

учасників відносин, форму комунікації можна визначити як полілог, коли до цього процесу залучається водночас декілька суб'єктів комунікації і як результат – реалізація спільного інтересу.

По-третє, кожна з моделей має як сильні, так і слабкі сторони. Яку з цих моделей можна вважати найбільш ефективною для сучасного суспільства? Практика їх реалізації у світі свідчить, що відповідь міститься не так у перевагах кожної з них, скільки в особливостях певної країни – типу її економічної та політичної систем; цінностях, традиціях і стереотипах політико-культурної і правової сфер; рівня самоорганізації громадянського суспільства; рівня розвитку інформаційно-комунікативної сфери; соціальної та політичної стратифікації суспільства тощо. Тому, обираючи модель, що гармонізує відносини між суспільством і державою, доцільно виходити саме з особливостей конкретної країни.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шміттер Ф. Чим є і чим не є демократія / Ф. Шміттер, Т. Карл // Демократія: антологія; [упоряд. О. Проценко]. – К. : Смолоскип, 2005. – С. 79-91.
2. Шміттер Ф. Неокорпоративизм / Ф. Шміттер // Полис. – 1997. – № 2. – С. 14-22.
3. Перегудов С. Корпоративизм и некорпоративизм / С. Перегудов // Бизнес и политика. – 1995. – № 8. – С.34-35.
4. Шміттер Ф. Неокорпоративизм и консолидация неodemократии; [пер. с англ. и вн. заголовки В. Дикевича и О. Харитоновой] [Електронний ресурс] / Ф. Шміттер. – Режим доступу: <http://www.zhurnal.ru/polit/articles/cup2.html>
5. Гаджиев К. Политическая наука / К.С. Гаджиев. – М.: Логос, 1999. – 544 с.
6. Лейпгарт А. Мажоритарна та консенсусна моделі демократії / А. Лейпгарт // Демократія: антологія; [упоряд. О. Проценко]. – К. : Смолоскип, 2005. – С. 774 -801.
7. Кастельс М. Становление общества сетевых структур / М. Кастельс // Новая индустриальная волна на Западе: антология; [под ред. В.Л. Иноземцева]. – М.: Academia, 1999. – С.494-505.
8. Панченко Т. Принцип субсидіарності у сучасному демократичному розвитку: [монографія] / Т.В. Панченко. – Х. : Майдан, 2011. – 368с.
9. Богуславська К. Становлення та розвиток мережевого підходу до вивчення політичних процесів / К. Богуславська // Політичний менеджмент. – 2006. – № 4. – С. 80-88.
10. Руденко В. Новые Афины или электронная республика (О перспективах развития прямой демократии в современном обществе) / В.Н. Руденко // Полис. Политические исследования. – 2006. – № 4. – С. 7-16.

УДК 321.014:347.136

Зайдель М.І.
Харківський національний університет
імені В.Н.Каразіна

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Проаналізована сутність публічно-приватного партнерства та визначена його роль в системі надання публічних послуг. Наведені приклади застосування публічно-приватного партнерства в європейських країнах. Особлива увага приділена проблемі впровадження інституту публічно-приватного партнерства в Україні.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, держава, бізнес, приватна сфера, публічна сфера, суспільний інтерес.

Зайдель М.И.

**ПУБЛИЧНО-ПРИВАТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ И
УКРАИНСКИЕ РЕАЛИИ**

Проанализирована сущность публично-privатного партнерства и определена его роль в системе предоставления публичных услуг. Приведены примеры применения публично-privатного партнерства в европейских странах. Особенное внимание уделено проблеме внедрения института публично-privатного партнерства в Украине.

Ключевые слова: публично-privатное партнерство, государство, бизнес, приватная сфера, публичная сфера, общественный интерес.

Zaidel M.

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: EUROPEAN PRACTICE AND UKRAINIAN
REALITY**

It is analyzed the main point of public-private partnership and its role in the system of rendering of public services is defined. It is given the examples of application of public-private partnership in European countries. Special attention is concentrated on a problem of adoption of the institute of public-private partnership in Ukraine.

Key words: public-private partnership, government, business, private sphere, public sphere, public interest.

Публічно-приватне партнерство як інструмент залучення приватних бізнесових структур до надання суспільно важливих послуг і вирішення соціально-економічних негараздів, з якими держава вже не в змозі впоратись самостійно, набуває неабиякої актуальності в умовах світової економічної кризи та „патової ситуації” розвитку капіталістичної світ-системи. Необхідність переосмислення функціонування глобального капіталізму та управління світовою економікою висуває на перший план проблему вирішення надмірного державного споживання. Практика застосування співпраці публічного та приватного секторів є одним із ефективних шляхів утримання та вироблення благ суспільного користування, надання яких є обов'язком держави. Публічно-приватне партнерство в тій чи іншій формі реалізується в практиці європейських країн з кінця 1970-х років, тоді як в Україні – все ще перебуває в стадії зародження. Однак саме відсутність комплексних вітчизняних наукових досліджень із розуміння сутності, специфіки та необхідності публічно-приватного партнерства в Україні, значно спотворили передумови його впровадження. Публічно-приватне партнерство перебуває у фокусі уваги вітчизняних фахівців переважно з проблем місцевого самоврядування та державного управління, віддзеркалюючи в першу чергу адміністративний аспект, та нехтуючи політичним, тобто боротьбою та узгодженням множинності інтересів

політичних акторів заради досягнення загального блага. Відповідно, мета статті полягає у визначенні поняття „публічно-приватне партнерство”, у з'ясуванні ролі приватного бізнесу в реалізації публічної політики в європейських країнах, у виявленні інституційних та правових викликів, з якими зіткнулась Україна на шляху впровадження публічно-приватного партнерства.

Передумову зародження інституту публічно-приватного партнерства (ППП) пов'язують з економічною кризою 70-80-х років ХХ сторіччя, коли виникла проблема пошуку додаткових фінансових джерел при боротьбі зі стагфляцією. Політика уряду М.Тетчер була спрямована на боротьбу з соціальною солідарністю та відмову від профспілок, а також передбачала залучення приватного сектору (через приватизацію чи дерегуляцію) до підтримки неприбуткового громадського – інфраструктури, телекомунікацій, експлуатацію сировини, захист оточуючого середовища тощо. Очікувалося, що неоліберальна політика уряду через скорочення державних витрат сприятиме надходженням у приватний сектор. Відкривши громадський сектор для партнерства з приватним та створивши умови для залучення прямих іноземних інвестицій, значно скоротився обсяг присутності держави в економічній сфері, що надалі сприяло водночас як і економічному зростанню, створенню умов накопичення капіталу, так і відчутній майновій диференціації серед населення.

Розширення діяльності бізнесу в сфері надання соціальних послуг суттєво підсилили вплив корпоративної влади капіталу на те коло питань, де до цього єдиним компетентним гравцем вважалася держава. Переорієнтація урядової політики з підтримки держави добробуту на розвиток підприємницької активності, приватної власності, вільної торгівлі та руху капіталу сприяли зміцненню середнього класу та поширенню його цінностей. За цими змінами соціальної політики також лежить суттєве переформатування всієї структури державного управління – безпосереднє включення приватного капіталу в систему прийняття та реалізації політичних рішень.

Широке поширення в країнах Європи публічно-приватне партнерство отримало в 1990-х роках із популяризацією неоліберальних принципів, зростанням транснаціональних корпорацій та впливом таких наднаціональних організацій, як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк та Світова організація торгівлі на глобальну (світову) та національні економіки. Відповідно, серед європейських дослідників та у західній літературі загалом сформовано певний категоріальний апарат дослідження ППП. Відтак, публічно-приватне партнерство (*public-private partnership*) визначається як „спільні інституційні заходи між акторами публічної (громадської) та приватної сфер”; „новий управлінський засіб, який замінить традиційний метод надання публічних послуг через проведення тендерів”; „нове дихання в публічному менеджменті, націлене на заміщення старих інституційних процедур участі приватних організацій в наданні публічних послуг” [1, р. 1]. Значна кількість дефініцій ППП наголошують саме на інституціоналізації (створення відповідної нормативно-правової бази) цього виду співпраці держави та приватного сектора у наданні публічних послуг, що відбувається на взаємовигідних умовах та поєднує специфічні переваги як публічного, так і приватного секторів, які в кінцевому результаті отримують від цього спільну користь. Держава як публічний інститут, що представляє суспільний інтерес, несе відповідальність перед суспільством за безперервне надання суспільних благ. Проте на відміну від традиційних відносин, де їй належить перевага над приватним капіталом у можливості диктувати „правила гри” та використовувати адміністративний тиск, взаємний інтерес у встановленні партнерства виникає в тому разі, коли:

- ані держава, ані бізнес не мають необхідних матеріальних і організаційно-управлінських можливостей поодиноці забезпечувати функціонування тих чи інших об’єктів даної сфери або реалізацію проектів, націлених на її модернізацію та розвиток;
- прагнення громадськості та впливової частини політичного кола полягають у тому, аби не допустити чи запобігти створенню одним із власників осередку монополізму, що призведе до подорожчання послуг, зниження їхньої якості та перешкоджатиме модернізації [2].

Публічно-приватне партнерство нерідко намагаються прирівнювати до приватизації. Однак приватизація означає зміну форми власності з державної на приватну, і відповідно, відсторонення держави від виробництва та надання послуг. Партнерство ж передбачає збереження за державою контрольних функцій в соціально значущих секторах економіки, які зазвичай є капіталоємними та малоприбутковими галузями, і перерозподіл повноважень між державою та бізнесом (передача приватному сектору частини функцій держави) в тих галузях, які не можуть бути приватизовані, але й не мають достатнього державного фінансування на розвиток. Таким чином, в компетенції держави залишається забезпечення правочинності власника, можливість надання податкових пільг і заохочень, контроль, регулювання та задоволення суспільного інтересу. Підприємницькі ризики перерозподіляються до бізнесу, який забезпечує фінансові ресурси, гнучкість, оперативність і новаторство в розвитку галузі. Отже, ефективність реалізації проектів ППП залежить від ступеня участі та зацікавленості бізнесу в його реалізації.

Головна особливість ППП полягає в тому, що водночас вдається досягти як соціально важливих, так і економічних цілей: бізнес завжди зацікавлений у максимізації прибутку та збільшенні свободи від адміністративно-контролюючого державного апарату; держава, окрім безперервних податкових надходжень, як і корпорації, зацікавлена в суспільному спокої та відсутності соціальних заворушень. На практиці ППП має широке коло видів спільної діяльності держави та бізнесу в сфері надання соціальних послуг. Серед найбільш ефективних та поширених є такі:

- кооперація, що реалізується через спільну проектну компанію держави та приватного інвестора для надання специфічних послуг;

- концесія, яка діє в галузях з довгочасним строком реалізації проектів (переважно в інфраструктурних галузях, де найоптимальнішим є поєднання приватного інвестування з управлінським досвідом держави), а також у випадках, коли передача прав власності від держави до приватного партнера неможлива через політичні чи правові причини. Такі послуги фінансуються переважно за рахунок споживачів – плата за газ чи електроенергію, громадський транспорт тощо;
- модель оператора, що передбачає чітке розділення відповідальності між приватним партнером та державою при збереженні функцій контролю за останньою (модель поширена у сфері переробки сміття);
- договірна модель, в якій інвестиції перш за все направлені на зниження поточних видатків, а економія – дуже часто перевищує інвестиційні витрати;
- лізинг (або оренда), що передбачає передачу державою своєї власності в оренду приватному сектору (орендна плата є розрахунком за користування державним майном).

Специфіка PPP, яка відрізняє його від інших форм взаємодії держави й бізнесу, полягає в довгостроковості проектів, що

реалізуються (у випадку концесії – до 50 років), розподілі ризиків і відповідальності між приватними та державними партнерами, існуванні чіткої державної політики з реалізації публічно-приватного партнерства, прозорості та підзвітності суспільству, яке є в фокусі взаємодії партнерів [3].

В Європі кількість країн, що реалізують проекти з публічно-приватного партнерства постійно зростає. І не дивно, адже держава та приватний капітал зацікавлені в співпраці та мають відповідну інституційну інфраструктуру, яка забезпечує певну ступінь незалежності один від одного, гарантуючи права власності та захист контрактів для бізнесу. Лідерами Євросоюзу за кількістю угод з реалізації PPP є Великобританія, Франція, Німеччина, Португалія, Італія та Іспанія, на які припадає близько 92% укладених угод. В економічному та фінансовому звіті за 2010 рік, підготовленому Європейським інвестиційним банком, представлені дані, відповідно до яких з 1990 по 2009 роки в Європейському Союзі було укладено більше 1300 угод на реалізацію PPP загальною вартістю капіталу, що перевищує 250 млрд. євро [3; 4]. Якщо сконцентрувати увагу на конкретних країнах, то в кожній з них чітко простежуються пріоритетні сфери:

Країна	Галузь економіки
Великобританія	школи, шпиталі, тюрми, оборонні об'єкти, автомобільні дороги
Канада	енергетика, транспорт, захист навколишнього середовища, водні ресурси, водопостачання та водовідведення, рекреаційні об'єкти, інформаційні технології, охорона здоров'я, освіта
Греція	транспортна галузь (автомобільні дороги та аеропорти)
Ірландія	автомобільні дороги, міські транспортні системи
Австралія	транспорт, системи життєзабезпечення міст
Нідерланди	громадський житловий сектор, системи життєзабезпечення міст
Іспанія	платні автомобільні дороги, система життєзабезпечення міст
США	природоохоронна діяльність, життєзабезпечення сільських населених пунктів.

Встановлення єдиних європейських вимог до якості послуг, що надаються, суттєво збільшують відповідальність органів державної влади та потребують значних інвестицій для підвищення ефективності системи надання цих послуг і виконання вимог, чого неможливо досягти без залучення бізнесу. Поступова інституціоналізація та впровадження PPP відбувається й в країнах-членах ЄС, які приєдналися до європейського простору з моменту останнього його розширення – Польщі, Чехії, Болгарії, Румунії, Угорщині. Показовим є те, що Польща не упустила можливості використати переваги PPP при

підготовці до проведення чемпіонату Європи з футболу в 2012 році. У 2009 р. в Польщі було анонсовано 41 проект з реалізації публічно-приватного партнерства загальним обсягом приблизно 1,7 млрд євро, в реалізації яких були зацікавлені 46 приватних інвесторів. У відсоткових показниках переваги за сферами розподілились таким чином: спорт – 36%, муніципальна інфраструктура – 17%, охорона здоров'я – 14%, водопостачання та водовідведення – 10%, освіта – 7% [5, с.70]. Специфіка публічно-приватного партнерства в країнах Євросоюзу зумовлена особливостями національних законодавств. Європейське

законодавство безпосередньо не регулює ППП, проте виставляє певні обов'язкові вимоги до його інституціоналізації – всі контракти між публічною та приватною сферами мають відповідати принципам прозорості та неупередженості при відборі приватного партнера, а також не повинні підривати функціонування вільного ринку послуг. У 2004 році Європейською Комісією була підготовлена „Зелена книга про публічно-приватне партнерство та законодавство Співтовариства про публічні контракти та концесії” (*Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions*), де подано експертне роз'яснення правового поля співпраці держави та приватного капіталу у сфері надання публічних послуг. Вже в 2005 році Європейська Комісія дійшла висновку, що немає потреби у спеціальному законодавстві на рівні Євросоюзу, достатньо спиратись на кращі практики впровадження і реалізації публічно-приватного партнерства (переважно досвід Великобританії, Ірландії, Франції, Німеччини) [6; 7]. Поширенню практики ППП значною мірою також сприяє можливість залучення ресурсів міжнародних фінансових організацій.

Проблема утримання застарілої, капітало- та ресурсоемної української економіки постійно наштовхується на відсутність державних чи місцевих коштів задля забезпечення нормального функціонування, вчасного надання послуг та утримання публічного сектора. Впровадження інституту публічно-приватного партнерства є об'єктивною необхідністю, адже державі не під силу самостійне вирішення соціально-економічних проблем, розвитку інфраструктури, захисту довкілля, що потребують значних фінансових витрат. За умов реформування соціально-економічної сфери та модернізації системи державного управління українська економіка залишається заручницею непрофесійної, некомпетентної політики та надмірного „ручного керування”. Особливістю демократичних трансформацій політичних режимів на пострадянському просторі є певне вихолощування і спотворення змісту тих процесів і понять, які було ініційовано під тиском необхідності системного трансформування. Те саме стосується й впровадження публічно-приватного партнерства, яке на пострадянському просторі інституціоналізоване як державно-приватне партнерство (Росія, Казахстан, Білорусія), що значно вплинуло й на його визначення в Україні. Інститут державно-приватного партнерства в Україні легітимізовано з

прийняттям відповідного закону („Про державно-приватне партнерство” від 1.07.2010 р.) та низки нормативно-правових актів (постанова Кабінету Міністрів України „Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства” та інші). Відповідно до закону, державно-приватне партнерство визначається як „співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору...” [8].

Здавалося б, така специфіка вітчизняного переказу того, що розуміється під *public-private partnership* в Європі, не тільки має суттєвий вплив на формування категоріального апарату, але й свідомо задає домінування держави та її інститутів по відношенню до економічних агентів, тоді як публічним партнером відповідно до європейської практики можуть виступати не лише органи державної влади чи місцевого самоврядування, але й потужні громадські організації, благодійні фонди та інші інститути громадянського суспільства.

До сфер застосування державно-приватного партнерства в Україні, згідно з законодавством, належать – „пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць ...морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування; збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; оброблення відходів; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю” [8], тобто все те, що належить до публічного сектора та „виступає як сфера реалізації інтересів всього суспільства в цілому” [9, с.47], однак через фактичну відсутність певної інституціоналізації публічне в Україні перебуває під контролем держави. Домінуюча роль української держави у співпраці з приватним сектором зумовлена недостатнім розвитком інститутів громадянського суспільства та відсутністю політичних партій, здатних до артикуляції інтересів суспільства, приватизацією інформаційного простору та

формуванням „тіньового” політико-економічного процесу, що унеможливує функціонування повноцінних інститутів контролю за діяльністю влади та реалізацією політики. У демократичних державах до процесу прийняття політичних рішень залучені громадяни й інші агенти – бізнес, громадянське суспільство, недержавні організації тощо, які здійснюють функцію контролю над урядами, що забезпечує їхню прозору та публічну діяльність. Залучення неурядових структур до вирішення публічних справ відкриває завісу, за якою працюють державні органи, а процес вироблення політико-управлінських рішень робить їх залежними від суспільної дискусії. Відтак, загальний інтерес, на реалізацію якого спрямована політика, за таких умов визначається і державою, і публікою.

Довгостроковість проектів, що реалізуються у рамках ППП, вимагає політичної стабільності та юридичної захищеності задля реалізації безперервних партнерських відносин, з чим, на жаль, Україні не в змозі впоратись. Відсутність сталого правового поля та високий рівень корупції є надзвичайно великими ризиками для бізнесу у співпраці з державою. Безумно, відповідальність за створення умов для ведення бізнесу лежить на державі, адже без надання державних гарантій, правового захисту та розбудови відповідного інституційного дизайну стимулювання приватної сфери неможливе. Так, за рейтингом ведення бізнесу в світі, який складається Світовим банком, Україна в 2011 році за всіма позиціями, які аналізуються, – реєстрація підприємства, отримання дозволу на будівництво, підключення до системи енергозабезпечення, реєстрація власності, кредитування, захист інвесторів, оподаткування, міжнародна торгівля, забезпечення виконання контрактів, вирішення неплатоспроможності посідає одні з найнижчих позицій: в загальному рейтингу – 152 місце серед 183 країн світу, а серед країн Східної Європи та Центральної Азії випереджає тільки Узбекистан [10].

Які ж правові та інституційні виклики спричиняє введення деформованого інституту публічно-приватного партнерства в Україні? Державно-приватне партнерство (відповідно до термінології українського законодавства), яке має бути націлене на взаємовигідну співпрацю держави та бізнесу, на ділі не передбачає ніяких додаткових заохочень для приватного капіталу, аби стимулювати його на підтримку об'єктів інфраструктури та надання публічних послуг. Нові можливості

співпраці між владою та бізнесом і створення привабливого інвестиційного клімату у вигляді різного роду заохочень через оподаткування, ліцензування, митних пільг чи захист прав власності, що б реально мотивувало приватний капітал до інвестицій та розподілу з державою ризиків з утримання публічної сфери, не передбачаються. Власне, інтереси потенційних інвесторів – приватних партнерів – не те що, не мають надійного захисту, але й як ніколи вразливі перед потужним адміністративно-бюрократичним апаратом та органами контролю держави. Відповідно до статті 21 Закону „контроль за виконанням договорів ... здійснюють центральний орган виконавчої влади, уповноважений Кабінетом Міністрів України, інші органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи...” [8]. Це значно підсилює позиції держави, яка виступає, з одного боку, як суб'єкт цивільно-правових відносин, а з іншого – як апарат примусу. За умов незбалансованих відносин держави та бізнесу, де інтереси держави превалюють над приватними, ніякої співпраці на засадах рівності обох партнерів бути не може. Це ускладнюється ще й тим, що приватний партнер визначається за результатами конкурсу, організатором якого є виключно держава. Фактично це запрошення приватного капіталу вкласти гроші у певну галузь, і це не передбачає ніякої самостійності та пропозицій від бізнесу стати ініціатором співпраці з державою.

Підбиваючи підсумки, додамо, що задля ефективного введення механізму державно-приватного партнерства необхідно чітко розмежовувати інтереси держави та інтереси бізнесу. Відповідно, інтереси держави полягають у такому:

- витрати з інвестування та утримання державного/комунального майна покладаються на приватний сектор для підвищення ефективності таких витрат;
- державний/місцевий бюджет поповнюється за рахунок надходжень від сплати концесійних/орендних платежів;
- вирішуються соціально-економічні проблеми [3].

Залучення приватного сектору до української економіки, але саме на паритетних умовах, а не державній протекції лояльного до влади великого капіталу, дозволить запустити давно назріле реформування не тільки зношеної інфраструктури держави та міст, але й всієї системи державного управління. Бізнес, інвестуючи в

публічний сектор, в свою чергу зацікавлений у наданні своєчасної та якісної послуги, впровадженні нових технологій та економічній модернізації, що передбачає від держави певну відповідальність за забезпечення мінімального рівня рентабельності. Маючи свободу в прийнятті рішень, пов'язаних з господарською діяльністю, приватний партнер може за рахунок підвищення продуктивності праці та інновацій збільшувати прибутковість бізнесу під час дії проекту. Отже, саме така співпраця, де повною мірою враховані інтереси і держави, і приватного капіталу, передбачає вироблення єдиної платформи взаємодії зі спільними ризиками та відповідальністю за отримані результати, що є можливим лише за умови делегування приватному секторові частини повноважень держави задля вирішення суспільно важливих завдань.

ЛІТЕРАТУРА

1. Hodge G. The challenge of public-private partnerships: learning from international experience / G.Hodge, C.Creve. – USA, Edward Elgar Publishing, 2005. – 352 p.
2. Перегудов С. Бизнес и государство в социальной сфере: конфронтация или партнерство? / С.Перегудов, И. Семенов // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – №7. – С. 11-20.
3. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко – К., ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140 с.
4. Kappeler A. Public – Private Partnerships in Europe – Before and During the Recent Financial Crisis [Електронний ресурс] / А.Kappeler, M.Nemoz // EIB Economic and Financial Report. – 2010. – № 04, July. – Режим доступу: http://www.eib.org/eprec/resources/efr_eprec_ppp_report.pdf
5. Запатріна І. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. – №4. – С.62-86.
6. Green paper on public-private partnerships and community law on public contracts and concessions [Електронний ресурс] // Commission of the European Community. – Brussels, 30.04.2004. – 22 p. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2004/com2_004_0327en01.pdf
7. Програма розвитку публічно-приватного партнерства [Електронний ресурс] // Діагностичний огляд законодавства про державно-приватне партнерство. – Київ, 20 жовтня 2011. – 76 с. – Режим доступу: <http://www.auc.org.ua/sites/default/files/files/Diagnostic%20Review%20October%20,%202011%20UKR.pdf>
8. Закон України „Про державно-приватне партнерство” [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2404-17>
9. Кондрашина М. Публичная политика как поле: к вопросу методологии исследования / М.Н.Кондрашина // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – № 327. – С. 45-48.
10. Doing business: легкость ведения бизнеса в Украине [Електронний ресурс] // Оценка бизнес регулирования – Doing Business – The World Bank. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine>.

УДК 323.15

Апселямова А. І.

РВУЗ „Крымский инженерно-педагогический университет”

ОСНОВНІ МЕХАНІЗМИ ПРЕДСТАВНИЦТВА ЕТНІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ

Представництво етнічних інтересів – один з механізмів здійснення прав людини, вираження потреб групи, зниження конфліктності. У рамках громадянського суспільства це дійсно діюча система консолідації фрагментованих спільнот. Тому ця проблема вимагає різнобічного і глибокого аналізу.

Ключові слова: етнічні інтереси, механізми представництва інтересів, громадянське суспільство, демократія співучасті.