

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Показано, що інститут державно-приватного партнерства в Україні робить тільки перші кроки, в той час як у світовій практиці є вельми поширеним. При цьому причини їх виникнення у всіх країн є ідентичними: зростання попиту населення на громадські послуги через розвиток суспільств і ринків, зростання відповідних бюджетних видатків, збільшення обсягу бюджетних надходжень шляхом збільшення обсягів чи бази оподаткування, стрімке зростання державного дефіциту, протести громадськості щодо зростання податків, втрата можливості використання механізмів приватизації для підвищення ефективності розвитку підприємств, які традиційно є монополіями держави і з правової та політичної позицій не можуть бути передані у власність бізнесу. Все це стало поштовхом до пошуку нових моделей фінансування – державно-приватного партнерства, яке було вписано в загальні процеси децентралізації економічної влади, передачі ряду публічних повноважень з центрального на місцевий рівень, а також часткової приватизації деяких функцій держави.

Ключові слова: інститут, організація державно-приватного партнерства, механізми, управління державною власністю.

Показано, что институт государственно-частного партнерства в Украине делает только первые шаги, в то время как в мировой практике является весьма распространенным. При этом причины их возникновения во всех странах идентичны: рост спроса населения на общественные услуги через развитие обществ и рынков, рост соответствующих бюджетных расходов, увеличение объема бюджетных поступлений путем увеличения объемов или базы, стремительный рост бюджетного дефицита, протесты общественности по росту налогов, потеря возможности использования механизмов приватизации для повышения эффективности развития предприятий, которые традиционно являются монополиями государства и правовой и политической позиции не могут быть переданы в собственность бизнеса. Все это стало толчком к поиску новых моделей финансирования – государственно-частного партнерства, которое было вписано в общие процессы децентрализации экономической власти, передачи ряда публичных полномочий с центрального на местный уровень, а также частичной приватизации некоторых функций государства.

Ключевые слова: институт, организация государственно-частного партнерства, механизмы, управление государственной собственностью.

It is shown that the institution of a public-private partnership in Ukraine makes the first steps, while in the world is very common. In this case, their causes in all countries are the same: the growth of demand for public services through the development of societies and markets, the increase in relevant expenditure, increase budget revenues by increasing the tax base or, skyrocketing government deficit, public outcry about tax increases, IOSS OF USE privatization mechanisms to improve the efficiency of enterprises that are traditionally state monopolies and the legal and political position can not be transferred to the ownership of the business. This was the impetus for the search for new models of financing – public – private partnership, which was written in the general process of decentralization of economic power transfer rows public authority from central to local levels, as well as the partial privatization of some state functions. Thus the problem of improving the management of state property and the possibilities for raising funds to implement the public interest and government initiatives requiring regular conceptual doopratsovuvannya. The mechanisms that provide different ratio of the powers and obligations of both parties state partnership.

Key words: Institute, an organization of public-private partnership arrangements, management of state property.

Вступ. Ідеологія державно-приватного партнерства як засобу об'єднання фінансового, управлінського, організаційного потенціалу держави і приватних партнерів задля вирішення задач суспільного розвитку застосовується вже досить давно у багатьох країнах світу. Проте Україна на противагу багатьом іншим країнам, не має у своєму арсеналі будь-яких успішних проектів такого співробітництва держави та приватного бізнесу, що актуалізує детальний розгляд та вивчення світового досвіду організації державно-приватного партнерства.

Вивчення аспектів взаємодії держави та бізнесу у різних галузях народного господарства є предметом уваги вітчизняних й зарубіжних вчених: О.І. Амоши, В. М. Беленцова, О. Г. Вагонової, В. Г. Варнавського, Ю. С. Вдовенка, Б. Винницького, О. М. Гавриша, О. М. Головінова, Л. А. Дмитриченко, П. В. Захарченко, М. Лендельу, В. В. Максимова, Е. А. Махортова, Б. Онищука, І. В. Петенко, О. С. Поважного, С. Ф. Поважного, П. Сегварі, А. О. Сосновського, А. Ф. Телюкова, С. А. Ушацького, Л. І. Федулової, Н. Челядінової, С. О. Чернова, І. Г. Яненкової.

Разом із тим в економічній науці спостерігається нестача теоретичних та методичних розробок, що стосуються додержання балансу інтересів партнерів та системи механізмів становлення й розвитку державно-приватного партнерства при реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності економіки.

Постановка проблеми

- дослідити розвиток інститутів державно-приватного партнерства в Україні;
- визначити проблеми поліпшення управління державною власністю та можливості залучення капіталів до реалізації суспільних інтересів та державних ініціатив;
- розглянути механізми, що передбачають різне співвідношення повноважень та зобов'язань обох сторін державного партнерства.

Результати

Перші спроби укладання державно-приватного партнерства сприймалися як одноразові акції, які не будуть мати повторення після покращення фінансового стану органів влади. Однак, у 1992 році уряд Великобританії та Північної Ірландії запровадив ініціативу приватного фінансування (*Private Finance Initiative*), яка стала першою систематизованою програмою, спрямованою на заохочення ДПП, зокрема у сфері надання позик приватним секторам урядових структур. Партнерства почали сприйматися як оптимальний механізм залучення органами влади фінансових ресурсів та управлінських навичок бізнесу для надання громадських послуг населенню та розвитку інфраструктури без втрати власності та контролю за цими процесами.

У зв'язку з «бурним» розвитком партнерств з'явилася спеціальна нова область економічної діяльності, що називалася «державними

громадянськими контрактами та концесіями» [1]. В межах цієї діяльності урядовці виступали в ролі бізнесменів – покупців послуг приватного сектору та розробників правил та норм поведінки, адекватних умовам ринкового розвитку підвідомчих їм закладів. Для проработки концептуальних питань партнерств уряд та відомства почали створювати консультаційні компанії, а також контролюючі організації. На державному рівні було визнано, що існують сфери, де приватний сектор працює краще, а у держави, зі свого боку є потреба в укладанні існуючих контрактів із ним.

Незважаючи на перешкоди, практика формування державно-приватних партнерств поширюється у всіх регіонах світу. За даними Світового банку, серед країн, що розвиваються, найбільші обсяги інвестицій в проекти ДПП спостерігаються у країнах Латинської Америки. Країни Східної Азії знаходяться на другому місці щодо залучення приватного сектору до інфраструктурних проектів. На третьому місці знаходяться країни Європи та Центральної Азії, на останньому – країни Південної Азії та Північної Америки [2, с. 93].

Фундаментальною причиною, яка веде до утворення партнерств, є усвідомлення факту, що приватний і публічний сектори мають унікальні характеристики, які забезпечують їм перевагу у наданні послуг населенню. Іншою засадничою передумовою формування і поширення практики партнерств була зміна підходу до розуміння функцій урядів, зокрема усвідомлення необхідності передачі частини їх приватному сектору як більш мобільному й ефективному.

Франції притаманні давні традиції державно-приватного партнерства, які включають діяльність Співтовариств Змішаної Економіки (SEM) і надання концесій. Основною характеристикою «французької моделі» є структура, яка легко адаптується до конкретних умов. У проекті спільно можуть брати участь і держава, і місцева влада, і владні структури різних рівнів. Законодавчі основи SEM було розроблено у 1966 та 1983 роках. Їх характерною особливістю стало те, що державний сектор та місцева влада, зокрема, згідно із законодавством, повинні мати велику частку у складі активів SEM і таким чином відігравати головну роль в управлінні ними. При цьому SEM здійснює свою діяльність на основі відповідного договору, який укладається з місцевою владою і за видом своєї діяльності може бути розділений на три категорії: SEM розвитку земель, SEM розселення і SEM послуг. Фактично підприємствами SEM виконується більше 40 видів робіт і послуг, наприклад, розвиток земельних ділянок, будівництво, створення і підтримка місць для паркування, торгових ярмаркових центрів, судноплавство, збір та переробка сміття, будівництво мереж водопостачання і каналізації, кабельних мереж тощо.

Крім SEM, договори концесії у Франції укладаються також з приватними компаніями. Сучасна світова практика застосування ДПП показує, що французькі компанії входять до числа лідерів серед іноземних фірм, які використовують в своїй діяльності механізми державно-приватного партнерства [3, с. 41]. Тут створена і продовжує свій розвиток одна з двох базових моделей концесії, що знаходить широке застосування у світі, – так звана французька модель, яка в значній мірі відрізняється від іншої базової моделі – англо-американської, зокрема наступними ознаками: унеможливленням приватизації концесіонером переданого йому в концесію муніципального або державного майна; комплексним характером концесії, при якій концесіонером одночасно доручається і її розробка, і реалізація заходів, необхідних для створення або модернізації інфраструктурних об'єктів та їх експлуатації.

Після того, як Франція затвердила нову процедуру ДПП у червні 2004 року, Міністерство фінансів запропонувало створити структуру особливого призначення, яка була би відповідальна за підтримку та регулювання проектів партнерства бізнесу та держави.

У Німеччині ідея ДПП спочатку була прийнята в проектах кооперативного будівництва. Перші некомерційні будівельні спілки були створені на основі приватних ініціатив у середині XIX століття. У контексті співпраці між некомерційними компаніями і державним сектором такі компанії були змушені накладати деякі обмеження на власний бізнес і політику отримання прибутку. В обмін на це держава надавала їм податкові пільги. Нестача фінансових ресурсів на федеральному рівні, в землях і муніципалітетах ініціює процеси по включенню приватної економіки в реалізацію державних завдань. Німецькі банки та інші фінансові установи відіграють дуже активну роль в процесах з питань майбутнього розвитку державно-приватного партнерства.

Німецький уряд порівняно недавно усвідомив, що проекти за участю ДПП вигідні і для держави, і для підприємців. Так, зацікавлені в проектах ДПП підприємства дійшли висновку, що загальні норми законодавства Німеччини є недостатніми для подальшого розвитку ДПП. Для їх вдосконалення був прийнятий «Закон про прискорення реалізації державно-приватних партнерств і про поліпшення правових умов для них», яким було внесено зміни в окремі статті податкового та бюджетного законодавства, а також в норми, що регулюють розміщення державних замовлень і фінансування будівництва автомобільних магістралей за рахунок приватних інвесторів ДПП, які тепер можуть, згідно з положенням публічного права, рефінансуватися за рахунок стягування плати за проїзд не тільки у формі державного збору, а й стягувати плату за проїзд за нормами цивільного права. Для ширшого застосування моделі ДПП в

бюджетне законодавство включене положення про те, що економічна доцільність повинна тепер розраховуватися з урахуванням розподілу ризиків [4]. При цьому підвищення ефективності досягається шляхом дотримання принципу життєвого циклу, правильного розподілу завдань і ризиків, поліпшенням механізмів стимулювання.

Цікавий досвід державно-приватного партнерства Фінляндії, яка є лідером у світовому рейтингу конкурентоспроможності. Уряд Фінляндії розглядає партнерство між державою і бізнесом як фундамент інноваційної економіки. В рамках державно-приватного партнерства країна мобілізує на НДДКР близько 6 млрд євро щорічно (майже 1% сукупних світових витрат на НДДКР). Причому 70% цієї суми приходиться на приватний бізнес, а 30% – на засоби бюджету. За рахунок бюджету підтримується 23 технологічні центри і технопарк – по одному на кожних 225 тис. осіб населення. При такій інтенсивній урядовій підтримці фінські технопарки привертають технологічних лідерів, включаючи концерн Nokia, а інноваційна політика країни стала зразком для наслідування в міжнародному масштабі.

Значні державні програми щодо сприяння партнерству з приватним сектором існують в Ірландії, Нідерландах, Італії, Швеції, Новій Зеландії. У Канаді та Японії прецеденти запровадження ДПП існують, зокрема, у сфері будівництва концесійних автомагістралей тощо.

У США найбільш розповсюдженими формами ДПП є концесії на будівництво автомобільних доріг. На початку 1990-х років концесії стали поширюватися під час будівництва автомагістралей як альтернатива до традиційних методів фінансового забезпечення державних капіталовкладень, а саме за рахунок податків, зокрема з продажу палива тощо.

Федеральна адміністрація автомагістралей (The Federal Highway Administration (FHWA)) ініціювала зміни до федерального законодавства, щоб створити сприятливі умови для приватного бізнесу щодо залучення до проектів будівництва нових і реконструкції старих доріг, впровадила звільнення від сплати певного податку в якості інструмента приваблення приватного сектору для участі у ДПП.

У результаті цих законодавчих нововведень, у 1998 році на федеральному рівні була запроваджена кредитна програма як додаток до Закону про фінансування та впровадження інновацій у транспортну інфраструктуру у рамках якої надавалася федеральна кредитна підтримка для проектів, які без неї не були б споруджені або споруджені із значним запізненням через потенційні ризики для капіталовкладень, складність і високу вартість будівництва. При цьому кредитна допомога могла надаватися у формі прямої позики, гарантій під кредит чи кредитних ліній standby, відсотки яких є найнижчими ніж в інших потенційних кредиторів.

Також інноваційним підходом щодо створення ДПП, запропонованим США, є спроба об'єднати інтереси та ресурси органів влади різного рівня – федерального, штатів, місцевого – для спорудження нових чи реконструкції старих автомобільних доріг. Це здійснюється, зокрема, шляхом ефективного використання земель навколо доріг: для транзиту, потреб розвитку місцевих громад, зокрема кварталів, які знаходилися довгий час у занепаді [2, с. 90-91].

Окрім США та Франції, концесії на будівництво доріг набули поширення в Канаді, Іспанії, Ісландії, Хорватії, Великобританії, Фінляндії, Іспанії, Португалії та ін. У рамках цих проектів було запропоновано два підходи до створення партнерства: перший через безпосередню плату, при якій приватні концесіонери несуть відповідальність за фінансування та безпосереднє будівництво доріг, їх утримання, а взамін беруть плату з користувачів, а держава чи органи місцевого самоврядування звільнюються від витрачання бюджетних ресурсів на потреби зведення автомагістралей. А другий – через опосередковану плату, механізм реалізації якого полягає в тому, що приватні концесіонери несуть відповідальність за фінансування та безпосереднє будівництво доріг, їх утримання, однак не беруть плати з користувачів. При цьому держава поетапно надає компенсацію інвесторам, рівень якої залежить від кількості споживачів концесійної магістралі.

У Канаді успішні проекти співробітництва між публічним і приватним сектором у розвитку інфраструктури мали наслідком прийняття у деяких провінціях спеціального законодавства чи внесення доповнень до чинного законодавства щодо створення умов для розвитку ДПП. Так, у 1998 році у провінції Британська Колумбія були внесені відповідні положення у Закон про муніципалітети (Municipal Act). Згідно з цими положеннями: надається підтримка бізнесу у процесі реалізації партнерства. Зокрема можливими методами було визначено: звільнення від оподаткування чи відстрочка термінів оподаткування і звільнення від інших платежів; надання землі під забудову за меншою ціною, аніж її ринкова вартість; позики; надання гарантій під кредити; передача частки публічної власності приватному партнеру, з огляду на потреби спорудження необхідного об'єкту; можливість для муніципалітету укладати контракти, які є подібними до контрактів приватного корпоративного права [1].

Прикладом сфер соціально-економічного розвитку, де є запровадженими успішні проекти ДПП на місцевому рівні, є проект з реконструкції муніципальної станції водоочищення, яка працювала на межі своєї пропускної спроможності й потребувала серйозної модернізації. Фінансування цієї модернізації муніципалітетом призвело б до повного вичерпання його можливостей щодо здійснення запозичень. Тому муніципалітет

вирішив застосувати механізм створення ДПП із приватною компанією, яка займається водоочищенням.

Згідно з угодою про ДПП, муніципалітет передав компанії в оренду станцію водоочищення терміном на 25 років за номінальну плату. При цьому муніципалітет зберіг за собою функцію водопостачання й розподілу, а компанія – відповідальність за її розширення, реконструкцію й експлуатацію. При цьому муніципалітет погодився купувати в компанії очищену воду за тарифами, структура яких була узгоджена шляхом переговорів. Згідно з угодою, компанія отримала право продавати надлишок води іншим споживачам [5, с. 146].

На урядовому рівні практику державно-приватних партнерств було інституціалізовано у 2002 році, коли було прийнято Закон про фонд розвитку стратегічної інфраструктури. Під терміном «стратегічна інфраструктура» узагальнено усі споруджені в результаті публічних інвестицій об'єкти, що використовуються на користь громадськості, зокрема: авто- чи залізничні магістралі; місцеві дороги; туристична чи міська інфраструктура розвитку; каналізаційні мережі; водогони та допоміжна інфраструктура; телекомунікаційна та швидкісна інфраструктура передачі даних; уся інфраструктура, розташована на територіях Юкон, Нунавут, Північнозахідних територіях; інша інфраструктура, передбачена нормативно-правовою базою.

Кошти із сформованого Фонду надаються як співфінансування для реалізації масштабних інфраструктурних проектів, які сприятимуть економічному зростанню та покращенню якості життя в Канаді, зокрема тих, які використовують партнерство між публічним і приватним секторами. При цьому отримувати ресурси з Фонду розвитку стратегічної інфраструктури можуть: провінційні (регіональні) та місцеві органи влади; компанії публічної форми власності, або ж ті, які є у співвласності провінційного чи місцевого органу влади спроможні реалізувати проект, що відповідає умовам Фонду; компанії приватної форми власності, які є спроможними реалізувати проект, що відповідає умовам Фонду.

Достатньо швидко досягла високих показників у реалізації ДПП-проектів Словаччина. Один з них був направлений на будівництво доріг та мостів. При цьому було створено спеціальний Департамент по ДПП-проектів при Міністерстві фінансів. А приватні компанії заснували Словацьку асоціацію з ДПП-проектів.

У Чехії, не дивлячись на те, що офіційно такі проекти до травня 2010 р. не були визначені як державно-приватне партнерство, все ж таки з успіхом реалізовані в транспортній, енергетичній сферах та охороні здоров'я. Закладом успіху їх реалізації стали чітка розмеженість етапів на структуровані складові; надання можливості законодавчою базою цих держав максимально

спростити адміністративні процедури та мінімізувати бюрократичний вплив; забезпечення прозорості відбору приватних компаній для участі в проектах. При цьому їх фінансування здійснювалося, найчастіше за рахунок позикових коштів банків та інших фінансових установ на пільгових умовах. Активно використовуються фінанси європейських фондів; деякі проекти оплачуються за допомогою випуску боргових цінних паперів, рідше – за рахунок коштів приватного партнера. Крім того, наприклад, у Словаччині, існують достатньо привабливі умови щодо фінансування ДПП-проектів міжнародними фінансовими інститутами. Що стосується якісного складу реалізованих ДПП-проектів, то на боці публічного партнера не завжди виступали державні органи, були й держкомпанії, а приватним партнером, як правило, виступали бізнес-об'єднання.

Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок про те, що як ступінь поширеності, так і секторальна структура застосування проектів державно-приватного партнерства в різних країнах світу дуже різняться. Проте можна констатувати, що в основному це сфери суспільного виробництва, які визначають рівень та якість життя населення. При цьому контролюючі та регулюючі функції у сфері державно-приватного партнерства від імені держави можуть здійснюватися чи профільними міністерствами й відомствами, чи спеціально уповноваженими органами. А спеціальні агентства можуть створюватися державою для кожної галузі, в якій розвиваються партнерства, головним чином концесії. Наприклад, у Польщі створені відповідні інституціональні структури окремо для автомобільних, залізничних доріг, електроенергетики, лісового господарства та ін. Також держави можуть створювати єдиний агентський орган для всіх або для більшості секторів економіки, як, наприклад, у Сербії.

У розвинутих країнах державне регулювання партнерських відносин із бізнесом організовано по крупним міжгалузевим комплексам, що включають групи взаємопов'язаних галузей. В якості таких комплексів можуть виступати: паливно-енергетичний, транспортний, комунальне господарство. При цьому не створюються спеціальні агентські структури з регулювання партнерських відносин. Специфічні функції регулювання та контролю виконуються відповідними міністерствами й відомствами або створюваними ними структурами. В країнах Європейського Союзу окремими аспектами ДПП відають міністерства економіки, фінансів, окремі інфраструктурні міністерства, міністерства регіонального розвитку, оборони, внутрішніх справ, освіти та охорони здоров'я. В США цими питаннями займаються міністерства економіки, фінансів, оборони, в Канаді – міністерство фінансів, а в Австралії – міністерство провінцій [3].

На сьогодні не існує ще узгодженої класифікації основних форм ДПП, єдиної для всіх країн, однак перші спроби систематизації розкриваються багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Зокрема, Національна рада з питань державно-приватних партнерств у США пропонує класифікацію форм ДПП за метою створення і виділяє:

- партнерства, створені з метою якнайшвидшої реалізації пріоритетних інфраструктурних проектів, і тому сформовані згідно з процедурою пакетного тендеру;
- партнерства, сформовані для залучення управлінської експертизи приватного партнера для реалізації великих і складних програм;
- партнерства, пріоритетною метою яких є залучення нових технологій, розроблених у приватному секторі;
- партнерства, які мають мету залучити різноманітні фінансові ресурси, доступні для бізнесу;
- партнерства, які дозволяють і заохочують розвиток створеної інфраструктури приватним партнером, його власність на споруджений об'єкт і, відповідно, управління ним та іншим капіталом.

Враховуючи те, що світовий досвід державно-приватного партнерства до теперішнього часу досить розвинутий, вже визначилися певні переваги вибору конкретних категорій та методів партнерств держави й приватного бізнесу в окремих сферах. Якщо підходити до партнерства за цими ознаками, то можна виокремити наступну класифікацію механізмів ДПП, що є найбільш поширеними у світі:

1) BOT (Build, Operate, Transfer – будівництво – експлуатація/управління – передача), що використовується переважно в концесіях. При цьому інфраструктурний об'єкт створюється за рахунок концесіонера, який після завершення будівництва отримує право експлуатації спорудженого об'єкта в продовж строку, достатнього для окупності вкладених коштів. Після закінчення строку об'єкт повертається державі.

2) BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – будівництво – владення – експлуатація/управління – передача). В цьому випадку приватний партнер отримує не тільки повноваження користування, але і володіння об'єктом в продовж строку угоди, після закінчення якого він передається публічній владі.

3) Оберненим BOOT є підхід при якому влада фінансує та споруджує об'єкт, а потім передає його в довірче управління приватному партнеру з правом поступового викупу.

4) BTO (Build, Transfer, Operate – будівництво – передача – експлуатація/управління) передбачає передачу об'єкта публічній владі відразу після завершення будівництва. Після приймання державою він переходить у користування приватного партнера, але без передачі йому права володіння.

5) BOO (Build, Own, Operate – будівництво – володіння – експлуатація/управління) створений об'єкт після вичерпання строку угоди не передається публічній владі, а залишається у розпорядженні інвестора.

6) BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer – будівництво – експлуатація/управління – обслуговування – передача), при впровадженні якого спеціальний акцент робиться на відповідальності приватного партнера за утримання та поточний ремонт споруджених їм інфраструктурних об'єктів.

7) DBOOT (Design, Build, Own, Operate, Transfer – проектування – будівництво – володіння – експлуатація/управління – передача) відрізняється від інших категорій тим, що відповідальність лягає цілком на приватного партнера не тільки за будівництво об'єкта, але й за його проектування

8) DBFO (Design, Build, Finance, Operate – проектування – будівництво – фінансування – експлуатація / управління) передбачає, що крім відповідальності приватного партнера за проектування спеціально оговорюється його відповідальність за фінансування будівництва об'єктів.

Крім перелічених вище та деяких інших механізмів, що передбачають різне співвідношення повноважень та зобов'язань обох сторін партнерства, існує ряд типових спеціалізованих контрактів, а саме: контракт на розширення, відновлення чи реконструкцію існуючих об'єктів без нового будівництва (Brownfield contract), лізинговий контракт (Lease contract), близький за змістом до орендного та концесійного договору,

контракт на обслуговування (Service contract), за яким приватний партнер отримує від держави вже готовий об'єкт в управління та обслуговування без інвестиційних зобов'язань. Може укладатися й спеціальний контракт на управління, коли держава передає приватному партнеру (кваліфікованому менеджменту) виключно управлінські функції без зміни організаційно-правової форми та титульного власника об'єкта. Отже, різноманітність механізмів, форм та методів ДПП дозволяє достатньо широко використовувати можливості приватного капіталу в розв'язанні державами багатьох проблем, що пов'язані з суспільними інтересами.

Висновки

Таким чином, досвід розвинутих країн світу свідчить про те, що партнерські відносини держави та приватного бізнесу призводять до ефективного об'єднання інтересів влади, бізнесу, науки, освіти та суспільства, а також різних ресурсів у певну систему, що направлена на розв'язання стратегічних задач розвитку країни. Така інтеграція різноманітних чинників розвитку в певному ступені виступає передумовою для активної участі в реалізації проектів, що направлені на підвищення конкурентоспроможності економіки країни не тільки органів державного управління усіх рівнів, але й зацікавлених господарюючих суб'єктів з сфери науки, освіти та приватного бізнесу, які в сукупності несуть відповідальність за повноцінний економічний та соціальний розвиток країн на віддалену перспективу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Варнавский В. Г. Частно-государственное партнерство / В. Г. Варнавский // Сайт «Экспертный канал «Открытая экономика»» (http://www.opec.ru/article_doc.asp?d_no=50578).
2. Тринчук С. В. Зарубіжний досвід партнерських відносин держави і бізнесу / С. В. Тринчук // Менеджер. – 2010. – № 3 (53). – С. 86–96.
3. Гладов А. В. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы / А. В. Гладов, А. М. Исупов, С. А. Мартышкин, Д. В. Прохоров и др. // Вестник СамГУ. – 2008. – № 7 (66). – С. 41. – Режим доступа : <http://vestnik.ssu.samara.ru/gum/2008web7/econ/2/gladovisupov.pdf>.
4. Кнопфер В. Государственно-частные партнерства (ГЧП) в контексте использования современных форм управления комплексами недвижимости [Электронный ресурс] / В. Кнопфер. – Режим доступа : <http://www.duma.gov.ru/sobstven/analysis/corporation/161007/5knupfer.htm>.
5. Винницький Б. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький, М. Лендсел, Б. Онищук, П. Сегварі. – К. : «К.І.С.», 2008. – 146 с.

Рецензенти: Лазарева О. В., к.е.н., доцент;
Репешко П. І., к.держ.упр.

© Сімак С. В., 2014

Дата надходження статті до редколегії 15.04.2014 р.

СІМАК Сергій Васильович – к.держ.упр., доцент кафедри державного управління та місцевого самоврядування Академії муніципального управління, м. Київ, Україна.

Коло наукових інтересів: механізми формування та реалізації державно-приватного партнерства в Україні.