

УДК 351:338.2

Сабецька Т.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

Григорів С.Ф.

*старший викладач кафедри гуманітарних
і фундаментальних дисциплін
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

ЗАРОДЖЕННЯ, СТАНОВЛЕННЯ ТА ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

GENESIS, FORMATION, AND HISTORICAL DEVELOPMENT OF THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено вивченню причин та передумов виникнення й подальшого розвитку публічно-приватного партнерства як форми економічної співпраці держави та приватного бізнесу. Досліджено економічний зміст понять «державно-приватне партнерство» та «публічно-приватне партнерство», проаналізовано наявні трактування даних економічних категорій та подано авторське визначення публічно-приватного партнерства з позиції широкого та вузького підходів. Здійснено порівняння категорій «державно-приватне партнерство» і «публічно-приватне партнерство», виявлено їх спільні риси та відмінності. Значну увагу приділено вивченню історичного процесу зародження та становлення публічно-приватного партнерства у країнах Європи і на теренах нашої держави. Досліджено досвід зарубіжних країн щодо використання механізму публічно-приватного партнерства у різних сферах економічної діяльності на державному, регіональному та місцевому рівнях для подальшої адаптації його до вітчизняних реалій.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, державно-приватне партнерство, партнерські проекти, публічні блага, механізми публічно-приватного партнерства, приватний партнер.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению причин и предпосылок возникновения и дальнейшего развития публично-частного партнерства как формы экономического сотрудничества государства и частного бизнеса. Исследовано экономическое содержание понятий «государственно-частное партнерство» и «публично-частное партнерство», проанализированы существующие трактовки данных экономических категорий и представлено авторское определение государственно-частного партнерства с позиции широкого и узкого подходов. Проведено сравнение категорий «государственно-частное партнерство» и «публично-частное партнерство», выявлены их общие черты и различия. Значительное внимание уделено изучению исторического процесса зарождения и становления государственно-частного партнерства в странах Европы и на территории нашего государства. Исследован опыт зарубежных стран по использованию механизма государственно-частного партнерства в различных сферах экономической деятельности на региональном и местном уровнях для дальнейшей адаптации его к отечественным реалиям.

Ключевые слова: публично-частное партнерство, государственно-частное партнерство, партнерские проекты, публичные блага, механизмы государственно-частного партнерства, частный партнер.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of the reasons and preconditions for the emergence and further development of public-private partnership as a form of economic cooperation between the

state and private business. In particular, the economic content of the concepts of "state public-private partnership" and "public-private partnership" is investigated, the existing interpretation of these economic categories is analyzed and the author's definition of public-private partnership is presented in terms of broad and narrow approaches. The author also compared the categories of "state public-private partnership" and "public-private partnership", their common features and differences were revealed. In the article considerable attention is paid to the study of the historical process of origin and formation of public-private partnership in the countries of Europe and in the territory of our state. In addition, the experience of foreign countries regarding the use of the mechanism of public-private partnership in various spheres of economic activity at the state, regional and local levels has been researched in order to further adapt it to national realities.

Keywords: public-private partnership, state public-private partnership, partnership projects, public goods, mechanisms of public-private partnership, private partner.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть в економічних системах розвинених країн світу, зокрема і в Україні, склалася особлива форма конструктивної співпраці держави та приватного бізнесу під назвою «публічно-приватне партнерство». На противагу традиційним способам створення та експлуатації інфраструктурних об'єктів органами державної та місцевої влади публічно-приватне партнерство передбачає розподіл фінансування, винагороди, відповідальності й ризику між державним (публічним) і приватним партнерами, завдяки чому воно стає поширеним інструментом надання публічних послуг.

Механізм публічно-приватного партнерства може бути надзвичайно актуальним вирішенням проблеми відродження зношених та знищених за період незалежності України інфраструктурних об'єктів. В умовах недостатнього бюджетного фінансування, особливо за обставин, коли держава змушена виділяти значні фінансові ресурси на більш нагальні потреби, насамперед на боротьбу з російською агресією, залучення приватного капіталу у сферу надання громадських послуг, яка традиційно була державною, є тим компромісним інструментом, який може

допомогти ефективно вирішити низку невідкладних проблем із взаємною вигодою для кожної сторони. Зважаючи на низьку ефективність підприємств соціальної сфери, публічно-приватне партнерство може стати тим інструментом, який дасть змогу залучити сучасні техніку й технології, інноваційні управлінські рішення та передовий досвід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Публічно-приватне партнерство як інструмент вирішення суспільно-важливих завдань шляхом інтеграції зусиль держави та бізнесу є предметом наукового інтересу зарубіжних та вітчизняних науковців, а також висвітлюється у численних законодавчих актах й інших нормативно-правових документах нашої країни та країн Європейського Союзу. Оскільки в країнах Європи публічно-приватне партнерство виникло раніше і розвивалося значно інтенсивніше, у наукових працях західних економістів, серед яких – В. Еггерс і Т. Стартуп [15], М.В. Джерад [14], Д. Грімзей і М. Левіс [15], К. Мандрі-Перро [16], М. Хаммамі [17] та ін., ця економічна категорія досліджена більш глибоко та детально. Разом із тим проблематика публічно-приватного партнерства входить у коло наукових інтересів і українських авторів, а саме: І.А. Брайловського [1], В.Г. Варнавського [2], С. Грищенка [8], Ю.С. Вдовенка, О.В. Моліної, Н.Ю. Мушинської [5], В.М. Остапенка [6], К.В. Павлюка, С.М. Павлюка [7], Т.Б. Паппу, О.М. Полякової [9], Д.В. Поповича, О.В. Рогової [11], І.В. Тараненка, В.В. Тоценка [12] П.І. Шелепницького та ін.

Незважаючи на широкий інтерес держави, бізнесу та суспільства, а також велику кількість наукових праць, які стосуються особливостей та механізмів публічно-приватного партнерства, ця економічна категорія потребує подальшого дослідження, особливо в аспекті її використання в умовах трансформаційної економіки України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині використання в Україні інструментів публічно-приватного партнерства як засобу ефективного господарювання у соціально важливих сферах суспільно-економічного життя є проблематичним через:

– недосконалість вітчизняного нормативно-правового забезпечення у галузі регулювання публічно-приватного партнерства;

– побоювання приватного партнера інвестувати кошти у малорентабельні, а іноді й проблемні галузі економіки;

– відсутність у нашої країни напрацьованого досвіду та практичних механізмів реалізації партнерських проектів;

– побоювання органів державної та місцевої влади делегувати приватному партнеру функції та повноваження, які завжди перебували у сфері відповідальності держави.

Дослідження сутності, зародження та історичного розвитку публічно-приватного парт-

нерства набуває особливої актуальності за умов гострої необхідності проведення структурних реформ не лише у стратегічних галузях економіки України, а й у сфері комунального господарства, розвитку виробничої й соціальної інфраструктури та надання суспільних послуг.

Зважаючи на те, що розроблення ефективних та дієвих механізмів реалізації проектів публічно-приватного партнерства повинно ґрунтуватися на чіткому уявленні про сутність та характерні риси, які визначають внутрішній зміст даної економічної категорії, необхідним є уточнення змісту публічно-приватного партнерства та виявлення його ролі в системі економічних відносин країни, визначення рівня його тотожності з державно-приватним партнерством особливо в контексті зародження та практики застосування механізму публічно-приватного партнерства в минулому.

Мета статті полягає в ознайомленні із зарубіжним досвідом реалізації партнерських проектів та адаптації його до особливостей суспільно-економічного розвитку нашої країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одночасно зі становленням і зміцненням держави як суспільного інституту та разом з історичним розвитком форм державного правління, які поступово еволюціонували від авторитарно-монархічних та планово-адміністративних до ліберально-демократичних і публічно-адміністративних, змінювалися й особливості державної економічної політики та механізми реалізації державою своїх економічних функцій. Якщо в умовах авторитарного устрою держава вирішувала лише обмежену кількість соціально важливих завдань і загалом не несла жодної відповідальності за їх виконання перед громадою, то в умовах демократичного суспільства не лише значно розширилася сфера соціальної відповідальності держави, а й зросли вимоги суспільства до якості надання державою публічних послуг.

Усвідомлення власної неспроможності на високому рівні забезпечувати задоволення зростаючих суспільних потреб змушує уряди держав шукати нові ефективні засоби та механізми реалізації соціальних функцій, серед яких – модель публічно-приватного партнерства. І хоча сам термін «публічно-приватне партнерство» почав застосовуватися в суспільно-економічній практиці лише на початку 90-х років ХХ ст., приклади взаємовигідної співпраці держави та приватного сектору економіки відомі значно раніше.

Історичні витоки публічно-приватного партнерства, яке реалізовувалося у формі, наближеній до сучасної концесії, беруть свій початок у часи Середньовіччя (ХІІ–ХІІІ ст.). Зокрема, у Лондоні ще в 1209 р. на підставі виданого королем дозволу приватною особою (священнослужителем) було споруджено міст через р. Темзу з правом збору коштів за його користування.

У Франції за допомогою механізмів публічно-приватного партнерства виконувалося будівни-

цтво нових укріплених міст, відбувалося освоєння нових земель та облаштування поселень. Протягом XVI–XVII ст. доволі поширеною була практика передачі французькими монархами права на виконання громадських робіт (будівництва та облаштування русел річок, будівництва каналів, покриття доріг, збору сміття, освітлення вулиць, доставки пошти, громадського транспорту) так званим антрепренерами (від фр. «підприємець»). Наприклад, у Франції в 1789 р. приватна особа отримала контракт терміном на 20 років на вивіз сміття з вулиць міста, при цьому оплату наданих послуг здійснював безпосередньо французький монарх.

У Франції ж одним із перших масштабних концесійних об'єктів XVII ст. був Південний канал, збудований між узбережжям Атлантики й Середземномор'я [8, с. 27]. Також Франція має досвід публічно-приватного партнерства й у сфері видобутку корисних копалин. Так, за правління Наполеона до Цивільного кодексу була внесена поправка, згідно з якою видобуток корисних копалин на приватних землях може здійснюватися виключно на умовах концесійного договору, що укладається з державою [8, с. 30]. Такий досвід успішно переймали й інші європейські держави (Англія, Іспанія), варто згадати хоча б концесію на Оксфордський канал від 1791 р.

Починаючи з XVII ст. тогочасні масштабні концесійні проекти володіли ознаками сучасного публічно-приватного партнерства, а саме мали велике суспільне значення, були довготривалими, потребували масштабних інвестиційних ресурсів і часто передбачали стягнення плати з користувачів.

Публічно-приватне партнерство має свою історію й на теренах нашої країни. Так, у кінці XIX – на початку XX ст. у Російській імперії, до складу якої входила й Україна, поширеною була практика будівництва залізничних доріг саме на засадах концесії. Також договори концесії були поширені в період непу вже за часів існування Радянського Союзу, адже вони приносили у державну скарбницю доходи у вигляді сплати податків, зборів та концесійних платежів.

Доволі показовим є досвід концесії під час будівництва централізованого водопроводу в Києві. У 1870 р. між міською владою та підприємцем-інженером А.Є. Струве підписаний концесійний договір, за яким місто виділило територію під будівництво водопідйомної установки і надало в 60-річне користування водопровідну мережу, а Струве зобов'язався побудувати систему водонапірних башт та колодязів і прокласти водогін. Існувала ця водопровідна концесія до 1914 р., поки міська влада не викупила водоканал [8, с. 29–30].

Відчутний поштовх до розвитку публічно-приватне партнерства отримало у другій половині XX ст., коли розвиток суспільства та глобалізаційні процеси зумовили зростання попиту

населення на різноманітні громадські послуги, а державні органи влади в силу певних обставин виявилися неспроможними їх профінансувати. Проте тривалий час публічно-партнерські відносини носили разовий характер і зазвичай не повторювалися після поліпшення фінансово-економічного становища уряду чи органів місцевої влади. Систематичного характеру публічно-приватне партнерство набуло після 1992 р., коли уряд Великобританії запровадив Ініціативу приватного фінансування (Private Finance Initiative), що стала першою систематизованою програмою із запровадження відносин публічно-приватного партнерства на постійній основі [2].

Як не парадоксально це звучить, але сьогодні чи не найбільшого розвитку публічно-приватне партнерство, яке апіорі покликане допомогти органам державної влади профінансувати реалізацію соціально орієнтованих програм, набуло в економічно розвинених багатих країнах Європи. Так, у Великобританії реалізуються дуже багато партнерських проєктів, переважно на місцевому рівні, у галузі медицини та освіти, транспортному секторі, установах виконання покарань, у сфері переробки відходів, у військовому секторі та в секторі житлово-соціального найму [3].

Ефективним інструментом соціально-економічного розвитку місцевих громад і регіонів та прогресивною формою публічно-приватного партнерства в Італії є концесія, основними сферами застосування якої є лікарні, транспорт та житлово-комунальне господарство.

Значний досвід та практику взаємодії державного та приватного секторів в управлінні інфраструктурними об'єктами у формі концесії має Франція, яка до того ж володіє достатньою нормативно-правовою базою у галузі публічно-приватного партнерства. На основі конструктивної взаємодії публічного сектору та приватного бізнесу в країні відбувається будівництво медичних і освітніх закладів, поліцейських відділків, спорудження автомагістралей та систем водопостачання [3].

Сьогодні законодавство щодо публічно-приватного партнерства існує в більш як 120 країнах світу в різноманітних сферах та галузях починаючи від масштабних і грандіозних проєктів, таких як «Євротунель» вартістю 15 млрд. дол. США і закінчуючи недорогими контрактами місцевих органів влади у сфері дозвілля і відпочинку. Найбільшого розвитку публічно-приватне партнерство набуло в галузях водопостачання і водовідведення, газопостачання і енергетичного господарства, будівництва автодоріг та залізниць, міського будівництва, лісового господарства, розробки надр.

Віднедавня проєкти публічно-приватного партнерства поширилися в ті сфери, які донедавна були у віданні держави, зокрема у сферу управління твердими побутовими відходами. Маючи на меті збереження довкілля, все біль-

шої актуальності набуває метод управління відходами «відходи – в енергію» (англ. waste to energy scheme), який потребує значних інвестицій на побудову сортувальних станцій та придбання спеціалізованих технологій. Найбільш оптимальним вирішенням даної проблеми може стати залучення приватного партнера, який взяв би на себе фінансування проекту і збір платежів зі споживачів за вивіз побутових відходів.

Показовим у даному аспекті є досвід канадського міста Ванкувер, влада якого в 2002 р. у рамках публічно-приватного партнерства уклала договір терміном на 20 років із приватною фірмою щодо утилізації відходів. Згідно з договором, міська влада виділяє ділянку під захоронення відходів та здійснює управління звалищем, а приватний партнер зобов'язаний побудувати теплоелектростанцію, яка як паливо використовує біогаз, отриманий з органічних відходів. Виготовлена електроенергія реалізується споживачам, а тепла енергія, що виділяється в процесі виробництва, продається аграрному господарству на опалення тепличного комплексу [8, с. 37–38].

Досвід реалізації партнерських проектів у зарубіжних державах показує, що інструменти публічно-приватного партнерства є ефективними та дієвими в країнах зі стабільним політико-правовим середовищем, де уряд таким способом не намагається перекласти свої проблеми на «чужі плечі», а намагається вирішити їх за допомогою конструктивного діалогу та плідної співпраці. Україна, яка дотримується курсу євроінтеграції, може ефективно реформувати власну економіку, опираючись на традиції та досвід європейських країн, через децентралізацію державних функцій і передачу їх частини місцевим громадам, ліквідацію корупції та зниження рівня бюрократизації суспільно-економічного життя. Важливу роль у цьому процесі відіграє публічно-приватне партнерство як випробуваний та перевірений механізм, що дає змогу передати частину обов'язків, завдань та відповідальності держави приватному бізнесу, підвищити ефективність діяльності малого неприбуткового секторів економіки, а також залучити інвестиції та прогресивний інноваційний і управлінський досвід.

Термін «публічно-приватне партнерство» (англ. Public Private Partnership) зародився на теренах Західної Європи, а в наукових працях вітчизняних економістів зустрічаються такі його переклади, як «державно-приватне партнерство», «приватно-державне партнерство» і «публічно-приватне партнерство». Проаналізувавши дещо відмінні наукові підходи до визначення понять «державно-приватне партнерство» і «публічно-приватне партнерство», можна прийти до висновку, що їх спільним моментом є конструктивна співпраця держави та приватного бізнесу для задоволення потреб суспільства.

Оскільки в країнах пострадянського простору, зокрема і в нашій державі, де не так давно пройшла реформація державного та соціально-економічного устрою, що супроводжувалася приватизацією і створенням приватного сектору, де ще не повною мірою сформовані інститути громадянського суспільства, а публічним партнером найчастіше виступають органи державної та місцевої влади, зазвичай використовується термін «державно-приватне партнерство», який, власне, закріплений законодавчо у Законі України «Про державно-приватне партнерство». Визначення державно-приватного партнерства як «співробітництва на договірних засадах між двома сторонами: державою та приватними суб'єктами», яке міститься у Законі [4], видається не зовсім удалим, адже воно звужує перелік потенційних публічних учасників партнерства виключно до органів державної влади, не враховуючи при цьому місцеве самоврядування, громадські та благодійні організації.

При цьому держава у рамках державно-приватного партнерства часто сприймається як «старший» партнер, який володіє владними повноваженнями та власністю і надає приватному партнеру можливість долучитися до спільної суспільно важливої діяльності. Це й зрозуміло, адже протягом тривалого періоду існування України в умовах соціалістичного устрою у суспільства виробився стереотип, що держава зобов'язана забезпечити людину базовим набором благ, а державні органи влади, своєю чергою, несуть відповідальність перед суспільством за якісне та безперебійне забезпечення громадян публічними послугами, через що й бояться делегувати їх приватному бізнесу, а якщо і передають частину функцій в управління бізнес-структур, то намагаються втримати максимальний контроль над цими процесами.

На відміну від України в країнах Західної Європи, де публічним партнером, окрім держави, часто є органи місцевого самоврядування, громадські організації і навіть благодійні фонди, використовується термін «публічно-приватне партнерство», оскільки він глибше відтворює сутність та зміст даної категорії. Публічно-приватне партнерство застосовується для опису взаємовигідного альянсу приватного бізнесу та різних рівнів публічної влади: державної, регіональної і місцевої, що розширює сферу його застосування від великомасштабних державних проектів до невеликих, недорогих партнерських проектів, які важливі лише для окремої місцевої громади. Крім того, західним громадянським суспільством держава сприймається не як адміністративне утворення із жорсткими методами управління та контролю, а швидше як публічна інституція, яка представляє суспільні інтереси й орієнтована насамперед на індивіда, на реалізацію його прав та свобод і забезпечення добробуту. А тому в про-

ектах публічно-приватного партнерства приватний бізнес априорі є рівноправним партнером, який нарівні з органами державної влади бере участь у реалізації важливих для суспільства функцій та програм.

Звідси й неоднозначне трактування. Якщо термін «державно-приватне партнерство» акцентує увагу на пріоритетній ролі держави як організатора та керівника проекту, то в публічно-приватному партнерстві держава сприймається як публічна інституція, як представник громадських інтересів, який на паритетних засадах співпрацює з бізнесовими структурами для вирішення суспільно важливих завдань.

У роботах вітчизняних науковців зустрічаються поняття як «публічно-приватне партнерство», так і «державно-приватне партнерство». На думку О.М. Полякової, державно-приватне партнерство є суспільним інститутом, що включає в себе сукупність формальних та неформальних правил, у рамках яких для задоволення потреб суспільства здійснюється спільна діяльність державних органів влади і приватного сектору на основі набору альтернатив поведінки [9]. І.А. Браїловський вважає, що «державноприватне партнерство (ДПП) – це метод надання державних послуг, який поєднує приватний і державний сектори на довгостроковій контрактній основі, закріплюючи за кожною стороною певні зобов'язання» [1, с. 16]. Як зазначає С. Грищенко, «партнерство державного і приватного секторів означає таку форму співпраці між державними органами влади та світом бізнесу, що має на меті забезпечити фінансування, будівництво, відновлення, управління або утримання інфраструктури чи надання суспільних послуг» [8, с. 6].

К.В. Павлюк та С.М. Павлюк [7] подають термін «суспільно-приватне партнерство», під яким мають на увазі конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності й громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства.

У наукових працях вітчизняних учених публічно-приватне партнерство трактується як:

– «інституційний та організаційний альянс між суспільною владою і бізнесом для реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості і науково-дослідницьких конструкторських робіт до забезпечення суспільних послуг» [2];

– «система взаємовідносин між публічним та приватним секторами на строковій договірній

основі, яка об'єднує ресурси обох партнерів із відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) для ефективно реалізації суспільно значущих проектів, досягнення соціально-економічного ефекту» [6, с. 232];

– «будь-які офіційні відносини та угоди на фіксований чи необмежений період між державними та приватними партнерами, у межах яких обидві сторони взаємодіють у процесі прийняття рішення та спільно інвестують обмежені ресурси для досягнення конкретних цілей у визначеній сфері» [12];

– «юридично оформлена система відносин між державним партнером або органами місцевого самоврядування та приватними партнерами, під час реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород між ними, для взаємовигідної співпраці з реалізації суспільно-значущих проектів на довгостроковій основі» [5];

– «спільне підприємство між державним та приватним секторами, побудоване на спільних знаннях та досвіді, яке найкраще задовольняє публічні потреби шляхом відповідного розподілу ресурсів, ризиків та доходів» [18].

Необхідність виникнення такої форми співпраці держави та бізнесу, як публічно-приватне партнерство, стала очевидною тоді, коли держава виявилася неспроможною забезпечувати ефективну господарську діяльність, зростання виробничого потенціалу та розвиток інфраструктури тих підприємств, які традиційно були державною монополією і з правової та суспільно-політичної позиції не можуть бути передані в приватну власність. Особливо ця проблема актуальна для нашої країни, де модернізація залишеної у спадок від радянської системи та запущеної за часів незалежності виробничої і соціальної інфраструктури, а тим більше будівництво нових інфраструктурних об'єктів в умовах нестачі бюджетних коштів, можлива лише на основі залучення приватного капіталу на базі публічно-приватного партнерства.

За допомогою публічно-приватного партнерства, як зазначає Європейська економічна комісія ООН, держава відмовляється від неефективних форм господарювання, перекладаючи функції управління належною їй власністю в рамках концепції змішаної економіки на приватний сектор, який, своєю чергою, користуючись державними гарантіями, привносить у виробництво організаційний досвід, знання, ноу-хау, здійснює інвестиції, мінімізує ризики підприємницької діяльності [10, с. 4].

С. Грищенко виокремлює низку характеристик, які відрізняють публічно-приватне партнерство від інших форм взаємовідносин держави і приватного сектору економіки [8, с. 9], а саме:

– проект публічно-приватного партнерства є довгостроковим (до 50 років) із чітко розподі-

леними ризиками між приватним і державним партнерами;

- специфічні форми фінансування проектів, передусім 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 в контексті інтересів суспільства, а також кількісні та якісні показники, виконує моніторинг реалізації проекту, а приватний партнер здійснює оперативну діяльність на різних етапах проекту.

Проаналізувавши погляди науковців щодо визначення публічно-приватного та державно-приватного партнерства, можна прийти до висновку, що цю економічну категорію варто розглядати з позиції двох підходів:

- із погляду широкого підходу як специфічну модель відносин держави і приватного бізнесу, орієнтовану на соціально-економічний розвиток на національному, регіональному та місцевому рівнях;

- із погляду вузького підходу як конкретні партнерські проекти у суспільно важливих галузях, які реалізуються за участю державних чи місцевих органів влади та представників приватного бізнесу компаніями.

В основі побудови партнерських взаємовідносин між державними структурами та приватним бізнесом у рамках реалізації проектів публічно-приватного партнерства лежать такі базові засади (рис. 1).

Публічно-приватне партнерство є особливою формою господарювання, коли партнери, переслідуючи зовсім різні цілі та керуючись різними

мотиваціями, все ж зацікавлені в кінцевому успіху партнерського проекту. Держава за рахунок партнерства прагне профінансувати відродження малоприбуткових капіталомістких, але соціально важливих галузей економіки, поліпшити якість надання суспільних послуг, оновити чи побудувати нові інфраструктурні об'єкти; приватний сектор розглядає публічно-приватне партнерство насамперед як непогану перспективу стабільного і довготривалого отримання прибутку й можливість отримання податкових та інших пільг, а суспільство виграє як споживач більш якісних благ та послуг.

Висновки. Використання публічно-приватного партнерства для реалізації суспільно значущих проектів та програм є складним та відповідальним рішенням для кожного партнера. Вибираючи публічно-приватне партнерство як форму залучення приватного капіталу в ті сфери господарювання, які традиційно знаходилися у компетенції органів центральної та місцевої влади, держава отримує можливість швидко й безболісно перейти до ринкових відносин у цих галузях та апробувати нові ринкові інструменти та механізми, зберігаючи при цьому певний рівень державного контролю та захищаючи інтереси громади. Також завдяки публічно-приватному партнерству держава отримує можливість підвищити стандарти надання соціальних та адміністративних послуг.

Проте якими б перевагами не було наділено публічно-приватне партнерство, взаємодія державного і приватного секторів – це лише один зі шляхів забезпечення високого рівня реалізації суспільно необхідних проектів та виконання соціальних функцій. Важливо пам'ятати, що партнерство за жодних обставин не може замінити надійну, відповідальну та ефективну систему державного управління як на загальнонаціональному рівні, так і на місцях, адже тільки органи державної влади та місцевого

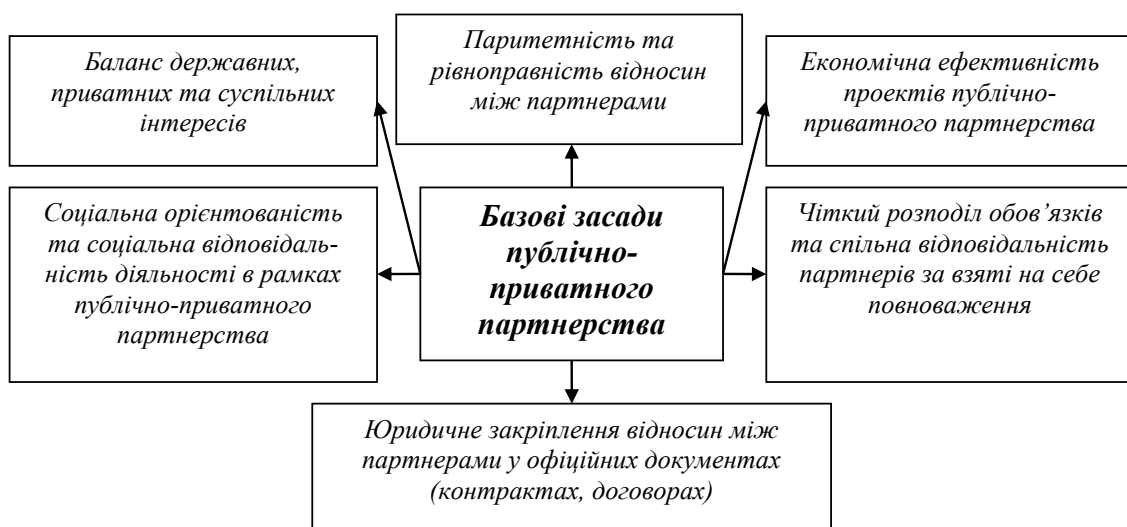


Рис. 1. Базові засади публічно-приватного партнерства

(авторська розробка)

самоврядування можуть нести відповідальність за надання суспільно важливих послуг та забезпечити такий спосіб їх надання, який би якнайкраще відповідав суспільним інтересам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Брайловський І.А. Державно-приватне партнерство як угода про взаємні вигоди. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». 2013. Вип. 24. – С. 15–18.
- Варнавський В.Г. Государственно-частное партнерство: проблемы и перспективы. URL: <http://news.liga.net/pr/NR080293.html>.
- Государственно-частное партнерство: новые возможности для развития инфраструктуры в странах с переходной экономикой: материалы междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 21–22 октября 2008 г.). URL: <http://veb.ru/ru/PPP/pppconfi.html>.
- Закон України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI від 01.07.2010. URL: <http://www.president.gov.ua/documents/12134.html>.
- Мушинська Н.Ю. Публічно-приватне партнерство як інструмент сталого регіонального розвитку. URL: <http://eprints.kname.edu.ua>.
- Остапенко В.М. Сутність та роль публічно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку. Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. 2013. Вип. 10. С. 231–235.
- Павлюк К.В., Павлюк С.М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. Вип. 17.
- Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу. К.: ФОП Москаленко О.М. 2011. 140 с.
- Полякова О.М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення. Коммунальное хозяйство городов. 2009. Вип. 87. С. 317–322.
- Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства / Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. Женева, 2008. 114 с.
- Рогова О.В. Інноваційні підходи до трактування поняття «публічно-приватне партнерство». Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2012. Вип. 6 (3). С. 206–212.
- Тощенко В.В. Перспективы реализации государственно-частного партнерства (отечественный опыт). Финансовая аналитика. 2010. № 3. С. 47.
- Eggers W., Startup T. Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships. A Deloitte Research Study; The global report. 2006. 40 p.
- Gerrard M.B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? Finance & Development. 2001. Vol. 38. № 3. URL: <http://www.imf.org/external/pubind.htm>.
- Grimsey D., Lewis M.K. Public Private Partnerships and Public Procurement. A Journal of Policy Analysis & Reform. 2007. vol. 14. № 2. P. 171–188.
- Mandri-Perrott C. (Ed.) A Practical Guide to Private Participation in Infrastructure: Using Government Resources as Effective PPP Stimulus. World Bank, 2009. 324 p.
- Mona Hammami, Jean-Francois Ruhashyankiko, Etienne B. Yehoue. Determinants of Public-Private Partnerships in Infrastructure. IMF Working Paper; IMF Institute. 2006. April. 39 p.
- The Canadian Council for Public-Private Partnerships. URL: <http://www.pppcouncil.ca/resources/about/ppp/definitions.html>.