

Дослідження, розробки, проекти з
питань публічного управління та адміністрування

УДК 369.032

Стахова Олена Анатоліївна

кандидат педагогічних наук

кафедра управління та адміністрування

КВНЗ «Вінницька академія неперервної освіти»

Стахова Елена Анатольевна

кандидат педагогических наук

кафедра управления и администрирования

КВНЗ «Винницкая академия непрерывного образования»

Stakhova Olena

Candidate of Pedagogical Sciences

Vinnitsia Regional Institute of Postgraduate Education

of Teachers with the Department of Administration

ORCID: 0000-0002-1281-0516

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПІДГОТОВКИ ТА
РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ ПУБЛІЧНОГО ПРИВАТНОГО
ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОДГОТОВКИ
И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ПУБЛИЧНОГО ЧАСТНОГО
ПАРТНЁРСТВА В УКРАИНЕ
THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE
PREPARATION AND IMPLEMENTATION OF PUBLIC PRIVATE
PARTNERSHIP PROJECTS IN UKRAINE**

Анотація. В Україні набуває актуальності питання розвитку відносин публічно-приватного партнерства та його ролі в підвищенні ефективності

впровадження інфраструктурних проектів як на національному, так і на місцевому рівнях. Про це свідчить розробка нормативно-правової бази для таких відносин. В Законі України «Про державно-приватне партнерство» визначено організаційно-правові засади взаємодії державних та приватних партнерів на основні принципів державно-приватного партнерства. Реалізація інфраструктурних проектів в Україні з застосуванням механізму публічно-приватного партнерства залишається недостатньо поширеним явищем, хоча необхідність розвитку інфраструктури назріла давно.

Публічно-приватне партнерство є ефективним та перспективним інструментом економічного та соціального розвитку на регіональному та місцевому рівнях, засобом залучення коштів у проекти, де державні та місцеві органи влади намагаються зберегти контроль і налагодити співпрацю з інвесторами. Під час такої співпраці між державою та суб'єктами господарювання досягаються кращі техніко-економічні показники та результати господарювання, ефективніше використовуються державні ресурси, комунальне майно. Публічно-приватне партнерство – це один з шляхів забезпечення високого рівня функціонування інфраструктури та пов'язаних з нею послуг.

В статті висвітлено сутність поняття публічного приватного партнерства та форми його реалізації в Україні. Розглянуто приклади впровадження публічно-приватного партнерства в європейських країнах, ліберальну концепцію розвитку система партнерських відносин між державним та приватним сектором. Визначено публічно-приватне партнерство як угоду, укладену урядом з приватним оператором, який надає послуги у відповідній кількості на певний період часу. Висвітлено мету партнерства, яка поєднує найкращі сторони державного та приватного секторів для взаємної вигоди, різноманіття видів, форм, сфер застосування публічно-приватного партнерства. Охарактеризовано

проекти публічно-приватного партнерства з державними та приватними формами бізнесу. Враховані можливості вибору доцільних форм публічно-приватного партнерства з державним та приватним секторами за певних умови та обставини.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, публічно-приватне партнерство, органи державної влади, органи місцевого самоврядування, громадські організації.

Анотація. В Украине приобретает актуальность вопрос развития отношений публично-частного партнерства и его роли в повышении эффективности инфраструктурных проектов как на национальном, так и на местном уровнях. Об этом свидетельствует разработка нормативно-правовой базы для таких отношений. В Законе Украины «О государственно-частном партнерстве» определены организационно-правовые основы взаимодействия государственных и частных партнеров на основные принципы государственно-частного партнерства. Реализация инфраструктурных проектов в Украине с применением механизма государственно-частного партнерства остается недостаточно распространенным явлением, хотя необходимость развития инфраструктуры назрела давно.

Публично-частное партнерство является эффективным и перспективным инструментом экономического и социального развития на региональном и местном уровнях, посредством привлечения в проекты, где государственные и местные органы власти пытаются сохранить контроль и наладить сотрудничество с инвесторами. Во время такого сотрудничества между государством и субъектами хозяйствования достигаются оптимальные технико-экономические показатели, а также результаты хозяйствования, эффективнее используются государственные ресурсы, коммунальное имущество. Публично-частное партнерство — это

один из путей обеспечения высокого уровня функционирования инфраструктуры и связанных с ней услуг.

В статье освещены сущность понятия публично-частного партнерства и формы его реализации в Украине. Рассмотрены примеры внедрения государственно-частного партнерства в европейских странах, либеральную концепцию развития система партнерских отношений между государственным и частным сектором. Определены публично-частное партнерство как соглашение, заключенное правительством с частным оператором, который предоставляет услуги в соответствующем количестве на определенный период времени. Освещена цель партнерства, которая объединяет лучшие стороны государственного и частного секторов для взаимной выгоды, многообразия видов, форм, сфер применения публично-частного партнерства. Охарактеризованы проекты государственно-частного партнерства с государственными и частными формами бизнеса. Учтены возможности выбора целесообразных форм государственно-частного партнерства с государственным и частным секторами при определенных условиях и обстоятельствах.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, публично-частное партнерство, органы государственной власти, органы местного самоуправления, общественные организации.

Summary. *The issue of the developing of public-private partnerships and its role in improving the efficiency of infrastructure projects at both national and local levels is becoming relevant in Ukraine. This fact is evidenced by the development of the regulatory framework for such relations. The Law of Ukraine "On Public-Private Partnership" defines the organizational and legal framework for the interaction of public and private partners on the basic principles of public-private partnership. The implementation of infrastructure projects in Ukraine using the mechanism of public-private partnership remains an insufficiently*

common phenomenon, although the need for infrastructure development is long overdue.

Public-private partnership is an effective and promising tool for economic and social development at the regional and local levels, a means of raising funds for projects where state and local authorities try to maintain control and establish cooperation with investors. Better technical and economic indicators and business results are achieved during such cooperation between the state and business entities, at the same time state resources and communal property are used more efficiently. Public-private partnership is one of the possible ways to ensure a high level of infrastructure and related services.

The article highlights the essence of the concept of public-private partnership and forms of its implementation in Ukraine. The examples of the introduction of public-private partnership in European countries, the liberal concept of the development of the system of partnership between the public and private sectors are considered. A public-private partnership is defined as an agreement entered into by the government with a private operator that provides services in an appropriate amount for a certain period of time. The purpose of the partnership, which combines the best aspects of the public and private sectors for mutual benefit, diversity of types, forms, areas of public-private partnership is highlighted. Projects of public-private partnership with public and private forms of business are characterized. The possibilities of choosing of the appropriate forms of public-private partnership with the public and private sectors under certain conditions and circumstances are taken into account.

Key words: state-private partnership, public-private partnership, State authorities, local governments, public organizations.

Постановка проблеми. Публічно-приватне партнерство є одним із сучасних інструментів залучення інвестицій до державного бюджету для стимулювання розвитку стратегічно важливих галузей країни. Публічно-

приватне партнерство – складний механізм, в нормативно-правових, фінансових та організаційних аспектах який здатен акумулювати фінансові ресурси в стратегічно значущих галузях залишаючи контролюючу та регулюючу роль за державою.

Українська держава йде курсом євроінтеграції та має на меті розвиток співпраці публічного та приватного секторів. В Україні публічно-приватне партнерство застосовується переважно в транспортній та комунальній сфері. Досвід європейських країн демонструє ефективну взаємодію у високотехнологічних, інформаційних та соціальних галузях. Необхідним кроком для розвитку державно-приватного партнерства в Україні є створення окремої установи з державно-приватним партнерством враховуючи та виправляючи недоліки старої системи.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії та практики взаємодії держави та бізнесу висвітлено у працях Варнавського В., Вілісова М., Грищенко С. [3], Залознова Ю. [4], Запатріна І. [5], Павлюка К., Поповича Д. [2], Шилепницького П. Тараша Л. та інших дослідники. Їх працях окреслюють проблеми сутності та механізму публічно-приватного партнерства, інституційні механізми публічно-приватного партнерства у сфері взаємодії влади та бізнесу, розробляються механізми шляхів оптимізації взаємодії між органами публічної влади та бізнесом, аналіз та пошук нових стратегій регіонального розвитку.

Мета статті проаналізувати сучасний стану розвитку публічного приватного партнерства, визначити шляхи та напрями його подальшого розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу. В останні десятиліття в багатьох країнах світу відбуваються суттєві інституціональні зміни в тих сферах, які раніше завжди перебували в державній власності та в рамках державного управління. Це стосується електроенергетики, автодорожнього та

залізничного транспортів, комунального господарства, портів, аеропортів, магістральних трубопроводів, а також об'єктів соціальної інфраструктури. Уряди надають в довго- та середньострокове користування приватним компаніям об'єкти цих галузей, залишаючи за собою право регулювання та контролю за їхньою діяльністю. У сучасному розумінні партнерство державного та приватного секторів означає таку форму співпраці між державними органами влади та бізнесом, що має на меті забезпечити фінансування, будівництво, відновлення, управління або утримання інфраструктури чи надання суспільних послуг. Відмінною характеристикою публічно-приватного партнерства є те, що воно формується для досягнення як соціально важливих, так і економічно вигідних цілей та задач.

Система партнерських відносин між державним і приватним сектором є одним з основних елементів теорії змішаної економіки. Необхідність та обґрунтованість її формування та дії обумовлюється такими положеннями ліберальної концепції розвитку:

- відповідність між формуванням інститутів приватної власності й процесом управління економічного розвитку;
- більш високий рівень ефективності економіки, що функціонує на засадах приватної власності у порівнянні з господарством, основаним на державній власності та прямому державному управлінні [9].

Згідно з ліберальною концепцією, економічний ефект партнерства державного та приватного секторів полягає в тому, що суспільство отримує більш якісні товари та вищий рівень обслуговування при скороченні витрат. Термін «публічно-приватне партнерство» (ППП) застосовується з початку 90-х років ХХ століття.

Згідно з Європейським звітом про PPP, 2009 році компанії DLA Piper, спектр форм співпраці в рамках PPP є доволі різноманітним. В деяких країнах поняття PPP співвідноситься виключно з концесією, коли послуги,

що надаються, оплачують споживачі (фінансування інфраструктури на концесійних засадах є загальноприйнятною практикою у Великій Британії, Франції, Італії та Іспанії). Також публічно-приватне партнерство передбачає будь-яку форму аутсорсингу та спільних підприємств, створених державним та приватним секторами (DLA Piper: «The European PPP Report 2009»). Публічно-приватне партнерство визначають також як угоду, укладену урядом з приватним оператором, який надає послуги (відповідної якості) у відповідній кількості (за встановленими цінами) на певний період часу (Taylor 2003).

Поняття «Public Private Partnership» у літературі часто перекладається як «державно-приватне партнерство», «приватно-державне партнерство», «публічно-приватне партнерство». Найбільш близьким до відображення змісту концепції уявляється поняття «публічно-приватне партнерство». Воно найбільш точно відтворює й сутність відносин, оскільки в якості публічного партнера в закордонній практиці часто виступають не лише органи державної влади, але й органи місцевого самоврядування, потужні громадські організації та благодійні фонди. У країнах із перехідною економікою, де недостатньо розвинутий інститут громадянського суспільства, пропозиції про партнерство, як правило, надходять від органів державної влади чи місцевого самоврядування. За таких умов термін «державно-приватне партнерство» більш правильно відображає провідну роль держави. Мета партнерства полягає у поєднанні найкращих сторін державного та приватного секторів для взаємної вигоди, а різноманіття видів, форм, сфер застосування публічно-приватного партнерства роблять його універсальним механізмом для рішення цілого ряду довгострокових задач (від створення та розвитку інфраструктури до розробки та адаптації нових перспективних технологій).

Для забезпечення участі приватного сектору в реалізації соціально важливих інфраструктурних проектів, держава повинна створювати

прийнятний для обох сторін баланс ризиків і переваг. Хоча загальноприйнятого визначення публічно-приватного партнерства для інфраструктури не існує, у відповідності до Зеленої книги про публічно-приватне партнерство (Green Paper on PPPs, Commission of the European Communities, 2004), йому притаманні певні спільні характеристики, що об'єднують всі проекти публічно-приватного партнерства:

- відносно тривалий термін відносин, який передбачає співпрацю партнерів між державним і приватним секторами в різних аспектах запланованого інфраструктурного проекту;
- метод фінансування проекту, частково за рахунок приватного сектору (іноді шляхом застосування більш складних схем із залученням різних сторін), в окремих випадках державні кошти є достатніми й можуть доповнювати фінансування, що забезпечується приватним сектором;
- важлива роль економічного оператора, який виступає на різних етапах проекту (проекткування, впровадження, фінансування).
- розподіл ризиків між партнерами, які представляють державний і приватний сектори (точний розподіл ризиків визначається в кожному окремому випадку відповідно до здатності сторін щодо оцінювання, контролю та управління ризиками).
- проект ППП повинен також передбачати проектування, будівництво, експлуатацію та утримання основних фондів у поєднанні з приватним фінансуванням.

Упродовж терміну дії проекту ППП платежі спрямовуються партнером з державного сектору на користь приватного партнера та узгоджуються з рівнем та якістю фактично наданих послуг [6, с. 177]. Це не стосується інвестицій, що вносяться регульованими підприємствами, рефінансування проектів, приватизацію, що передбачає продаж основних фондів чи аутсорсинг послуг. Так усі проекти, в яких мають місце сплати споживачів, приховані сплати, сплати за доступ або змішані платежі,

вважаються такими, що представляють різні форми розподілу ризиків між партнерами.

Таким чином, проекти публічно-приватного партнерства мають певні характеристики, що відрізняють їх від інших форм відносин держави і приватного бізнесу:

- щоб проект розглядався як публічно-приватне партнерство, він повинен ґрунтуватись на довгостроковому договорі (у випадку концесії – до 50 років) з чітко розподіленими ризиками між приватним і державним партнерами;
- різні форми фінансування проектів, перш за все, за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами, або спільне інвестування декількох учасників;
- реалізація партнерських відносин у конкурентному середовищі, коли для відбору партнера приватного сектору проводиться конкурс за участю декількох потенційних учасників;
- розподіл відповідальності між партнерами, який передбачає, що державний партнер визначає цілі проекту у контексті інтересів суспільства, а також кількісні та якісні показники, виконує моніторинг реалізації проекту, а приватний партнер здійснює оперативну діяльність на різних етапах проекту: розробки, фінансування, будівництва та експлуатації, управління, реалізації послуг споживачам [10, с. 79-80].

Функції та обов'язки партнерів, які представляють приватний і державний сектори, можуть бути різними в рамках окремих проектів з надання тих чи інших суспільно важливих послуг, але загальна роль та відповідальність органів місцевої влади залишається незмінною. Партнерство державного та приватного секторів – це один з шляхів забезпечення високого рівня функціонування інфраструктури та пов'язаних з нею послуг. Партнерство не стає заміником сильного та ефективного

механізму державного управління й процесу формування і прийняття рішень на місцях, тому в будь-якому випадку органи влади несуть відповідальність за надання суспільно важливих послуг у такий спосіб, що якнайкраще захищає та підтримує суспільні інтереси.

Партнерство державного та приватного секторів набуває різноманітних форм відповідно до ступеню залучення приватного та державного секторів та відповідно до рівня ризику, який приймають на себе сторони. Першочергово, це – контракти, які держава дає приватним компаніям: на виконання робіт та надання суспільних послуг, на поставку продукції для державних потреб тощо. Система короткострокових контрактів достатньо поширена в господарській практиці органів державної влади як за кордоном, так і в Україні.

Інша група форм партнерства державного та приватного секторів охоплює орендні (лізингові) відносини, що виникають у зв'язку з передачею державою в оренду приватному сектору своєї власності: будівель, виробничого обладнання тощо. В якості оплати за користування державним майном приватні компанії сплачують орендну плату. Ще однією поширеною формою партнерства державного та приватного секторів є державно-приватні компанії. Участь приватного сектору в капіталі державного підприємства може передбачати акціонування й створення спільних підприємств. Ступінь свободи приватного сектору в прийнятті адміністративно-господарських рішень визначається в такому випадку його часткою в акціонерному капіталі. Чим менша частка приватних інвесторів у порівнянні до держави, тим вузьчий спектр самостійних рішень вони можуть приймати без втручання держави.

Національна рада з питань публічно-приватного партнерства США пропонує наступну класифікацію форм ППП:

- партнерства, створені з метою як найшвидшої реалізації пріоритетних інфраструктурних проєктів і створені згідно з процедурою пакетного тендеру;

- партнерства, створені для залучення управлінської експертизи приватного партнера для реалізації великих і комплексних програм;
- партнерства, пріоритетною метою яких є залучення нових технологій, розроблених у приватному секторі;
- партнерства, які мають на меті залучити різноманітні фінансові ресурси, доступні для бізнесу;
- партнерства, які дозволяють забезпечити сприятливі умови для розвитку інфраструктури, створеної приватним партнером. У міжнародній практиці найбільш поширеною контрактною формою партнерства державного і приватного секторів, що використовується при реалізації масштабних проєктів, вважається концесія.

Застосовуючи цю класичну модель публічний сектор передає об'єкт інфраструктури або право надавати послугу приватному оператору, який здійснює управління ППП упродовж встановленого терміну. Контракти, в яких передбачено декілька функцій, є концесійними, або контрактами проєктування – будівництво – фінансування – експлуатація («Design – Build – Finance – Operate»), оскільки охоплюють всі вищевказані елементи: фінансування, проєктування, будівництво, управління та технічне обслуговування. Переважно подібні види контрактів фінансуються за рахунок споживачів (плата за питну воду, газ та електрику, громадський транспорт тощо), однак це не поширюється на соціальні проєкти публічно-приватного партнерства в таких сферах як охорона здоров'я, освіта, оборона.

Інша модель заснована на приватній фінансовій ініціативі (ПФІ), яка набула розвитку у Великій Британії [11, с. 299]. Сьогодні ця модель адаптована для застосування в Канаді, Франції, Нідерландах, Португалії,

Ірландії, Норвегії, Фінляндії, Австралії, Японії, Малайзії, США і Сінгапурі як складова програми реформ з надання державних послуг. На відміну від класичної концесійної моделі в рамках приватної фінансової ініціативи, контракти щодо державних послуг і робіт, які фінансуються приватним сектором, охоплюють ті ж самі елементи, але з практичних міркувань зазвичай сплачуються не споживачам, а державою (вуличне освітлення, лікарні, школи, автомобільні дороги, коли плата за користування залежить від обсягу транспортного потоку і виконується державою за фіксованими ставками). Головним елементом фінансування, завдяки якому місцеві органи влади в змозі платити приватному сектору за такі проекти, є кредити, що надаються центральною владою.

Приватна фінансова ініціатива – це не просто різновид запозичень; запозичення повертаються після закінчення терміну ПФІ постачальником послуг, який несе ризик у випадку, якщо послуга належної якості не була надана. В такому випадку місцеві органи влади передають приватному партнеру відповідальність за розробку схеми ПФІ та ризик, пов'язаний з реалізацією проекту. У результаті, вартість такого запозичення виявляється вищою у порівнянні з вартістю звичайного державного запозичення (хоча може стати і меншою, якщо врахувати краще управління ризиками по проекту). Ці дві моделі сформували основу для різних видів контрактів і способів передачі ризиків, завдяки чому стає можливим розподіл сфер відповідальності між партнерами в проектах ППП.

Поряд з існуючим широким спектром видів і форм партнерства державного та приватного секторів Європейська Комісія розрізняє два різновиди концепцій.

Концесії договірного характеру, за якими партнерство державного і приватного секторів базується виключно на договірних відносинах. Відповідно до цього, приватному оператору за виконану роботу чи надані послуги гарантується винагорода від публічної організації та безпосередніх

користувачів. Такі концесії регулюються директивами ЄС щодо проведення публічних тендерів.

Концесії інституційного характеру, за якими співпраця між державним і приватним сектором відбувається в рамках певної структури. Ці концесії охоплюють усі форми спільних підприємств між державними та приватними учасниками. Такий розподіл базується на тому, що різноманітність практики запровадження концесій в країнах Європейського Співтовариства виявляється у двох основних моделях [7, с. 72].

Державні органи влади також запроваджують різні форми партнерства з приватним сектором для адміністрування суспільних послуг, особливо на місцевому рівні. Тому суспільні послуги, пов'язані з переробкою відходів або водо- чи енергопостачанням все більше довіряються структурам, які можуть бути державними, приватними, або їх поєднанням. У цьому контексті Зелена Книга з партнерства державного і приватного секторів та закон Співтовариства про державні контракти і концесії містить положення про те, що коли орган державної влади приймає рішення про передачу управління наданням послуги третій стороні, це повинно узгоджуватись з нормами, врегульованими відповідним контрактним і концесійним законодавством, навіть якщо дана послуга вважається такою, що має загальносуспільний інтерес. Європейський Парламент також визнає, що відповідність до даних норм може стати «ефективним інструментом у запобіганні обмеженню конкуренції, водночас залишаючи за державними органами право самим визначати та відслідковувати умови, що стосуються якості, доступності та вимог до збереження довкілля». Публічно-приватне партнерство має певні відмінності від системи державних закупівель. Система державних закупівель застосовується для придбання необхідних товарів і послуг, а також для використання можливості обрати серед багатьох постачальників найбільш ефективного для економії витрат. Публічно-приватне партнерство

є більш довгостроковим, витратним і складним з точки зору застосування фінансових механізмів. Часто ППП отримує право експлуатації після закінчення терміну дії контракту, право стягнення плати з користувачів і визначення ключових сфер відповідальності, наприклад, проектування, будівництво, фінансування, технічна і комерційна експлуатація, обслуговування тощо. ППП пов'язане з традиційною системою закупівель в контексті того, що постачальники в рамках реалізації проекту публічно-приватного партнерства обираються на основі регламентованих процедур проведення державних закупівель.

Кожна з наведених вище форм ППП має свої переваги та недоліки, тому структура проекту публічно-приватного партнерства повинна узгоджуватись з пріоритетними потребами сектору та цілями проекту. Враховуючи широкі можливості щодо вибору найбільш доцільної форми публічно-приватного партнерства, державний сектор розглядає питання щодо партнерства з приватним сектором за таких умови та обставини:

- послуги не можуть бути надані або проект не може бути реалізований за наявних ресурсів або досвіду тільки місцевого органу влади;
- приватний оператор може забезпечити вищий рівень якості послуг у порівнянні з наданим самостійно місцевим органом влади;
- приватний оператор може забезпечити більш швидкі темпи реалізації інфраструктурного проекту чим було реалізовано тільки в рамках державного сектору;
- споживачі послуги підтримують ідею залучення приватного оператора (існує можливість для конкуренції між потенційними приватними операторами та необхідна законодавча база);
- проект чи послуга створює можливість для інновацій;
- існують можливості для прискорення економічного розвитку.

Партнерство державного та приватного секторів не можна розглядати як панацею у вирішенні проблем, що постають у сфері інфраструктурних

послуг, регіональні та місцеві органи влади можуть розглядати та оцінювати суттєві переваги застосування механізму партнерства з приватним сектором у прийнятному контексті. Співпраця між державним і приватним секторами економіки дає можливість отримати бажаний рівень ефективності під час реалізації важливих для всієї країни масштабних проектів.

Висновки з даного дослідження та перспективи у даному напрямі.

Упродовж останніх років в Україні набуває актуальності питання розвитку відносин публічно-приватного партнерства та його ролі в підвищенні ефективності впровадження інфраструктурних проектів як на національному, так і на місцевому рівнях. Про це свідчить розробка нормативно-правової бази в прийнятому Законі України «Про державно-приватне партнерство», в якому визначено організаційно-правові засади взаємодії державних та приватних партнерів, основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі. Реалізація інфраструктурних проектів в Україні із застосуванням механізму публічно-приватного партнерства залишається недостатньо поширеним явищем.

Публічно-приватне партнерство є ефективним та перспективним інструментом економічного та соціального розвитку на регіональному та місцевому рівні, засобом залучення коштів у проекти, де державні та місцеві органи влади намагаються зберегти контроль та налагодити співпрацю з інвесторами. Під час такого співробітництва між державою і суб'єктами господарювання досягаються кращі техніко-економічні показники та результати господарювання, ефективніше використовуються державні ресурси та комунальне майно.

Публічно-приватне партнерство є доцільним для розвитку та забезпечення нормального функціонування суспільно значущих об'єктів, експлуатація яких потребує значних бюджетних коштів. Такими об'єктами є підприємства комунальної сфери, автомобільні дороги, аеропорти, навчальні заклади та заклади охорони здоров'я тощо. Публічно-приватне

партнерство може стати суттєвим кроком на у вирішення важливих для усього суспільства соціально-економічних проблем. Публічно-приватні партнерства найбільш поширені в комунальній і транспортній інфраструктурі в багатьох країнах світу також набувають поширення проекти PPP і в окремих секторах соціальної інфраструктури, таких як охорона здоров'я, освіта, туристична галузь та збереження культурної спадщини. Публічно-приватне партнерство – це один з шляхів забезпечення високого рівня функціонування інфраструктури та пов'язаних з нею послуг, але партнерство не стає основою сильного та ефективного механізму державного управління й процесу формування й прийняття рішень на місцях. У будь-якому випадку органи державної влади несуть відповідальність за надання суспільно важливих послуг у такий спосіб, щоб як найкраще захищати та підтримувати інтереси громади.

Розкрито сутність поняття публічно-приватного партнерства, форми його реалізації. Розглянуто потенційні вигоди та переваги застосування механізму публічно-приватного партнерства для органів державної влади, приватного сектору та споживачів. Висвітлено розподіл зобов'язань та ризиків між партнерами в рамках публічно-приватного партнерства.

Література

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17/ed20120803> (дата звернення 29.04.2020).
2. Попович Д. В. Концесія як форма державно-приватного партнерства: сутність, переваги і недоліки застосування // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2015. № 1 (17). С. 49-53. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html> (дата звернення 21.03.2020).
3. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного

- партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу. Київ: ФОП Москаленко О. М. 2011. 140 с.
4. Залознова Ю.С. & Бутенко Н.В & Петрова І.П. Публічно-приватне партнерство в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку // Економічний вісник Донбасу. 2016. № 2 (44). С. 21-28.
 5. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг // Економіка і прогнозування. 2010. № 4. С. 62-86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2010_4_8 (дата звернення 01.05.2020).
 6. Устименко В. & Джабраїлов Р. Проблеми та перспективи впровадження державно-приватного партнерства у відносини у сфері господарювання // Схід. 2011. № 1 (108). С. 175-178.
 7. Renda A., Schrefler L. Public Private Partnerships: National Experiences in the European Union. Briefing note №IP/A/IMCO/SC/2005-160 governed by the provisions of Framework Service Contract IP/A/IMCO/FWC/2005-33. URL: <http://euro2005.inform/news/11/h7273> (дата звернення: 14.01.2020)
 8. Зайдель М. І. Публічно-приватне партнерство: європейський досвід та українські реалії // Вісник Харківського національного університету імені ВН Каразіна. Серія: Питання політології. 2012. № 20. С. 152-158.
 9. Guidelines for successful public-private partnerships. European Commission Directorate General regional Policy. March 2003.
 10. Державне-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки і впровадження інвестиційних проєктів. С. 78-81. URL: http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf (дата звернення 29.04.2020)
 11. Підгаєць С. Європейський досвід застосування моделей державно-приватного партнерства // Журнал європейської економіки. 2011. Том

10 (№3). С. 291–305.

12. Закон України «Про публічні закупівлі» // Відомості Верховної Ради (ВВР). 2019. № 45. Ст. 289.

References

1. Zakon Ukrayini «Pro derzhavno-privatne partnerstvo. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17/ed20120803> (data zvernennya 29.04.2020).
2. Popovich D. V. Koncesiya yak forma derzhavno-privatnogo partnerstva: sutnist, perevagi i nedoliki zastosuvannya // *Ekonomika: realiyi chasu. Naukovij zhurnal*. 2015. № 1 (17). S. 49-53. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html> (data zvernennya 21.03.2020).
3. Grishenko S. Pidgotovka ta realizaciya proektiv publichno-privatnogo partnerstva: Praktichnij posibnik dlya organiv miscevoyi vladi ta biznesu. Kiyiv: FOP Moskalenko O. M. 2011. 140 s.
4. Zaloznova Yu.S. & Butenko N.V & Petrova I.P. Publichno-privatne partnerstvo v Ukrayini: stan, problemi ta perspektivi rozvitku // *Ekonomichnij visnik Donbasu*. 2016. № 2 (44). S. 21-28.
5. Zapatrina I. V. Publichno-privatne partnerstvo v Ukrayini: perspektivi zastosuvannya dlya realizaciyi infrastruktturnih proektiv i nadannya publichnih poslug // *Ekonomika i prognozuvannya*. 2010. № 4. S. 62-86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2010_4_8 (data zvernennya 01.05.2020).
6. Ustimenko V. & Dzhabrailov R. Problemi ta perspektivi vprovadzhennya derzhavno-privatnogo partnerstva u vidnosini u sferi gospodaryuvannya // *Shid*. 2011. № 1 (108). S. 175-178.
7. Renda A., Schrefler L. Public Private Partnerships: National Experiences in the European Union. Briefing note №IP/A/IMCO/SC/2005-160 governed by

- the provisions of Framework Service Contract IP/A/IMCO/FWC/2005-33.
URL: <http://euro2005.inform/news/11/h7273> (data zvernennya: 14.01.2020)
8. Zajdel M. I. Publichno-privatne partnerstvo: yevropejskij dosvid ta ukrajinski realiyi // Visnik Harkivskogo nacionalnogo universitetu imeni VN Karazina. Seriya: Pitannya politologiyi. 2012. № 20. S. 152-158.
 9. Guidelines for successful public-private partnerships. European Commission Directorate General regional Policy. March 2003.
 10. Derzhavne-privatne partnerstvo yak mehanizm realizaciyi novoyi regionalnoyi politiki: mozhlivosti zastosuvannya ta praktichni aspekti pidgotovki i vprovadzhennya investicijnih proektiv. S. 78-81. URL: http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf (data zvernennya 29.04.2020)
 11. Pidgayec S. Yevropejskij dosvid zastosuvannya modelej derzhavno-privatnogo partnerstva // Zhurnal yevropejskoyi ekonomiki. 2011. Tom 10 (№3). S. 291–305.
 12. Zakon Ukrayini «Pro publichni zakupivli» // Vidomosti Verhovnoyi Radi (VVR). 2019. № 45. St. 289.