичними, ніж очікувалося. Зокрема, майже 73% опитаних підприємств вважають, що залучення приватних інвестицій на засадах публічно-приватного партнерства може мати позитивний вплив на модернізацію їхньої інфраструктури (рис. 7).

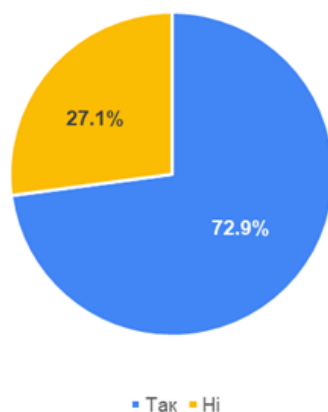


Рис.7. Очікування підприємств щодо позитивного впливу ППП на модернізацію інфраструктури водопостачання та водовідведення

Попри такі позитивні очікування, понад 40% підприємств зазначили, що не мають чіткого розуміння того, яким чином механізм публічно-приватного партнерства може бути застосований для відновлення, реконструкції чи будівництва об'єктів систем водопостачання та водовідведення їхніх підприємств (рис. 8).

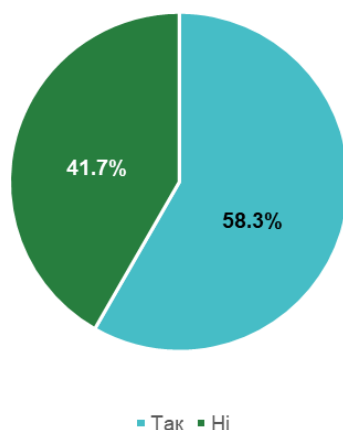


Рис 8. Наявність розуміння підприємств щодо того, яким чином можна застосувати механізм ППП для модернізації інфраструктури на їхньому підприємстві

Майже 74% підприємств взагалі не знайомі з досвідом та умовами реалізації проектів ППП в сфері водопостачання та водовідведення в інших країнах світу (рис.9).

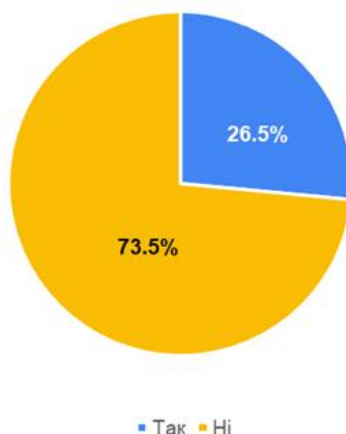


Рис.9. Наявність у підприємств інформації щодо досвіду реалізації проектів ППП в сфері водопостачання та водовідведення в інших країнах світу

З огляду на зазначене, прагнення підприємств галузі отримати відповідні знання є цілком закономірним. Майже 92% опитаних зазначили, що зацікавлені у залученні фахівців своїх підприємств до навчання з питань публічно-приватного партнерства (рис. 10). Це свідчить про високий запит на розвиток компетенцій у цій сфері та обґрунтовує доцільність надання підтримки у організації відповідних освітніх і тренінгових програм.

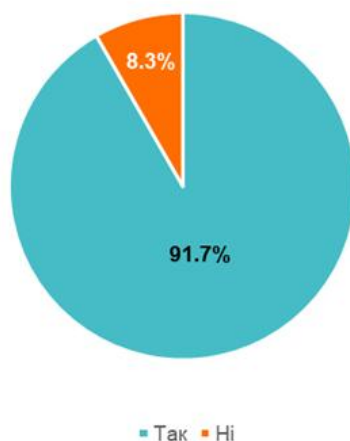


Рис.10. Зацікавленість підприємств галузі у проведенні навчання фахівців з питань публічно-приватного партнерства

Як правило, у країнах, які лише розпочинають залучення приватного бізнесу до інфраструктурних проектів у сфері життєзабезпечення, особливо тих, що є соціально та політично чутливими для громад, органи місцевої влади обережно ставляться до механізмів публічно-приватного партнерства. Основним стримувальним фактором є побоювання втрати контролю над інфраструктурними об'єктами, зокрема системами водопостачання та водовідведення. Як органи місцевого самоврядування, так і

водоканали не готові відмовлятися від управління такою критично важливою інфраструктурою, особливо за відсутності успішних національних прикладів реалізації подібних проєктів.

Водночас залучення приватного сектору не обов'язково означає передачу всієї системи водопостачання та водовідведення в приватне управління. У багатьох випадках мова може йти про можливість реалізації проєктів на рівні окремих об'єктів інфраструктури, що перебувають у критичному стані та потребують невідкладного відновлення, реконструкції або заміни. Наприклад, це може стосуватися станцій очищення стічних вод.

Такий підхід дозволяє зберегти контроль громади над системою водопостачання та водовідведення в цілому, водночас підвищуючи шанси на залучення приватного інвестора та досягнення позитивного результату у вирішенні окремих критичних проблем. Для бізнесу застосування цього підходу означає зниження фінансових ризиків, а для громади — зменшення юридичних та регуляторних ризиків. Це також зумовлено тим, що за відсутності достатнього досвіду доцільно розпочинати з простіших і менш капіталомістких проєктів.

З огляду на це, до опитування було включено питання щодо можливості виділення підприємствами у складі експлуатованих систем окремих об'єктів, які потенційно можуть бути відновлені, реконструйовані або створені із залученням приватного бізнесу. Понад 67% опитаних відповіли на це питання ствердно, майже 25% — не визначилися, і 8% — відповіли негативно (рис. 11).

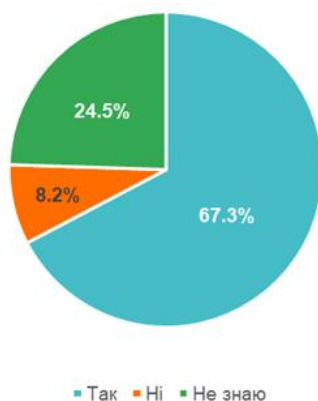


Рис.11. Можливості виділення підприємствами у складі експлуатованих систем окремих об'єктів, які потенційно можуть бути відновлені, реконструйовані або створені із залученням приватного бізнесу

Останнє питання цього розділу стосувалося ризиків, обмежень та занепокоєнь, які сьогодні виникають у підприємств щодо залучення приватного бізнесу на засадах публічно-приватного партнерства.

Результати опитування показали, що найбільшим ризиком підприємства вважають суттєве зростання тарифів — про це зазначили майже 78% респондентів. На другому місці — юридичні та регуляторні ризики (59%), на третьому — необхідність формування довгострокових бюджетних зобов'язань у місцевих бюджетах. Далі йдуть - побоювання

втрати контролю над інфраструктурою громади (55%) та недостатня прозорість діяльності приватного партнера (24,5%). Недовіру до приватного бізнесу як перешкоду для реалізації публічно-приватного партнерства відзначили лише 14% підприємств, що можна вважати відносно позитивним сигналом з огляду перспектив застосування цього інструменту в Україні (рис.12).

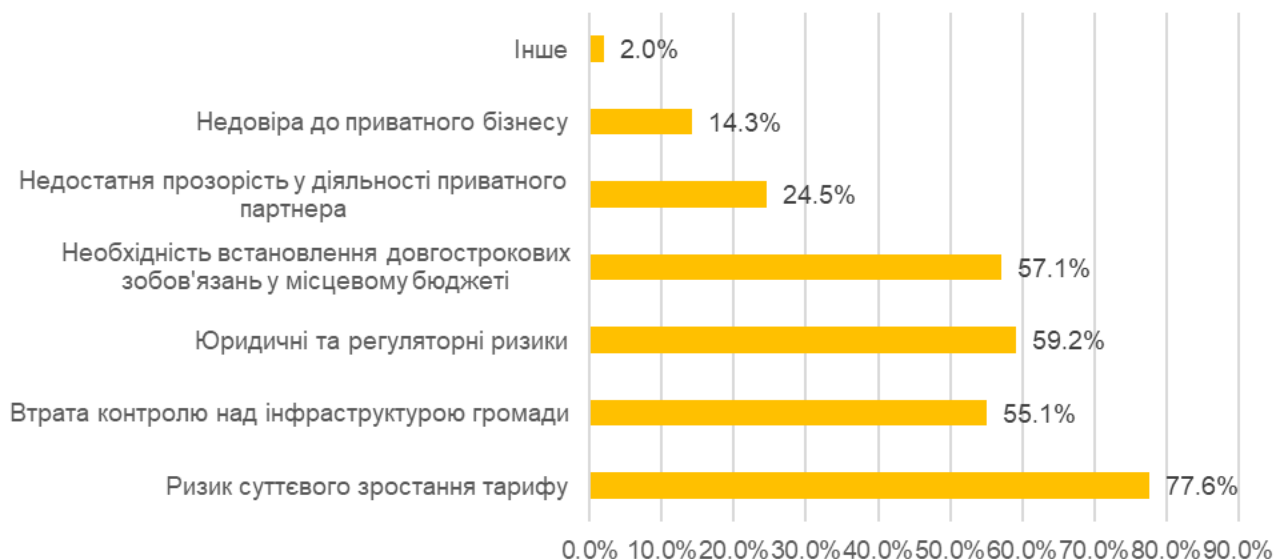


Рис. 12. Ризики, обмеження та занепокоєння, які виникають у підприємств щодо залучення приватного сектору на засадах ППП

Слід зазначити, що більшість зазначених ризиків і занепокоєнь можуть бути або усунуті, або суттєво мінімізовані.

Зокрема, юридичні та регуляторні ризики, ризик втрати контролю над інфраструктурою громади, а також відсутності достатньої прозорості у діяльності приватного партнера можна знизити до прийняттого рівня шляхом ретельної підготовки пропозиції про здійснення публічно-приватного партнерства (ТЕО та фінансової моделі), а також якісного опрацювання конкурсної документації та проекту договору ППП (концесійного договору).

Ризик суттєвого зростання тарифів може бути знижений у разі залучення до реалізації проектів ППП грантового фінансування. Наразі міжнародні фінансові інституції вже пропонують програми, що дозволяють покривати до 50% капітальних витрат на інфраструктуру водопостачання та водовідведення в межах проектів ППП. Це суттєво зменшує фінансове навантаження на проект, знижує ризики для приватного інвестора та, відповідно, вартість його реалізації для громади. Безумовно, будь-які інвестиції мають передбачати певне коригування тарифів, однак у разі залучення грантового фінансування воно відбуватиметься у більш соціально прийнятний для споживачів спосіб.

Що стосується довгострокових бюджетних зобов'язань за проектами ППП на рівні місцевих бюджетів, то законодавством встановлено чіткі обмеження щодо їхнього обсягу, дотримання яких дозволить забезпечити фінансову стійкість бюджету.