

М. В. Макаренко,  
д. е. н., доцент, Азовський морський інститут

# ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ

М. Makarenko,  
Doctor of Economics, Associate Professor, Azov Maritime Institute Odessa National Maritime Academy

## STATE-PRIVATE PARTNERSHIP AS THE TOOL OF INCREASE OF REGIONS COMPETITIVENESS

*У статті обґрунтовано необхідність дослідження питань застосування державно-приватного партнерства як інструмента, що дозволяє досягти інноваційного й конкурентоспроможного розвитку економіки регіонів. На основі аналізу статистичної інформації наводяться дані щодо структури, обсягів й напрямів фінансування інноваційної діяльності як в Україні, так і в провідних країнах світу. Підкреслюється проблема недостатності фінансування інноваційних процесів в Україні й називаються проблеми, що перешкоджають модернізаційно-інноваційному розвитку економіки України. Приводиться інформація про область застосування державно-приватного партнерства, можливі типи співробітництва й види договорів, що укладаються при цьому. Називаються найважливіші джерела фінансування інноваційно-технологічних проектів. На основі дослідження закордонної практики пропонуються певні напрями розвитку механізмів державно-приватного партнерства. Доводиться, що державно-приватне партнерство гарантує появу комерційного інтересу у приватного бізнесу вкладати інвестиції, а держава у свою чергу досягає соціальної стабільності.*

*In the article the necessity of research of state-private partnership application of as the tool is considered, allowing to reach innovative and competitive development of regional economy. On the basis of the analysis of the statistical information the data about structure, volumes and directions of financing the innovative activity both in Ukraine and in the leading countries of the world is present here withed. The problem of insufficiency of financing of innovative processes in Ukraine is emphasized and the problems referring to modernization innovative development of Ukrainian economy are negotiated. The information about sphere of state-private partnership, usage possible types of cooperation and kinds of the concluded contracts is given. The major sources of financing innovative-technological projects are offered. On the basis of research of foreign practice certain directions of development of state-private partnership mechanisms are offered. It is proved that the state-private partnership guarantees occurrence of commercial interest in private business to put investments, and the state, in turn reaches social stability.*

*Ключові слова: державно-приватне партнерство, фінансування інновацій, регіональний розвиток, інноваційний розвиток, інноваційна інфраструктура.*

*Key words: state-private partnership, financing of innovations, regional development, innovative development, an innovative infrastructure.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Стабільний розвиток регіональної економіки в умовах ринку стає реальним за наявності надійних конкурентних позицій, котрі залежать від наявності відповідного соціально-економічного, науково-технічного та кадрового потенціалу.

Низький технологічний рівень і велике зношення основних фондів обумовлюють зростання енерго- і матеріалоемності виробництва, зниження кадрового потенціалу. Через нестачу коштів у підприємств продовжує домінувати промислова продукція з низькими інноваційними рівнями (застарілими принципами дії та застарілою або частково поновленою елементною базою).

Перехід від сировинної до нової індустріальної моделі розвитку на новій якійсній основі припускає

таку промислову й науково-технологічну трансформацію, яка дозволила б Україні забезпечити виробництво інноваційної конкурентоспроможної продукції, затребуваної на світових ринках. Мова йде насамперед про продукцію високого переділу у всіх сферах, включаючи паливно-енергетичну. Отже, необхідною умовою розвитку виробничої сфери регіону є науково-технологічне вдосконалення виробництва на основі інновацій. Наукоємність промислового виробництва України складає близько 0,3%, що на порядок менше світового рівня. За випуском продукції 3-й технологічний уклад в Україні сьогодні складає майже 58%, 4-й технологічний уклад — 38%, і лише 4% — 5-й технологічний уклад.

Фактичне фінансування науково-технічної діяльності з Державного бюджету протягом останніх 5

років не перевищує 0,4% ВВП при визначених статтею 34 Закону України "Про наукову та науково-технічну діяльність" -1,7%. Питома вага програмно-цільового фінансування наукових досліджень не перевищує 10 % загальних витрат на науку при законодавчо встановлених 30%.

Поясненням такої негативної ситуації є відсутність фінансування як на підприємствах, котрі займалися інноваціями, так і там, де вони впроваджувалися. За даними досліджень, проведеним Держкомстатом України, інноваційну діяльність вітчизняних підприємств стримують: відсутність фінансування (відповідь 86% респондентів), високі витрати (40%), відсутність коштів у замовника (40%), високі кредитні ставки (39%), недосконалість законодавства (32%), труднощі із сировиною й матеріалами (29%), високий економічний ризик (24%), відсутність попиту на продукцію (15%), недостатня інформація про ринки збуту (11%) [2, 3].

Розгляд обсягу фінансування промислових інновацій за 2000—2010 рр. вказує на його не систематичний ріст як у цілому за всіма джерелами, так і по найбільш великому з них — по власним коштам підприємств, а також по кредитах. Інші джерела (кошти держбюджету, місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, вітчизняних і іноземних інвесторів) не виявили систематично вираженої тенденції.

Таким чином, враховуючи бюджетний дефіцит, вирішення проблеми нової індустріалізації на інноваційній основі вимагає активного залучення позабюджетних джерел. Механізм такого залучення закладений у широкому розвитку державно-приватного партнерства.

## МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є розгляд державно-приватного партнерства як інструменту підвищення конкурентоспроможності регіонів.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ ТА ДОСЛІДЖЕНЬ

У цей час концепція державно-приватного партнерства здобуває в Україні все більшу увагу. Детальному аналізу проблем і перспектив взаємодії держави й бізнесу в процесі інвестування інноваційної діяльності присвятили свої роботи багато авторів: Варнавський В., Вороніков А., Запатріна І., Лобода Т., Павлюка К., Пильтя А., Саванкова Н., Сафонов М., Черевикова Е. і інших авторів. Інституціональні умови й інструментарій державно-приватного партнерства в Україні в цей час перебувають у стадії становлення. Прийнятий Закон України "Про державно-приватне партнерство", закріпив ряд найважливіших, загальних для Європейського Союзу, принципів у залученні приватних інвесторів. Однак законодавча база співробітництва між державою й бізнесом не стала каталізатором розвитку державно-приватного партнерства в Україні не тільки у силу своєї незавершеності, але й недосконалості. Незважаючи на визнання цієї форми співробітництва в закордонних країнах одним з найважливіших інструментів підвищення національної (і регіональної) конкурентоспроможності, впровадження механізмів державно-приватного партнерства в українську практику йде вкрай повільно й вимагає подальших досліджень як з теоретичної точки зору, так і із практичної.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Партнерство вважається ключовим інструментом регіонального економічного розвитку. Тенденція до створення партнерств стала частиною більш широкої тенденції до переходу від традиційної політики "зверху вниз" до підходу "знизу нагору" (ен-

догенному підходу) до економічного розвитку й створенню зайнятості. Партнерами можуть бути адміністрації (будь-якого рівня), соціальні партнери, державні установи, інші інститути, приватні особи або асоціації громадян, суб'єкти, що залякують у т.ч. приватні підприємства і т.д. Партнерство може бути створене на будь-якій стадії розробки концепції, програмування або реалізації стратегії або проекту.

Державно-приватні партнерства (ДПП) є одним з найпоширеніших видів партнерств. Сфера застосування ДПП у країнах ЄС (і ОЕСР) в області регіонального або місцевого економічного розвитку є дуже широкою. У неї входять наступні галузі й види діяльності [5]:

- транспорт (автомагістралі, вантажні термінали, аеропорти, залізниці, міський суспільний транспорт і т.д.);
- міське планування й реконструкція (будівельні роботи й очищення території, маркетинг території, суспільні зв'язки);
- будівництво соціального житла й об'єктів;
- розвиток технологічних центрів;
- комунальні мережі водопостачання й каналізації;
- будівництво й експлуатація освітніх, культурних і адміністративних об'єктів;
- розвиток туристської інфраструктури (яхт-клуби, об'єкти для відпочинку і т.д.).

Принцип, що лежить в основі цієї форми співробітництва, полягає в поділі обов'язків: приватні партнери приймають на себе відповідальність за ефективну реалізацію завдань, з урахуванням припущення про те, що приватна структура, безумовно, реалізує їх більш результативно й економічно ефективно, чим державна. Державні партнери відповідають за дотримання суспільних інтересів.

Метою є оптимальне використання бюджетних коштів і поліпшення якості послуг для кінцевого користувача. Іншими словами, має місце передача функцій державного сектору приватному сектору.

Формалізація державно-приватних партнерств відбувається, в основному, навколо двох різних типів співробітництва: створення змішаних компаній і договірних взаємин.

Компанія змішаного типу характеризується одночасною участю державних і приватних акціонерів у власному капіталі компанії, що дозволяє балансувати приватні й державні інтереси усередині ради директорів. Найчастіше участь державного сектору передбачає утримання блокувального пакета акцій і надання, таким чином, істотного впливу на діяльність компанії.

Партнери, що представляють приватний і державний сектор, можуть також укласти між собою договір. Найбільш часто зустрічаються наступні типи договорів [4]:

— Концесійний договір. Цей тип контрактів звичайно укладається в тому випадку, якщо органи влади й управління бажають укласти довгостроковий контракт (звичайно на строк більш 25 років) із приватною компанією для розвитку об'єктів, що перебувають у державній власності. У рамках таких взаємин приватний партнер бере на себе капіталовкладення, експлуатацію й поточні витрати. Концесійний договір — одна з найбільш сучасних форм ДЧП.

— Договір про співробітництво. Організаційні аспекти співробітництва обмовляються в договорі. У всіх інших питаннях партнери діють незалежно друг від друга.

— Договір про управління підприємством. Даний вид договору часто має обмежену дію у часі й повинен бути використаний, коли потрібно заповнити недолік управлінських навичок, кадрів і ноу-хау.

— Договір про експлуатацію. Звичайно це відбувається, коли державний сектор довіряє приватному партнерові самостійно компанії для планування, будівництва й самостійної експлуатації об'єктів.

— Договір лізингу. Звичайно укладається, коли будинки й устаткування (наприклад, електростанції, мережі міських комунікацій) плануються, фінансуються й будуються зусиллями суб'єктів приватного сектору й орендуються або віддаються в лізинг державному сектору.

Сучасний стан науково-технічної сфери в Україні такий, що за рівнем інноваційної активності, місцю високотехнологічної продукції в структурі виробництва й експорту, розвитку інноваційної інфраструктури, вона помітно відстає від розвинених країн.

Розвиток української економіки за модернізаційно-інноваційним сценарієм — досить складна проблема, пов'язана з політичною волею, наявністю інвестицій, споживчим попитом, забезпеченням конкурентоспроможного виробництва товарів і послуг. У цьому зв'язку можна назвати кілька проблемних моментів [6].

1. Гіпертрофоване захоплення в Україні видобутком сировинних ресурсів і торгівлею ними визначило витіснення української економіки за більшістю позицій з високотехнологічного списку розвинених країн світу.

2. Залучення бюджетних, а особливо позабюджетних і іноземних джерел фінансування до процесу модернізації й інноваційних розробок багато в чому визначається наявністю політичної стабільності й розвинутою інноваційною інфраструктурою, у тому числі фінансовою, що має пріоритетне значення, особливо для регіонів.

3. В умовах концентрації великого капіталу в руках монополістів, у яких інтерес тільки в максимальному прибутку, і надмірнім захопленні держави створенням різного роду резервних фондів, навіть у відалі у фінансовому відношенні роки, не була проведена лінія щодо широкомасштабного запозичення передових західних технологій при поступовому нарощуванні власного інноваційного потенціалу.

5. Забезпечення попиту на інноваційну продукцію — це основа успішного розвитку конкурентоспроможної економіки. Оцінюючи рівень комплексної фінансової підтримки процесу модернізації й інноваційного розвитку, слід підкреслити, що найважливішим фактором (поряд з інвестиційним) переходу України до інноваційно-нанотехнологічної моделі розвитку виступає обмеженість попиту з боку споживачів інноваційних товарів внутрішнього українського ринку й нерозвиненість інтеграційних закордонних мережних зв'язків.

У зв'язку із чим, природно відзначається низький рівень інтеграції у світову інноваційну систему, на ринку високих технологій українською рідко з'являється готовий вітчизняний інноваційний продукт, що залучає увагу інвесторів і покупців. У країну дуже обережно надходять кошти венчурних організацій.

Перехід на інноваційний розвиток не може бути здійснений без участі держави. Інноваційна діяльність не є підприємницькою в чистому виді. Перші стадії інноваційного процесу пов'язані з більшим ризиком недосягнення бажаних результатів і участь у них підприємців явище досить рідке. Вирішальною обставиною виникнення джерел прибутків буде поява нової кінцевої продукції або технології.

Державі, на відміну від підприємницької діяльності (де воно тільки створює умови для здійснення такої діяльності), необхідно брати участь в інноваційних процесах і вона, особливо на сучасному етапі, зобов'язана бути не тільки організатором інноваційної діяльності, але й розділити разом з інвестором первісні ризики розробки й створення нових видів наукомісткої продукції.

Проте слід зазначити, що активна участь держави в інноваційній діяльності приведе до ускладнення процесу виходу продукції цієї діяльності на зовнішні ринки, тому що це може розглядатися як дотування вітчизняного виробника.

Питання дозволених договором Всесвітньої Торговельної Організації субсидій і субвенцій на стадії доконкурентних наукових досліджень залишається відкритим. У договорі СОТ, у розділі — дозволені субсидії й субвенції — визначаються межі фінансової підтримки державою. Як показує аналіз дій промислово розвинених країн, вони досить строго дотримуються цих положень. Межі такої підтримки повинні стати предметом окремого дослідження, тому що вони мають істотне значення для здійснення проєктів державно-приватного партнерства в інноваційній сфері.

Інноваційний розвиток не може бути цілком пов'язаний з державним бюджетом, такий розвиток в основному повинний визначатися попитом на дослідження й розробки з боку недержавного (приватного) сектору економіки.

У цей час у більшості країн світу фінансування науки на дві третини відбувається за рахунок приватних коштів, на третину — за рахунок коштів держави.

Існуючі сьогодні в Україні джерела фінансування інновацій (практично на будь-якій стадії їх виникнення й розвитку) не відрізняються різноманітністю. Основним джерелом фінансування інновацій у промисловості були й залишаються власні кошти підприємств. Використання підприємствами власних коштів відбувається не тому, що таких коштів досить, а тому, що інших джерел мало або їх складно знайти (одержати). У країнах з розвинутою економікою досить значну частку у фінансуванні інновацій у корпоративному секторі займають власні корпоративні фонди.

Венчурні структури, що створюються, орієнтовані на роботу з бізнесом, що перебуває на самих ранніх стадіях — на етапах seed і start-up. Іноді інвестори готові розглядати навіть інвестиційні проєкти, зовсім не оформлені у вигляді бізнесу. Одержання максимального ступеня контролю над такими компаніями при їхньому фінансуванні із джерел внутрішньокорпоративного капіталу — цілком прийнятна, а найголовніше — внутрішньо виправдана умова, як для інвесторів, так і для починаючих підприємців.

У той же час новітньою світовою тенденцією є скорочення частки коштів, виділених науці з боку бюджету, і стабілізація або скорочення обсягів державного замовлення. Усе більш значна роль у фінансуванні досліджень приділяється приватному сектору. У Великобританії за 20 років, з 1975 року по 1995 рік, частка держави у фінансуванні НДОКР скоротилася з 54 до 34%, а частка приватного сектору виросла з 38 до 48%. Частка бюджету скорочується й зараз, хоча й більш низькими темпами. У США процес одержавлення науки сповільнився ще в 1970-і роки, що виражалось спочатку в стабілізації, а потім і у відноснім зниженні частки держави у фінансуванні всіх стадій наукового циклу (табл. 1) [4].

Найважливішим джерелом фінансування інноваційно-технологічних проєктів виступають амортизація, особливо прискорена, і лізинг, включаючи поворотний, що забезпечує зниження податкового навантаження й прискорення оборотності коштів. В умовах обмеженості власних коштів і одержання кредиту лізинг здатний забезпечити техніку й технології для модернізації виробництва. У країнах, що входять до ОЕСР, від 10 до 20% капіталовкладень і до чверті вироблених техніко-технологічних ресурсів забезпечуються за допомогою лізингу.

Таблиця 1. Структура й напрями витрати коштів на науку

Країна	Валові внутрішні видатки на НДОКР, млрд дол. США	Частки секторів у фінансуванні загальнонаціональних витрат на НДОКР, %		Частки секторів-реципієнтів у загальнонаціональних витратах на НДОКР, %		
		Бізнес	Держава	Бізнес	Вища освіта	Держава
США	312 535	64	31	70	14	12
Японія	118 026	75	18	75	13	9,5
Германія	61 712	67	30	70	17	14
Франція	40 363	52	38	62	20	17
Великобританія	32 197	44	33	63	23	10
Південна Корея	31 632	75	23	77	10	12
Канада	22 702	47	34	52	38	9
Італія	17 920	43	51	48	33	18
Іспанія	13 208	48	41	54	29	17
Польща	2 895	30	61	32	32	36
25 країн ЄС	226 828	53	36	63	22	13
Усі країни ОЕСР	726 291	62	30	68	17	12
Китай	115 197	67	26	68	10	22

Більш привабливий для позабюджетних джерел такий інститут розвитку, як інноваційно спрямовані особливі економічні зони, зокрема техніко-впроваджувальні зони, що забезпечують залучення приватного капіталу за рахунок активної участі держави в створенні виробничої й соціальної інфраструктури, а також системи податкових пільг і митних преференцій.

Формування таких зон в Україні може зіграти ключову роль у науково-технологічному розвитку країни. Так, крапкою біфуркації, що визначила сьогоднішній рівень розвитку провідної економічної країни світу — Китаю, вважається створення спеціальних економічних зон у 1980 р.

Основні кошти для фінансування наукової, інноваційної й господарської діяльності НДІ надходять із державного бюджету, а також з позабюджетних джерел. У наукових інститутів є інфраструктура за профілем їх діяльності (як правило, це застаріле обладнання), що вимагає значних витрат на його збереження або утилізацію, і маса непрофільної інфраструктури соціального характеру. Зношеність устаткування є одним із системних обмежень на шляху розвитку української науки. А посилення одержавлення науки в умовах, коли приватний корпоративний сектор має всі необхідні ресурси й можливості для використання закордонних інновацій (організаційних і технологічних), формує інфраструктурний розрив національної інноваційної системи.

Досвід промислово розвинених країн показує, що стійке економічне зростання досягається за рахунок інтенсифікації інноваційної діяльності, тобто якісного збільшення обсягів нових продуктів і технологій за рахунок наукових відкриттів і винаходів, освоєння нових секторів ринку, впровадження більш ефективних бізнес-процесів, організаційних структур і управлінських механізмів. Першорядну роль при цьому відіграють науково-дослідні організації — основні генератори нового знання. Пошук нового знання є ключовим етапом науково-технічного прогресу, і головні питання укладаються в тому, як найбільш ефективно одержати це знання, як з мінімальними витратами трансформувати його в інновації, необхідні для прогресу економіки. У міру посилення світової економічної конкуренції правильна відповідь на це питання стає найважливішим засобом боротьби за економічне процвітання, що забезпечує, відповідно, і соціальну стабільність тієї або іншої країни.

Багато держав вибудували ефективно працюючі інноваційні системи, що дозволяють швидко перетворювати інноваційну ідею в товар, послугу або технологію. Основу інфраструктури цих інноваційних

систем становлять системи поділу ризиків. Головний виконавець або інтегратор інноваційного проекту займається тільки складанням, логістикою й продажами, а все інше передається на аутсорсинг малим високотехнологічним компаніям. У цій загальносвітовій тенденції до поділу ризиків, відповідальності між творцями наукомісткої продукції закладені основи державно-приватного партнерства в науково-технічній сфері, ключовим компонентом якого є право всіх суб'єктів інноваційного ланцюжка на безупинно створюване нове знання (технології).

На сучасному етапі державно-приватне партнерство розглядається як найважливіший інструмент стимулювання інноваційного розвитку. У цьому зв'язку одержали правове закріплення ряд механізмів ДПП, за допомогою яких держава бере участь у формуванні сприятливого інвестиційного клімату й сприяє підвищенню інноваційної активності економіки.

Це створення інноваційної інфраструктури, у тому числі технопарків, бізнес-інкубаторів, особливих економічних зон техніко-впроваджувального типу, що зв'язують через контрактне партнерство державний і приватний сектори в інноваційній сфері.

В Україні прийшов час для демонополізації й створення конкурентних умов, що підштовхують виробництво для модернізації й затребуваності інновацій.

У цілому з позиції держави в умовах обмеження коштів необхідна аллокація ресурсів за рахунок системного підходу при розробці державних цільових програм, технопарків, ТВЗ і інших інститутів розвитку, що реалізують кластерний підхід.

При тому доцільно як мінімум формувати регіональні й міжрегіональні взаємозалежні кластери інноваційно-технологічного напрямку, що відображають стан і можливості розвитку продуктивних сил регіону, що буде при відповіднім використанні сприяти соціально-економічному зростанню економіки. Як максимум у країні з обмеженою інвестиційною базою й інноваційно-технологічною відсталістю функціонування інститутів розвитку повинне будуватися в рамках єдиної стратегії, зв'язаної концептуально в мережний загальноукраїнський кластер, що визначає пріоритетні українські інноваційні напрями (інформаційно-комунікаційні й енергозберігаючі технології, нанотехнології й ін.).

Виходячи з наявності виробничого потенціалу, фінансових можливостей, єдиного плану розвитку й розміщення продуктивних сил країни й участі в міжнародному поділі праці, в Україні повинні бути розроблені концепція, стратегія й тактика модернізації економіки й перекладу її на інноваційний шлях

розвитку, що реалізує кластерний підхід. Це забезпечить зниження ресурсо- і енергоємності, зростання продуктивності праці і якості продукції й в остаточному підсумку конкурентоспроможність підприємств основних галузей і економіки країни в цілому.

У рамках такої розробки стосовно до державно-приватного партнерства доцільно передбачити участь регіонів (капіталом і представниками) в інноваційних кампаніях, що забезпечить привабливість інноваційно-модернізаційних проектів не тільки для приватного капіталу, але й для зовнішніх інвесторів.

## ВИСНОВКИ

Модернізація й інноваційне відновлення української економіки є основним принципом збереження конкурентоспроможності нашої країни на світовому ринку. Стратегія інноваційного розвитку припускає формування нової парадигми взаємодії держави й приватного бізнесу, заснованої на рівноправних партнерських контрактних відносинах.

Подальший розвиток інфраструктури інноваційної системи за такими її елементами, як "бізнес-інкубатори", технопарки, інноваційно-технологічні центри, центри трансферу технологій, повинні йти по шляху активного залучення приватного бізнесу, у першу чергу, потенційних інвесторів до використання можливостей, що надаються цією інфраструктурою з інвестуванням в створення й використання науково-технічних розробок.

Однак для цілого ряду елементів інноваційної інфраструктури з метою поліпшення інвестиційного клімату потрібний подальший розвиток механізмів державно-приватного партнерства за наступними ключовими напрямками:

— використання приватного бізнесу для інвестування коштів у створення мережі центрів колективного користування науковим устаткуванням.

— залучення приватного бізнесу до створення галузевих центрів трансферу технологій, що представляють собою менш ризиковий шлях по "технологічному коридору" — "market pull", заснований на пошуку й розробці технологій, які потрібні промисловості.

— створення фондів, що надають фінансові ресурси організаціям на стадії науково-дослідних розробок.

Із загальнонаціональних позицій становлення й розвитку державно-приватного партнерства слід розглядати як процес, що формує толерантне відношення між державою, бізнесом і інститутами громадянського суспільства, спрямоване на досягнення соціально-економічної стабільності й національної безпеки. При цьому основною функцією державно-приватного партнерства виступає участь партнерів в інтеграційній схемі з створення кінцевої продукції й у виробничому ланцюжку з створення доданої вартості. Це дозволяє використовувати всі ті переваги, які забезпечує як сам процес інтеграції й кооперації, що дозволяє за рахунок об'єднання сил і коштів знизити ризики кожного з партнерів з ДПП, так і забезпечити синергетичний ефект, який виникає в процесі партнерства.

З позиції організаційно-правової форми ДПП — це система інститутів і механізмів, що враховує регіональну, муніципальну, галузеву й відомчу специфіку й спрямована на взаємодію партнерських відносин у вигляді договору (угоди, контракту) із взаємними зобов'язаннями, розподільними відносинами, хеджуванням ризиків, що припускає спільну діяльність суб'єктів ринкових відносин.

При такому підході у приватного бізнесу виникає інтерес вкладати інвестиції й діставати гарантований прибуток. При цьому приватний сектор зацікавлений у залученні в спільні проекти сучасних тех-

нологій, ноу-хау, ефективного менеджменту. Державна ж при цьому одержує додаткове фінансування спільних проектів і вирішує не тільки інфраструктурні проблеми, забезпечуючи ефективне використання бюджетних і залучення позабюджетних коштів, але й досягає соціальної стабільності.

## Література:

1. Варнавский В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. — 2011. — №9. — С. 41—50.
2. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект / М.В. Вилисов // Власть. — № 7. — 2006. — С. 4—6.
3. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг [Електронний ресурс] / І.В. Запатріна. — Режим доступу: [http://www.ukrppp.com/images/stories/PPP\\_econ\\_forec\\_Zapatr\\_1.pdf](http://www.ukrppp.com/images/stories/PPP_econ_forec_Zapatr_1.pdf)
4. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави [Електронний ресурс] / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. — 2010. — Вип. 17. — Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_17\\_ekon/stat\\_17/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/02.pdf)
5. Пильтяй О.В. Сучасні концепції та підходи до визначення державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / О.В. Пильтяй. — Режим доступу: [http://www.ukrppp.com/images/stories/PPP\\_Concept\\_2011.pdf](http://www.ukrppp.com/images/stories/PPP_Concept_2011.pdf)
6. Черевиков Е. Л. Публічно-приватное партнерство как социально-экономический институт / Е.Л. Черевиков // Экономическая теория. — 2009. — № 4. — С. 31—40.

## References:

1. Varnavskiy, V. (2011), "Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: nekotorie voprosi teorii I praktiki" [State-private partnership: some questions of the theory and practice]. *Mirivaya ekonomika I megdunarodnie otnosheniya* — Economic and the international relations, 9, 41—50.
2. Vilisov, M.V. (2006), "Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: politiko-pravovoi aspect" [State-private partnership: it litiko-is right-voj aspect]. *Vlast — The power*, 7, 4—6.
3. Zapatrina, I.V. "Publichno private partnerstvo v Ukrayini: perspektivi zastosuvannya dlya realizacii infrastrukturnix proektiv I nadannya publichnix poslug" [Publicly-private partnership in Ukraine: prospects of application for realisation of infrastructural projects and granting of public services]. Retrieved from [http://www.ukrppp.com/images/stories/PPP\\_econ\\_forec\\_Zapatr\\_1.pdf](http://www.ukrppp.com/images/stories/PPP_econ_forec_Zapatr_1.pdf)
4. Pavluk, K.V. "Sutnist ta rol' dergavno-pryvatnogo partnerstva v socialno-ekonomichnomu rozvitku dergavy" [Essence and role of state-private partnership in social and economic development of the state]. Retrieved from [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_17\\_ekon/stat\\_17/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/02.pdf)
5. Pil'tyay, O.V. (2011), "Suchasni koncepcii ta pidxodi do viznachennya dergavno-privatnogo partnerstva" [Modern concepts and approaches to definition of state-private partnership] Retrieved from [http://www.ukrppp.com/images/stories/PPP\\_Concept\\_2011.pdf](http://www.ukrppp.com/images/stories/PPP_Concept_2011.pdf)
6. Cherevikov, E.L. (2009), "Publichno-privatnoe pertnerstvo kak socialno-ekonomicheskii institute" [Publicly-private partnership as social and economic institute]. *Ekonomicheskaya teoriya — The economic theory*, 4, 31—40.

Стаття надійшла до редакції 27.05.2014 р.