

УДК 334.72 : 336.27

Лазебник Лариса Леонідівна

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Університет державної фіскальної служби України*

Лазебник Лариса Леонидовна

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономики предприятия
Университет государственной фискальной службы Украины*

Lazebnyk Larysa

*Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Enterprise Economics
University of State Fiscal Service of Ukraine*

Нурияхметов Євгеній Ільдарович

*аспірант
Університету державної фіскальної служби України*

Нурияхметов Евгений Ильдарович

*аспирант
Университета государственной фискальной службы Украины*

Nuriakhmetov Yevhenii

*Postgraduate Student of the
University of State Fiscal Service of Ukraine*

**ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ І
ВІДМІННОСТІ ВІД ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ХАРАКТЕРНЫЕ
ПРИЗНАКИ И ОТЛИЧИЯ ОТ ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК**

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: CHARACTERISTICS AND DIFFERENCES FROM PUBLIC PROCUREMENT

Анотація. Державно-приватні взаємодії стали звичним явищем в економічному житті багатьох країн. Уряди, державні підприємства та організації застосовують різноманітні форми та механізми залучення приватного капіталу для виконання основних обов'язків держави – надання суспільно значущих громадських послуг, пов'язаних із розбудовою та підтримкою транспортної інфраструктури (доріг, мостів, тунелів, місць для паркування), водопостачання, соціального житла, телекомунікаційної інфраструктури, очисних споруд, музеїв, шкіл, лікарень, а в деяких країнах навіть приватних в'язниць. Держава звертається до такого інструменту договірних домовленостей з приватними партнерами як державно-приватне партнерство з метою подолання розриву між наявними ресурсами та коштами, необхідними для фінансування проектів у вищезазначених сферах, урізноманітненню пропозиції, забезпечення оптимального співвідношення ціни та якості, здійснення розподілу не тільки витрат, а й ризиків. Використовуючи визначення державно-приватного партнерства, яке дається авторитетними міжнародними організаціями, міститься в Законі України «Про державно-приватне партнерство» та наукових дослідженнях, в статті наводиться характеристика ключових ознак державно-приватного партнерства. Це розподіл ризиків, суперечливість інтересів партнерів, проблема агентських відносин, довготривалість. Основна увага приділяється виявленню специфіки ДПП з позиції відмінності від традиційних закупівель. Такий аналіз дозволяє розмежувати вимоги до цих двох типів контрактів між державними та приватними суб'єктами та виділити фактори, які можуть спричинити неправильний вибір і тим самим дестимулювати прагнення до оптимізації співвідношення ціни та

якості в справі надання суспільно необхідних послуг. Усвідомлення особливостей ДПП сприятиме успішності його майбутнього впровадження та практичної реалізації в Україні.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, ДПП, агентські відносини, традиційні публічні закупівлі.

Анотація. Государственно-частные взаимоотношения стали привычным явлением в экономической жизни многих стран. Правительства, государственные предприятия и организации применяют различные формы и механизмы привлечения частного капитала для выполнения основных обязанностей государства - предоставления общественно значимых общественных услуг, связанных с развитием и поддержкой транспортной инфраструктуры (дорог, мостов, тоннелей, мест для парковки), водоснабжения, социального жилья, телекоммуникационной инфраструктуры, очистных сооружений, музеев, школ, больниц, а в некоторых странах даже частных тюрем. Государство обращается к такому инструменту договорных взаимоотношений с частными партнерами как государственно-частное партнерство с целью преодоления разрыва между имеющимися ресурсами и средствами, необходимыми для финансирования проектов в вышеупомянутых сферах, разнообразию предложения, обеспечения оптимального соотношения цены и качества, осуществления распределения не только расходов, а и рисков. Используя определение государственно-частного партнерства, которое дается авторитетными международными организациями, содержится в Законе Украины «О государственно-частном партнерстве» и научных исследованиях, в статье приводится характеристика ключевых признаков государственно-частного партнерства. Это распределение рисков, противоречивость интересов партнеров, проблема агентских отношений,

продолжительность. Основное внимание уделяется выявлению специфики ГЧП с позиции отличия от традиционных закупок. Такой анализ позволяет разграничить требования к этим двум типам контрактов между государственными и частными субъектами и выделить факторы, которые могут повлечь неправильный выбор и тем самым дестимулировать стремление к оптимизации соотношения цены и качества в деле оказания общественно необходимых услуг. Осознание особенностей ГЧП будет способствовать успешности его будущего внедрения и практической реализации в Украине.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, ГЧП, агентские отношения, традиционные публичные закупки.*

Summary. *Public-private interactions have become commonplace in the economic life of many countries. Governments, state-owned enterprises and organizations use various forms and mechanisms to attract private capital to fulfill the main responsibilities of the state - the provision of socially important public services related to the development and maintenance of transport infrastructure (roads, bridges, tunnels, parking lots), water supply, social housing, telecommunications infrastructure, sewage treatment plants, museums, schools, hospitals, and in some countries even private prisons. The state turns to such an instrument of contractual agreements with private partners as public-private partnership in order to bridge the gap between available resources and funds needed to finance projects in the above areas, diversify supply, ensure optimal value for money, allocate not only costs but and risks. Using the definition of public-private partnership, which is given by authoritative international organizations, contained in the Law of Ukraine "On Public-Private Partnership" and research, the article describes the key features of public-private partnership. These are the distribution of risks, the conflict of interests of partners, the problem of agency relations, longevity. The main*

attention is paid to identifying the specifics of PPP from the standpoint of differences from traditional procurement. This analysis distinguishes the requirements for these two types of contracts between public and private entities and identifies factors that may lead to wrong choices and thus discourages the desire to optimize value for money in the provision of socially necessary services. Awareness of the peculiarities of PPP will contribute to the success of its future implementation and practical implementation in Ukraine.

Key words: *public-private partnership, PPP, agency relations, traditional public procurement.*

Постановка проблеми. Державно-приватні взаємодії стали звичним явищем в економічному житті багатьох країн. Уряди, державні підприємства та організації застосовують різноманітні форми та механізми залучення приватного капіталу для виконання основних обов'язків держави – надання суспільно значущих громадських послуг, зокрема, пов'язаних із розбудовою та підтримкою транспортної інфраструктури (доріг, мостів, тунелів, місць для паркування), водопостачання, соціального житла, телекомунікаційної інфраструктури, очисних споруд, музеїв, шкіл, лікарень, а в деяких країнах навіть приватних в'язниць. Враховуючи обмеженість державних ресурсів, влада шукає інноваційні шляхи фінансування проектів розвитку інфраструктури та послуг, а також забезпечення їх доступності на умовах економічної ефективності. З метою подолання розриву між наявними ресурсами та коштами, необхідними для фінансування проектів у вищезазначених сферах, урізноманітненню пропозиції, забезпечення оптимального співвідношення ціни та якості, здійснення розподілу не тільки витрат, а й ризиків, держава часто звертається до такого інструменту договірних домовленостей з приватними партнерами як державно-приватне партнерство (ДПП).

Прихильники ДПП стверджують, що при правильній підготовці проекти ДПП можуть принести значні вигоди не тільки для державного сектора, а і приватному учаснику проекту завдяки зменшенню ринкового та кредитного ризиків, оскільки в більшості випадків уряд як гарантований замовник усуває ризик, пов'язаний з недостатністю платоспроможного попиту на продукцію приватних структур. Крім того, «для приватного партнера ДПП відкриває можливість увійти в ті сектори, в яких домінує держава і які нерідко пов'язані з наданням інфраструктурних послуг. Оскільки ДПП впроваджуються там, де вочевидь присутній суспільний інтерес, це також означає, що у приватного партнера є очікування щодо сталого чи зростаючого попиту. Нарешті, з бухгалтерського балансу можна прибрати деякі пасиви, що робить певні форми ДПП особливо привабливими для компаній, які стурбовані своїм кредитним рейтингом» [1].

Поширення популярності ДПП також є результатом долучення альтернативних інструментів до управління державними фондами. Як вказується в звіті Європейської комісії, ставлення до державних установ змінилося – від постачальника послуг вони поступово перетворюються на регулятора, контролера і організатора системи надання державних послуг [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам дослідження державно-приватного партнерства приділяли увагу не тільки західні, але й українські науковці, серед яких варто виділити праці О. Амоші [3], І. Дробот [4], С. Єгоричевої [5], І. Запатріної [6], М. Кнір [7], В. Круглова [8], Г. Кучер [9], І. Лук'яненко [10], С. Машканцевої [11] та інших. Проте економічні реалії ставлять нові питання, зокрема – щодо специфіки ДПП порівняно з іншими формами співпраці між державним та приватним сектором.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей державно-приватного партнерства в частині виявлення відмінностей таких проектів від інших форм економічної взаємодії між державним та приватним сектором, зокрема, традиційних публічних закупівель.

Виклад основного матеріалу. Концептуально державно-приватне партнерство можна визначити порівняно просто, як «довгостроковий контракт між державною організацією і приватною стороною на надання державного активу або послуги, в якому приватна сторона несе значний ризик, а відповідальність керівництва і винагорода пов'язані з результатами діяльності [12].

За визначенням Європейського центру експертизи ДПП Європейського інвестиційного банку [13], державно-приватне партнерство – це домовленість між державним органом і приватним партнером, призначена для реалізації проектів в сфері громадської інфраструктури в рамках довгострокових контрактів. За цими контрактами приватний партнер несе значні ризики та управлінські обов'язки, а державний орган здійснює платежі приватному партнеру на основі результатів за надані послуги (наприклад, за доступність автомагістралей загального користування) або надає приватному партнеру право отримувати доходи від надання послуги (наприклад, через збори з користувачів платної дороги).

Тобто, ДПП стосується домовленостей, як правило, середньо- та довгострокових, між державним та приватним сектором, завдяки чому деякі послуги, які підпадають під відповідальність владних структур, несе приватний сектор.

Функції проекту, передані приватній стороні, а саме – проектування, будівництво, фінансування, операційне і технічне обслуговування, можуть варіюватися залежно від проекту і включати деякі або всі особливості з

переліку, наведеного в ґрунтовній роботі австралійців Д. Грімсі (*Darrin Grimsey*) та М.К. Левіса (*Mervyn K. Lewis*) «Публічно-приватне партнерство» [14]:

- суб'єкт державного сектору передає землю, майно чи об'єкти, що контролюються ним, суб'єкту приватного сектору (за плату або безоплатно), як правило, на час дії договору;
- суб'єкт приватного сектору будує, розширює або відновлює об'єкт;
- суб'єкт державного сектору визначає експлуатаційні послуги об'єкта;
- послуги надаються суб'єктами приватного сектору, що використовують об'єкт протягом певного періоду часу (зазвичай з обмеженнями на стандарти діяльності та ціни);
- суб'єкт приватного сектору погоджується передати об'єкт державному сектору (з оплатою або без неї) в кінці терміну дії договору.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про державно-приватне партнерство» [15] ДПП – це співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів, що здійснюють управління об'єктами державної власності, органів місцевого самоврядування, Національною академією наук України, національних галузевих академій наук (державних партнерів) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, установ, організацій (приватних партнерів), що здійснюється на основі договору та відповідає ознакам державно-приватного партнерства. До ознак державно-приватного партнерства в тому ж Законі віднесено:

1) створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкція, реставрація, капітальний ремонт та технічне переоснащення) об'єкта державно-приватного партнерства та/або

управління (користування, експлуатація, технічне обслуговування) таким об'єктом;

- 2) довготривалість відносин (від 5 до 50 років);
- 3) передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;
- 4) внесення приватним партнером інвестицій в об'єкт державно-приватного партнерства.

Корисно уточнити зазначені основні характеристики ДПП, виділивши відмінності між державно-приватним партнерством та іншими економічними відносинами між державним та приватним секторами. Усвідомлення особливостей ДПП сприятиме успішності його майбутнього впровадження та практичної реалізації. Адже наразі практика ДПП в Україні бажає бути кращою. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, в Україні станом на 01.01.2021 року на умовах ДПП укладено 192 договори, з яких реалізується лише 39 договорів (29 – концесійних договорів, 6 – договорів про спільну діяльність, 4 – інші договори), 153 договорів не реалізується (118 – не виконується, 35 – розірвані / закінчився термін дії) [16].

Напевно, найвідоміша форма взаємодії між державним та приватним сектором – це традиційні державні закупівлі (в українському правовому полі «публічні закупівлі»), які охоплюють надання приватним сектором публічному різноманітних, але окремих товарів і послуг з проектування, будівництва, фінансування, технічного обслуговування тощо. В ДПП ці функції поєднуються «під дахом» одного підрядника. Така інтеграція в рамках довгострокового партнерства націлена на забезпечення фінансової мотивації для приватного партнера мислити далі за стадію проектування та вбудовувати функції зменшення енергії та мінімізації відходів, які призводять до зниження експлуатаційних витрат і спроможні з часом забезпечити економічну ефективність. Такий стимул відсутній у

традиційних закупівлях. Крім того, як зазначається у вітчизняних публікаціях, безсумнівна перевага ДПП порівняно з традиційними методами державних закупівель полягає в тому, що воно дозволяє знизити фінансове навантаження на державу, водночас покладаючись на конкуренцію задля створення високоякісного продукту [1].

Ключовою важливою характеристикою ДПП, на яку вказують і дослідники, і нормативні документи, є розподіл ризику¹ між сторонами. Переданий ризик повинен бути ендегенним, тобто ризиком, який може управлятися приватним партнером (на відміну від екзогенного ризику, яким не можна керувати). На відміну від публічних закупівель, в домовленості про ДПП, ризики ретельно ідентифікуються і передаються стороні, спроможній довести кращі можливості усунення або мінімізації таких ризиків. Натомість, у традиційному закупівельному проекті передача ризику приватній стороні є обмеженою і зазвичай не виходять за рамки фази будівництва проекту (прикладом переданого ризику є включення до договору пункту щодо штрафу за несвоєчасність виконання робіт). При цьому у контрактах державно-приватного партнерства передача ризику приватній стороні є не метою, а інструментом для передачі управлінської відповідальності і для узгодження приватних інтересів з інтересами суспільства.

Державний та приватний сектори керуються різними системами цінностей – вони мають принципово відмінні інтереси та цілі. І ці відмінності можуть призвести до позитивної синергії, а в кінцевому підсумку – до підвищення якості та ефективності проекту. Однак участь в одному проекті державного та приватного партнерів також додає ризики, пов'язані з договірними домовленостями між державними та приватними суб'єктами. Відтак відмінності між державним та приватним секторами

¹ Ризик залежить від ймовірності того, що фактичний результат співпраці буде відхилитися від очікуваного.

також можуть призвести і до негативного результату, коли партнери будуть наслідувати свої власні інтереси за рахунок інтересів спільного проекту. В той час як державний сектор націлений на задоволення суспільних інтересів, приватний партнер прагне максимізувати свій прибуток. Подібні ситуації в економіці відомі як «проблема принципала-агента»². В ДПП проблема принципала-агента зводиться до наступного: приватний учасник партнерства (агент) в обмін на вкладену в проект частину коштів отримує значний контроль над проектом, що може мотивувати до отримання індивідуальних вигід для себе за рахунок держави (довірителя), чиїм інтересам вони повинні служити.

Можливість наслідувати свої власні інтереси за рахунок інтересів державного партнера приватний партнер отримує внаслідок асиметрії інформації, де агент краще поінформований, аніж довіритель. По-перше, приватний партнер має більше інформації про свої власні компетентності та навички. Це може призвести до проблеми «несприятливого відбору» державним партнером приватної структури і обрання агентом для проекту не найкращого суб'єкта. По-друге, приватний партнер як такий що постійно працює в ринкових умовах має більше інформації щодо ризиків проекту. Це може змусити його діяти опортуністично шляхом штучного перебільшення ризиків та заходів, необхідних для їх пом'якшення чи усунення. Крім того, приватний партнер може намагатися мінімізувати будь-яку додаткову роботу, яка призведе до збільшення витрат. Це явище в літературі позначається як «моральний ризик» [17]. Врегулювати це можливо шляхом деталізації умов договору та регулярного моніторингу роботи агента, пам'ятаючи, що регулярний моніторинг контрактів та

² Проблема принципала-агента в економіці виникає, коли одна особа чи організація («агент») може приймати рішення та/або діє від імені іншої особи чи суб'єкта – «принципала» (довірителя). Ця дилема існує за умов, коли агенти вмотивовані діяти в своїх інтересах, що суперечать інтересам їх довірителів. Для прикладу, підрядники часто вимагають додаткових витрат після початку проекту.

додаткові бюрократичні процедури³ призводить до збільшення витрат в проектах ДПП.

ДПП вирізняється довготривалістю стосунків із понад 5-річними (відповідно до вітчизняного законодавства) відносинами між державною установою та приватним партнером, тому для його ефективної роботи часто потрібні стабільні та тривалі стосунки.

Здається, що вибір між використанням ДПП чи традиційних публічних закупівель має бути простим: владні структури повинні віддавати перевагу такому методу, який створює найоптимальніше співвідношення між ціною та якістю надання суспільно необхідних послуг. Однак на практиці ціль «ціна-якість» дуже часто розмита, і вибір між використанням ДПП та закупівель може бути неочевидним. Деякі фактори схиляють до вибору традиційних закупівель, тоді як інші, навпаки, заохочують до ДПП.

Британське казначейство виділило кілька аспектів, які що забезпечують краще співвідношення ціни та якості порівняно з традиційними закупівлями і, відповідно, сприяють вибору ДПП порівняно з традиційними закупівлями в процесі встановленні економічних взаємозв'язків [18]:

- потреба у великих капіталовкладеннях;
- характер суспільно необхідних послуг дозволяє чітко визначити результати та розподілити ризики між державним та приватним секторами;
- вартість капіталу проекту перевищує 20 мільйонів фунтів стерлінгів;
- застосовувана технологія стабільна і не піддається швидким і частим змінам;

³ У джерелі [1], наприклад, вказується, що бюрократичні процедури щодо ДПП зазвичай займають до 2 років, оскільки вони покликані забезпечити функціонування довгострокового партнерства і належне врахування ризиків із самого початку.

- горизонти планування є тривалими, і передбачається, що проект діятиме в довгостроковій перспективі;

попит на послугу, яка генеруватиметься внаслідок державно-приватної взаємодії, повинен бути стабільним, і є можливість концесіонера на нього (попит) впливати.

Використовуючи визначені в ОЕСР передумови успішності ДПП [19], (де успіх означає ДПП, що забезпечує краще співвідношення ціни та якості порівняно з традиційними закупівлями), наведемо критерії, які вважаються корисними при виборі між використанням ДПП та традиційними закупівлями:

1) можливість чіткого визначення, ідентифікації та вимірювання ризиків проекту для забезпечення ефективної передачі ризику приватному партнеру. Неможливість визначення чи вимірювання ризику створює передумови для конфлікту за контрактними умовами, особливо коли ризик усвідомлюється. Крім того, потенційні приватні партнери можуть також не бажати брати на себе ризики, які неможливо чітко визначити та ідентифікувати;

2) можливість передачі належних, попередньо ідентифікованих і вимірних видів ризику приватному партнеру. При цьому передаватися повинні ендегенні ризики, тобто ризики, якими може керувати приватний партнер;

3) наявність та рівень інтенсивності конкуренції на ринку. Як зазначалося вище, контракти ДПП інтегрують проектування, будівельні та експлуатаційні аспекти проекту в єдиному контракті. Це гарантує, що приватний партнер має стимул здійснювати додаткові витрати на проектування, якщо вони зменшують майбутні експлуатаційні витрати та/або витрати на технічне обслуговування. Однак розмір цього стимулу залежить від інтенсивності конкуренції;

4) наявність у державних структур навичок, необхідних для управління активами. ДПП – кращий варіант, якщо державні структури не володіють необхідними навичками для побудови та експлуатації проекту. Однак, якщо влада зупиниться на ДПП, вона, тим не менше, потребуватиме кваліфікованих кадрів для моніторингу приватного партнера та управління власними зобов'язаннями та ризиками;

5) обережність отримання статусу ДПП для так званих технологічних проектів, з огляду на те, що такі проекти можуть зазнавати частих і суттєвих змін. Швидка і суттєва зміна технології означає, що проект стикається зі зміною переваг споживачів, впливаючи тим самим на ризик з боку попиту;

6) потреба у гнучкості, можливість переглядати умови контракту. Дослідники зазначають, що в Латинській Америці та Карибському басейні до 30% проектів ДПП були переглянуті протягом перших двох років дії контракту, а в Латинській Америці підрядники ініціюють переговори в 50% операцій на залізниці та 13% дорожніх операцій [20]. В принципі, договори про ДПП можуть передбачати гнучкість і, таким чином, дозволяти вносити зміни щодо випуску та дизайну. Однак ступінь гнучкості впливає на розподіл ризику: чим жорсткіший контракт, тим більше ризику несе держава, тоді як у випадку більш гнучкого контракту більше ризику несе приватний партнер.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Підводячи підсумок, зазначимо, що незважаючи на величезний інтерес урядів у всьому світі до ДПП, його реалізації все ще притаманно багато перешкод, які потребують критичної уваги. Серед таких перешкод, що виникають при впровадженні ДПП, – висока вартість транзакцій, тривалий підготовчий процес, відсутність відповідних компетенцій, несприятливі умови на ринку фінансових послуг, неповна передача ризику та перегляд вартості контракту. Ретельне

висвітлення факторів успіху ДПП порівняно із традиційними публічними закупівлями дозволить практикам бути проінформованими щодо факторів успіху для реалізації майбутніх проектів ДПП, тим самим зменшуючи невдачі щодо їх реалізації.

Література

1. Білоус А. Державно-приватне партнерство в Україні: чи буде інакше цього разу? URL: <https://voxukraine.org/uk/derzhavno-privatne-partnerstvo-v-ukrayini-chi-bude-inakshe-tsogo-razu/>
2. Commission of the European Communities. 2004. Green paper on public-private partnerships and community law on public contracts and concessions. Office for Official Publications of the European Communities. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/94a3f02f-ab6a-47ed-b6b2-7de60830625e/language-en>
3. Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики: монографія / О.І. Амоша, Д.Ю. Череватський, Ю.С. Залознова та ін.; за заг. ред. О.І. Амоші; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2019. 160 с.
4. Дробот І.О. Механізм державно-приватного партнерства у сфері транспортної інфраструктури України / І.О. Дробот, І.М. Барбір // Ефективність державного управління. 2019. Вип. 4. С. 98-109. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2019_4_10
5. Єгоричева С.Б., Лахижа М.І. Публічно-приватне партнерство в посткомуністичних країнах : монографія. Київ: ІПК ДСЗУ, 2020. 304 с.
6. Запатрина И. В. Публично-частное партнерство для целей устойчивого развития : моногр. Київ, 2017. 312 с.
7. Кнір М. О. Державно-приватне партнерство: світовий досвід і досвід України // Наукові записки Національного університету «Острозька

- академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2018. № 10(38). С. 10-14.
8. Круглов В. В. Розвиток державно-приватного партнерства в Україні: механізми державного регулювання : монографія. Хапків : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2019. 252 с.
 9. Кучер Г.В. Фінансовий механізм державно-приватного партнерства в Україні / Г.В. Кучер // Причорноморські економічні студії. 2017. Випуск 24. С. 232-238.
 10. Лук'яненко І.Г., Мар'янович М. Е. Роль державно-приватного партнерства в розбудові критичної інфраструктури для досягнення цілей сталого розвитку в Україні // Бізнес-Інформ, 2020. № 1. С. 291-297.
 11. Машканцева С.О. Державно-приватне партнерство як механізм фінансування транспортної галузі регіону / С.О. Машканцева // Вісник Харківського національного аграрного університету. Серія «Економічні науки». 2019. № 4(2). С. 33-41.
 12. World Bank. Public Private Partnerships. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/publicprivatepartnerships/overview>
 13. Європейський центр експертизи ДПП. URL: <https://www.eib.org/epec/>
 14. Grimsey D. and Lewis M.K. 2004. Public Private Partnerships. The worldwide revolution in infrastructure provision and project finance. Published by Edward Elgar Publishing Limited. Glensanda House. Montpellier Parade. Cheltenham. United Kingdom. P. 2. URL: http://www.untag-smd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_2/PROJECT%20FINANCE%20MANAGEMENT%20Public%20Private%20Partnerships.%20The%20Worldwide%20Revolution%20in%20Infrastructur.pdf

15. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 року. № 2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text>
16. Інформація щодо стану здійснення державно-приватного партнерства // Міністерство економічного розвитку і торгівлі. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=6b08c354-a6fd4ace-8c57-41829defda5c&title=DovidkaSchodoStanuZdiisnennia>.
17. Shrestha A., Martek I. 2015. Principal agent problems evident in Chinese PPP infrastructure projects. In L. Shen, K. Ye, & C. Mao (Eds.), Proceedings of the 19th international symposium on advancement of construction management and real estate. P. 759–770.
18. HM Treasury. 2008. Infrastructure procurement: delivering long-term value. URL: www.hm-treasury.gov.uk
19. OECD, 2008. Public-Private Partnerships: In Pursuit of Risk Sharing and Value for Money, OECD Publishing, Paris.
20. Burger P., Hawkesworth I. How To Attain Value for Money: Comparing PPP and Traditional Infrastructure Public Procurement // OECD Journal on Budgeting Volume 2011/1.

References

1. Bilous A. Derzhavno-privatne partnerstvo v Ukraini: chi bude inakshe c'ogo razu? URL: <https://voxukraine.org/uk/derzhavno-privatne-partnerstvo-v-ukrayini-chi-bude-inakshe-tsogo-razu/>
2. Commission of the European Communities. 2004. Green paper on public-private partnerships and community law on public contracts and concessions. Office for Official Publications of the European Communities. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/94a3f02f-ab6a-47ed-b6b2-7de60830625e/language-en>

3. Rozvytok publichno-pryvatnogo partnerstva u procesi modernizaciji vughiljnoji promyslovosti ta teplovoji energhetyky: monohrafija / O.I. Amosha, D.Ju. Cherevatsjkyj, Ju.S. Zaloznova ta in.; za zagh. red. O.I. Amoshi; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. Kyjiv, 2019. 160 s.
4. Drobot I.O. Mekhanizm derzhavno-pryvatnogo partnerstva u sferi transportnoji infrastruktury Ukrainy / I.O. Drobot, I.M. Barbir // Efektyvnistj derzhavnogo upravlinnja. 2019. Vyp. 4. S. 98-109. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2019_4_10
5. Jekhorycheva S.B., Lakhyzha M.I. Publichno-pryvatne partnerstvo v postkomunistychnykh krajinakh : monohrafija. Kyjiv: IPK DSZU, 2020. 304 s.
6. Zapatrina I. V. Publichno-chastnoe partnerstvo dlya celej ustojchivogo razvitiya : monogr. Kyiv, 2017. 312 s.
7. Knir M. O. Derzhavno-privatne partnerstvo: svitovij dosvid i dosvid Ukraini // Naukovi zapiski Nacional'nogo universitetu «Ostroz'ka akademiya». Seriya «Ekonomika» : naukovij zhurnal. Ostrog : Vid-vo NaUOA, veresen' 2018. № 10(38). S. 10-14.
8. Kruglov V. V. Rozvitok derzhavno-privatnogo partnerstva v Ukraini: mekhanizmi derzhavnogo reguljuvannya : monografiya. Hapliv : Vid-vo HarRI NADU «Magistr», 2019. 252 s.
9. Kucher G.V. Finansovij mekhanizm derzhavno-privatnogo partnerstva v Ukraini / G.V. Kucher // Prichornomors'ki ekonomichni studii. 2017. Vipusk 24. S. 232-238.
10. Luk'yanenko I.G., Mar'yanovich M. E. Rol' derzhavno-privatnogo partnerstva v rozbudovi kritichnoi infrastrukturi dlya dosyagnennya cilej stalogo rozvitku v Ukraini // Biznes-Form, 2020. № 1. S. 291-297.
11. Mashkanceva S.O. Derzhavno-privatne partnerstvo yak mekhanizm finansuvannya transportnoi galuzi regionu / S.O. Mashkanceva // Visnik

- Harkivs'kogo nacional'nogo agrarnogo universitetu. Seriya «Ekonomichni nauki». 2019. № 4(2). S. 33-41.
12. World Bank. Public Private Partnerships. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/publicprivatepartnerships/overview>
 13. European PPP Expertise Center URL: <https://www.eib.org/epec/>
 14. Grimsey D. and Lewis M.K. 2004. Public Private Partnerships. The worldwide revolution in infrastructure provision and project finance. Published by Edward Elgar Publishing Limited. Glensanda House. Montpellier Parade. Cheltenham. United Kingdom. P. 2. URL: http://www.untag-smd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_2/PROJECT%20FINANCE%20MANAGEMENT%20Public%20Private%20Partnerships.%20The%20Worldwide%20Revolution%20in%20Infrastructur.pdf
 15. Zakon Ukraini «Pro derzhavno-privatne partnerstvo» vid 1 lipnya 2010 roku. № 2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text>
 16. Informaciya shchodo stanu zdijsnennya derzhavno-privatnogo partnerstva / Ministerstvo ekonomichnogo rozvitku i torgivli. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=6b08c354-a6fd4ace-8c57-41829defda5c&title=DovidkaSchodoStanuZdiisnennia>.
 17. Shrestha A., Martek I. 2015. Principal agent problems evident in Chinese PPP infrastructure projects. In L. Shen, K. Ye, & C. Mao (Eds.), Proceedings of the 19th international symposium on advancement of construction management and real estate. P. 759–770.
 18. HM Treasury. 2008. Infrastructure procurement: delivering long-term value. URL: www.hm-treasury.gov.uk
 19. OECD, 2008. Public-Private Partnerships: In Pursuit of Risk Sharing and Value for Money, OECD Publishing, Paris.

20. Burger P., Hawkesworth I. How To Attain Value for Money: Comparing PPP and Traditional Infrastructure Public Procurement // OECD Journal on Budgeting. Volume 2011/1.