

## **ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА І МОЖЛИВОСТІ ЙОГО АДАПТАЦІЇ В УКРАЇНІ**

УДК 334.012+339



**Шутаєва О.В.**  
кандидат  
економічних наук,  
доцент кафедри  
міжнародної  
економіки  
Таврійського  
національного  
університету імені  
В.І. Вернадського



**Побірченко В.О.**  
кандидат  
географічних наук,  
доцент кафедри  
міжнародної  
економіки  
Таврійського  
національного  
університету імені  
В.І. Вернадського

### **Гріщенко М.О.**

магістр напрямку «економіка»  
Таврійського національного  
університету імені  
В.І. Вернадського

*Анотація.* У роботі досліджується категорія державно-приватного партнерства як особливого виду співпраці приватного та державного секторів економіки з метою забезпечення фінансування та виконання важливих народногосподарських об'єктів, аналізується зарубіжний досвід державно-приватного партнерства та можливості його застосування в Україні.

*Ключові слова:* ринкова економіка, державно-приватне партнерство, партнерські відносини, соціально-економічний розвиток, інноваційний розвиток.

*Аннотация.* В работе исследуется категория государственно-частного партнерства как особого вида сотрудничества частного и государственного секторов экономики с целью обеспечения финансирования и исполнения важных народнохозяйственных объектов, анализируется зарубежный опыт государственно-частного партнерства и возможности его применения в Украине.

*Ключевые слова:* рыночная экономика, государственно-частное партнерство, партнёрские отношения, социально-экономическое развитие, инновационное развитие.

*Annotation:* We study the category of

public-private partnerships as a special kind of cooperation between the private and public sectors to ensure the funding and implementation of major economic projects. It analyzes the international experience of public-private partnerships and the possibility of its application in Ukraine.

*Keywords:* market economy, public-private partnerships, partnerships, economic and social development, the innovative development.

Невід'ємною умовою нормального функціонування ринкової економіки є конструктивна взаємодія бізнесу і структур державної влади. Характер цієї взаємодії, методи та конкретні форми можуть суттєво відрізнитися в залежності від їх зрілості і національних особливостей розвитку ринкових відносин. При цьому держава ніколи не буває вільною від виконання своїх соціально відповідальних функцій, пов'язаних із загальнонаціональними інтересами, а бізнес, у свою чергу, завжди залишається джерелом і двигуном розвитку та збільшення суспільного багатства.

У сучасних умовах реалізувати значущі стратегічні проекти і програми, що становлять основу високої конкурентос-

проможності країни, тільки за рахунок бюджетних коштів неможливо. Саме тому необхідно об'єднання можливостей органів державного управління та органів місцевого самоврядування, ініціативи та досвіду приватного капіталу, що дозволить залучити значні інвестиції в українську економіку на середньо- і довгостроковій основі. Ефективна взаємодія між державою і приватним бізнесом поширюється, перш за все, в інфраструктурних галузях, де історично склалися і потреби, і можливості такої взаємодії при реалізації великомасштабних соціально-економічних завдань.

Теоретико-методологічне обґрунтування розвитку партнерських відносин бізнесу і влади базувалося на працях вітчизняних і зарубіжних вчених у галузі теорії та методології управління, теорії просторового розвитку, теорії інституційних перетворень, теорії інноваційного розвитку. Істотний внесок у розвиток наукового обґрунтування соціально-економічних аспектів партнерських взаємовідносин суб'єктів та управління процесами їх взаємодії в умовах різних економічних систем внесли зарубіжні дослідники - В. Варнавський [1], Ю. Смельянов [2], А. Зельднер [3], Б. Карлофф [4], К. Маркс [5], А. Маслоу [6], М. Мескон [7], М. Міллер [8], В. Моїсєєв [9], Л. Мошкова [10], І. Ткаченко [11] та інші.

Проблеми формування соціальної відповідальності бізнесу, розвитку державно-приватного партнерства висвітлені в роботах наступних українських вчених: І. Буляєв [12], Л. Верховодова [13], О. Грішнова [14; 15], А. Колот [15], О. Мартякова [16], В. Мазуренко [17], О. Пасхавер [13], Л. Федулова [18] та інші.

У роботах по взаємодії влади і бізнесу істотно розрізняються підходи до напрямів, моделей і інструментів взаємодії владних і підприємницьких структур. Багато питань формування ефективних моделей партнерських відносин бізнесу і влади, розробки механізмів управління партнерськими програмами в даній сфері не знайшли належного теоретико-методологічного обґрунтування, тому потребують подальшого вивчення та всебічного аналізу. Нерозвиненість і обмеженість застосовуваних в Україні механізмів та інструментарію формування ефективних партнерських відносин бізнесу і влади диктують не-

обхідність постановки і вирішення завдань з дослідження, узагальнення і систематизації світового досвіду такого партнерства.

Мета статті - розкрити особливості, виявити моделі й форми державно-приватного партнерства, що застосовуються в зарубіжній практиці, оцінити можливість та перспективи їх використання і розвитку в умовах України.

Державно-приватне партнерство є основною формою взаємодії влади та бізнесу. Партнерство держави і приватного сектора являє собою інституційний альянс між владою та бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, суспільно значущих проектів в широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості до надання громадських послуг [19, с. 359].

Поняття «державно-приватне партнерство» (public private partnership) (далі - ДПП) з'явилося порівняно недавно, на початку 90-х років ХХ століття. У зв'язку з тим, що поняття ДПП нове, дослідники дають різні його тлумачення. На думку Варнавського В. Г. партнерство держави і приватного сектора - це інституційний та організаційний альянс між владою та бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних, суспільно значущих проектів: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості і НДДКР до забезпечення суспільних послуг [1, с. 34-36].

Основним елементом у понятті ДПП є партнерство, при якому держава і бізнес виступають як рівноправні партнери, взаємно доповнюючи один одного. Існують ознаки, наявність яких у взаємодії влади і бізнесу свідчить про те, що воно є державно-приватним партнерством [19, с. 358]:

- партнери ДПП - це державний і приватний сектор;
- взаємовідносини партнерів мають рівноправний характер;
- у партнерів спільні цілі і загальний державний інтерес;
- об'єднання ресурсів партнерів для досягнення спільних цілей;
- взаємовідносини партнерів зафіксовані в офіційних документах (контрактах, угодах та ін.)
- партнери розподіляють витрати і ризики і беруть участь у використанні отриманих результатів.

Партнерські відносини держави та бізнесу вимагають узгодження інтересів цих двох основних інститутів сучасного суспільства та економіки. ДПП - це не лише додавання ресурсів. Слід розуміти, що кожна зі сторін партнерства має власні цілі, вирішує свої конкретні завдання, сторони мають різні мотивації. Держава зацікавлена, перш за все, в пошуку і залученні позабюджетних джерел, що дозволяють реалізувати значущі для суспільства проекти, в зростанні обсягів та поліпшенні якості надаваних послуг інфраструктурних та соціально орієнтованих галузей. Приватний сектор прагне стабільно отримувати і збільшувати прибуток. При цьому обидві сторони зацікавлені в успішному здійсненні проектів в цілому. Саме тому принцип балансу інтересів в рамках ДПП лежить в основі об'єднання державних і приватних ресурсів з метою їх найбільш ефективного використання та отримання вигоди від спільної діяльності для обох сторін партнерства.

Проекти ДПП часто полегшують вихід на світові ринки капіталів, активізують залучення іноземних інвестицій в реальний сектор економіки. Особливе значення ДПП має для економіки регіонів, де на його основі відбувається розвиток місцевих ринків капіталу, товарів і послуг. Проте інтереси держави і бізнесу можуть не просто не збігатися, а й бути суперечливими, тому укладення договору про партнерство повинні передувати переговори сторін, що балансують ці інтереси і цілі проектів.

Основний мета ДПП є консолідація фінансових ресурсів держави та позабюджетних джерел для реалізації соціально значущих проектів і програм в економічній, соціальній та інноваційній сферах економіки. Розглядаючи державно-приватне партнерство як союз держави, бізнесу і суспільства можна виділити деякі типові інтереси всіх зацікавлених сторін. Для держави - це розвиток стратегічно важливих, соціально значущих та інноваційних сфер і галузей (суб'єктів економіки); забезпечення зайнятості; вирішення фіскальних завдань; контроль за дотриманням закону; забезпечення економічного зростання в цілому; регіональний розвиток [11, с. 22].

Фінансово-економічні цілі бізнесу в системі державно-приватного партнерства в основному відповідають інтересам власників, акціонерів і клієнтів. В

першу чергу бізнес чекає від участі в ДПП зростання капіталізації компанії, максимізації прибутку за рахунок вилучення гарантованого доходу, доступу до інвестиційних ресурсів. Бізнес може отримати від участі в ДПП іміджеві плюси, а також доступ в сфері раніше для нього «не профільні». Суспільство зацікавлене в задоволенні за допомогою проектів ДПП соціально-значущих потреб. Взаємодія влади та бізнесу у формі ДПП враховує принцип балансу інтересів. Так, поява соціально-економічних проблем гальмує вирішення державою значущих для суспільства завдань, при цьому бізнес, як правило, зацікавлений в інвестуванні в нові об'єкти.

На основі дослідження експертних висновків однієї з найбільших консалтингових компаній світу «Deloitte» В. Варнавський виділяє родові ознаки ДПП, наявність яких обов'язково в кожному реалізованому проекті і дає можливість визначати особливі ознаки взаємодії бізнесу і влади:

- об'єктом ДПП виступають державна і муніципальна власність, а також послуги, що надаються державою, муніципальними органами влади та бюджетними організаціями;
- партнерство оформлюється спеціальними документами (угодою, контрактом) між його сторонами;
- обов'язковою умовою успішної реалізації ДПП є співінвестуванні проектів державою і приватними компаніями і поділ ризиків між усіма учасниками;
- проекти ДПП діють протягом закріпленого договором строку;
- по закінченні проекту об'єкт передається державі або договірні умови партнерства пролонгуються [20].

Партнерські відносини бізнесу і влади в розвинених країнах завжди знаходилися в полі зору влади, громадськості, населення, що дозволило інтегрувати таке партнерство в загальні процеси вдосконалення державного управління, децентралізації влади в соціально-економічній сфері. В останні десятиліття в економіці ряду розвинених країн і країн, що розвиваються складається зовсім особлива якість взаємодії бізнесу і влади.

Світова практика застосування ДПП показує, що концептуальні питання стратегічного партнерства бізнесу і влади вимагають дослідження і осмислення, особливо з точки зору можливості

використання в Україні. Сучасні форми такого партнерства склалися з кінця 80-х років минулого сторіччя, коли інститути ДПП почали інтенсивно розвиватися.

Світова практика визначає ДПП як системи відносин держава-бізнес, яка на контрактній основі використовується як інструмент соціального розвитку великих проектів, що реалізуються державними органами та бізнесом або окремо приватними компаніями на об'єктах державної і муніципальної власності. Існує специфіка сформованих національних економік і законодавчих практик у сфері бізнесу різних країн у розумінні партнерської суті ДПП і застосуванні різних механізмів реалізації цих відносин. Так, в США - надзвичайно широке трактування; в країнах Європейського союзу - більш вузьке розуміння (наприклад, не включає приватизацію і традиційні держзакупівлі) [21].

У Великобританії відзначається велика різноманітність моделей (навіть в таких секторах інфраструктури, як поліція, оборона, можливе залучення приватних компаній для надання послуг) [22, с. 102-103]. У Японії ДПП стало помітним елементом національної економіки (у 1999 був прийнятий Закон про ініціативу приватного фінансування) [23, с. 114-115].

Одне з актуальних завдань постіндустріального соціально-економічного розвитку - трансферт інновацій. Західні країни вирішують її методом ДПП, для чого вони створюють спеціальні структури, які здійснюють організаційний супровід проектів. Інститути розвитку, що включають головні сфери економіки розвинених держав - загальноєвропейські інститути (ЄБРР), структури, що займаються експортним страхуванням (COFACE, SACE), а також підтримують високі технології (венчурний фонд SITRA), становлять для України істотний інтерес, оскільки мають досвід взаємодії з ДПП. Як показує закордонна практика, велике значення відводиться створенню нефінансових інститутів ДПП, що зміцнюють розвиток інноваційних систем: територіально-галузевих утворень, мереж взаємодії, економічних зон, технопарків та ін. І як результат - постійне зростання проектів ДПП та інноваційної активності державного і приватного секторів.

До факторів, що стимулюють розви-

ток державно-приватного партнерства слід віднести стабільну державну економічну політику, державну підтримку ДПП, створення системи диверсифікації ризиків, стійку законодавчу базу та ін. Проекти ДПП активно реалізуються в країнах, де передбачені заходи всебічної підтримки державних органів і чіткість всіх процедур. Основними тенденціями розвитку державно-приватного партнерства у провідних європейських державах є:

- істотна залученість приватного капіталу в підтримку розвитку провідних галузей та інфраструктурних одиниць;
- зростання економічного потенціалу партнерства шляхом податкових та митних пільг;
- створення органів з управління взаємодією бізнесу і влади на місцях та інше

Результативність процесу при цьому залежить від безлічі таких факторів, як: приватизація державних підприємств; модернізація державної інфраструктури; зниження податкового тягаря; раціональне використання потенціалу бізнесу. Отже, ДПП стає однією з ефективних форм проектного фінансування, при якому для створення нового господарюючого суб'єкта залучаються власні кошти інвестора, банківські кредити і державне співфінансування. Такі країни, як Великобританія, Франція, Німеччина, США, традиційно широко використовують переваги побудови партнерських відносин держави і бізнесу, послідовно переосмислюючи стратегічні аспекти цих відносин, вводячи нові механізми регулювання. Тим самим забезпечується гармонізація інтересів учасників, удосконалюється законодавча база. У Великобританії активно застосовується модель «приватної фінансової ініціативи», при якій фінансові вкладення повертаються інвестору через орендну плату, внесену державою за експлуатацію об'єкта. Надалі з'явилися нові підходи в методах урядової підтримки проектів ДПП. Заповнення витрат приватного інвестора відбувалося за рахунок доходів від експлуатації або витрат бюджету. У Великобританії щорічно укладаються до 80 нових угод про партнерство, які забезпечують 17% економії бюджету країни. Крім стандартних позицій, таких, як рівень зобов'язань державного та приватного секторів, право власності на активи, розподіл ризиків,

тривалість у часі, джерела фінансування, в угоді не прописані інші норми. Це призводить до складнощів у розробці нових проектів, так як вимагає формування нових договорів з різними позиціями. У США партнерства виникли в інноваційній сфері. Моделі ДПП використовуються в цій країні з метою досягнення передових позицій лідерства у всіх галузях науки. При цьому інноваційна стратегія базується на вдосконаленні механізмів державно-приватного партнерства - розвивається співпраця уряду, бізнесу, університетів. Дотримання стандартів інноваційної стратегії на базі ДПП в США привело до методики поділу територій на групи:

- території з високотехнологічним виробництвом (Каліфорнія, Массачусетс);
- території з відносно стабільною промисловістю (Нью-Йорк, Північна Кароліна, Пенсільванія);
- території з бідними природними ресурсами (Флорида, Мінесота, Техас).

У ряді країн, що розвиваються, таких, як Філіппіни, Малайзія, В'єтнам, Туреччина, які відчувають нестачу бюджетних коштів для підтримки, модернізації та розширення виробничих потужностей, застосовувалася концесійна практика - як альтернатива приватизації. У них прийняті спеціальні закони про укладення концесійних контрактів.

Таким чином, у світовій практиці приватно-державне партнерство здійснюється у трьох основних формах: аутсорсинг, традиційне приватно-державне партнерство і приватизація. Разом з тим відомо, що в ряді розвинених європейських країн державно-приватне партнерство відрізняється залученням приватного сектору для реалізації проектів соціальної спрямованості.

У сучасному Китаї система ДПП має величезний економічний потенціал. Застосовуються механізми партнерства, в яких задіяні такі організаційно-проектні форми, як контракти і концесії. Разом з тим необхідно підкреслити, що окремі особливості законодавства КНР перешкоджають функціонуванню ДПП. Китайська модель партнерства свідчить про те, що державний апарат є головним інститутом, що здійснює реформи в соціальній сфері та в галузі бюджетного фінансування. Але роль влади повинна змінюватися у бік організаційних

функцій, що забезпечують прийняття рішень на вищому політичному рівні, а також у формуванні ефективних моделей. Муніципалітети беруть на себе гарантії по кредитах, гарантують викупити послуги. Так, провінція Гуандун і деякі міста в провінціях Цзянсу і Сичуань передали об'єкти водопостачання, очищення стічних вод та твердих побутових відходів приватному сектору [24].

Таким чином, основна відмінність між ДПП-проектами та проектами, традиційними в своїй основі, полягає в тому, що ДПП пропонують органам державного управління та приватному сектору в значно більшій мірі розділяти ризики. Одночасно з цим неправильно структуроване ДПП може призвести державу до більш істотного ризику, зумовленого довгостроковими договірними умовами при створенні ДПП. При розподілі ризиків кожна сторона повинна прагнути до ефективного управління цими ризиками. При цьому ризики, які пов'язані з будівництвом і експлуатацією, як правило, повинен нести приватний сектор. А держава відповідає за ризики, які вона в змозі контролювати, - політичні ризики і ризики нормативно-правового регулювання тощо.

Реалізація проектів ДПП в країнах ЄС характеризується значним тимчасовим лагом. За частотою застосування ДПП в розвинутих зарубіжних країнах спостерігається така статистика: в охороні здоров'я 184 проекта; в освіті 138 проектів; у будівництві автодоріг 92 проекта. Географічно пріоритети найбільш активного використання ДПП представлені таким чином: у США лідирує автодорожня галузь: 32 з 36 проектів; у Великобританії - охорона здоров'я: 123 з 352 проектів; ? у Німеччині - освіта: 24 з 56 проектів.

У багатьох розвинених країнах, таких, як Бельгія, Австралія, Ізраїль, Фінляндія, Іспанія, Португалія, в лідерах за частотою використання ДПП знаходиться будівництво автодоріг - 93 проекта, частка охорони здоров'я становить 29 проектів, освіти - 23 проекти. Сьогодні наявний досвід проектів ДПП, на думку дослідників з Австралії і Данії, поки явно недостатній для об'єктивної оцінки проектів, завдяки якій можна виділити проекти з реалістичним і довгостроковим державним підходом і проекти, які викликані суто егоїстичними і політизованими інтересами сторін парт-

нерства. Формування способів «відсіву» дослідники вважають можливим тільки при підвищенні прозорості, публічності проектів ДПП та участі представників з боку населення [24].

Як свідчить зарубіжний досвід, в контексті здійснення інфраструктурних проектів органи державної влади відіграють двоєдину роль. Неможливість ефективного втілення проекту «поодинокі» змушує владу ставати «замовником» і проводити тендери на залучення приватних інвесторів. Одночасно органи державної влади прагнуть до створення сприятливого інвестиційного клімату, здатного забезпечити приплив коштів. Таким чином, держава займає позицію «регулятора» на ринку ДПП. Держава виділяє існуючі проблеми, що заважають застосуванню ДПП, і створює стандарти, здатні спростити процедуру створення нових проектів.

Аналіз зарубіжного досвіду ДПП показав, що владні структури визначають пріоритетні галузі реалізації проектів ДПП. Проблема взаємовідносин бізнесу і влади не є суто технічною. Вона - багато ширше, особливо, якщо брати до уваги третю складову - суспільство, на якому відображається діяльність і влади, і бізнесу. Крім того, конкуренція між господарюючими суб'єктами саме за рахунок відносин до влади часто переноситься з економічної в політичну площину.

У ході дослідження встановлено, що основними формами державно-приватного партнерства, найбільш часто зустрічаються в зарубіжній практиці (Великобританія, США, Франція), є:

- участь підприємницького співтовариства в обговоренні проблем соціально-економічного розвитку держав;
- співпраця держави, об'єднань підприємців і профспілок трудящих на основі принципу соціальної відповідальності бізнесу та соціального партнерства;
- пошук рішень суспільних завдань, розвиток науки та освіти, підтримка інновацій;
- розробка ефективних інструментів управління об'єктами інфраструктури економічних систем;
- розвиток нормативно-правової бази;
- формування організаційно-економічних засад цивілізованої імміграційної політики держав;
- створення законодавчих та органі-

заційно-економічних засад залучення інвестицій в економіку країни.

У зарубіжній практиці за рівнем застосування механізму ДПП країни світового співтовариства можна умовно розділити на три групи:

1) «просунуті країни» (Великобританія, Франція, Німеччина, Ірландія, Італія, США, Канада, Японія, Сінгапур), в яких протягом тривалого часу в усіх галузях економіки використовується ДПП;

2) «проміжні країни» (Іспанія, Португалія), в яких з недавнього часу реалізуються проекти на основі ДПП лише в окремих галузях економіки;

3) «група запізнилася країн» (Люксембург, Швеція, Норвегія), в яких відсутня або тільки починається впровадження ДПП [25].

Як видно, ні в одну з груп не включені країни колишнього соціалістичного табору. Експерти вважають, що Україна, Росія та інші постсоціалістичні країни повинні бути виділені за такими ознаками в четверту групу: неоднозначність результатів застосування ДПП; наявність широкого спектра проблем, які перешкоджають ефективному впровадженню ДПП в економіку країн; переважання інфраструктурних проектів на основі ДПП та ін. [26].

Особливу важливість для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України та її окремих регіонів можуть мати такі аспекти державно-приватного партнерства, виявлені в ході аналізу зарубіжного досвіду.

- Розробка та реалізація великомасштабних і ресурсномістких проектів, що в умовах обмеженості ресурсів створює реальні передумови для подальшого розвитку партнерських відносин бізнесу і влади. Основна частка інноваційних проектів в США з середини 90-х рр. здійснюється на базі взаємодії бізнесу і влади при розвитку державно-приватного партнерства [27].

- Правова фіксація угод на здійснення спільної діяльності представників малого та середнього бізнесу з державними структурами.

- Постійне вдосконалення нормативно-правової бази, що створює умови для стимулювання впровадження інновацій у практичну діяльність.

- Створення організаційних структур з координування реалізації проектів ДПП в науково-технічній та інно-

ваційній сферах.

- Активізація процесів з формування науково-дослідних структур, що діють на умовах ДПП.

- Спільне фінансування державою та підприємницькими структурами науково-промислових технопарків і технополісів. Так, державою на їх утримання виділяються у Великобританії 62% коштів, у Нідерландах - 70%, у 107 Франції - 74%, у Німеччині - 78%, а в Бельгії - майже 100% [25].

- Наявність преференцій для учасників проектних угод на основі ДПП, що в порівнянні з іншими проектами знижує рівень критичності для учасників з причин відносної стабільності активів проектів ДПП, їх спрямованості на економічне зростання, більшою правовою захищеності.

- Доцільність проведення типології окремих регіонів України на основі інтегрованих показників економічного зростання за аналогією з США, де формування інноваційної економіки з часом структурував штати по мірі розвитку ДПП: штати з високим рівнем розвитку технологій, старопромислові штати, штати з істощаючимися природними ресурсами [24].

Недолік бюджетних коштів в Україні, розуміння необхідності інноваційного розвитку країни, уповільнення інвестиційних процесів вимагають пошуку альтернативних технологій, інструментів, механізмів активізації соціально-економічних та інвестиційно-інноваційних процесів. Проведене дослідження показало, що знайти альтернативу ефек-

тивній співпраці бізнесу і влади досить важко. Вибір і накладення видів і форм ДПП, характерних для країн світової спільноти, на умови української дійсності повинні здійснюватися з дотриманням низки обмежень:

- реалізовані проекти та програми повинні мати позитивний кінцевий результат;

- виключення злиття функцій державних і підприємницьких структур;

- запобігання формуванню корупційних схем взаємодії;

- забезпечення розвитку цивілізованого конкурентного середовища;

- застосування таких інформаційно-комунікативних інструментів і засобів представлення процесів і результатів взаємодії бізнесу і влади, які гарантують їх прозорість, об'єктивність, цілеспрямованість;

- дотримання морально-етичних норм, прийнятих у суспільстві та інше.

Не може бути механічного запозичення американського, європейського, азіатського чи іншого досвіду. При загальних базових принципах цей досвід досить специфічний і глибоко пов'язаний з культурою, менталітетом, традиціями кожної конкретної країни. Для успішної реалізації в Україні державно-приватного партнерства потрібна розробка системних заходів в даній сфері з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду та вітчизняних особливостей перебігу економічних процесів, виділених проблемних зон, процесів життєдіяльності та вектора розвитку державно-суспільних інститутів.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. - М.: Наука, 2005. - 315 с.
2. Емельянов Ю.С. Государственно-частное партнерство в инновационном развитии экономики России: дис. ... док. экон. наук: 08.00.05 / Ю. С. Емельянов. - М., 2012. - 335 с.
3. Зельднер А.Г. Институты и механизмы государственно-частного партнерства в привлечении частных инвестиций / А.Г. Зельднер // Экономика и предпринимательство. - 2014. - №5-2. - С. 28-31
4. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф. - М.: Экономика, 2007. - 239с.
5. Маркс К. Сочинения: в 50 т. - 2-е изд., т. 24 / К. Маркс, Ф. Энгельс. - М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1961. - 648 с.
6. Маслоу А. Мотивация и личность / А.Маслоу. -СПб.: Евразия, 1999. -478с. 66.
7. Мескон М.Х. Основы менеджмента/ Пер. с англ. / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. - М.: «Дело», 1997. - 704с.
8. Миллер М. Современная организация / М.Миллер. -М.: Инфра-М, 2008. -258 с.
9. Моисеев В.В. Взаимодействие власти и бизнеса: институциональные механизмы и пути совершенствования: монография / В.В. Моисеев, В.В. Ницевич, В.Ф. Ницевич, Е.А. Шуртухина. - Орел: ОФ РАНХиГС, 2013. - 256 с.
10. Мошкова Л.Е. Стратегии развития государственного управления и партнерские отношения бизнеса и власти на территории присутствия / Л.Е. Мошкова // Вестник Тверского государственного университета. Серия Экономика и управление. - 2014. - № 2. - С. 361-372.

11. Ткаченко И.Н. Исследование институциональных особенностей формирования и развития механизма государственно-частного партнерства (на примере промышленного комплекса Свердловской области) / И.Н. Ткаченко, Г.Ю. Пахальчак, Е.Н. Стариков. – Екатеринбург: Изд-во УГЭУ, 2014. – 202 с.
12. Булеев И.П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика: монография / И.П. Булеев, Н.Е. Брюховецкая, Е.В. Черных / НАН Украины. Институт экономики пром-сти. – Донецк: ИЭП НАН Украины; ДонУЭП, 2008. – 137 с.
13. Пасхавер О. Й. Великий український капітал: взаємовідносини з владою і суспільством / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, К. М. Агеева // Центр економічного розвитку. – К.: Дух і літера, 2007. – 130 с.
14. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні / О.А. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2010. – №7. – С. 3 - 8.
15. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2011. – 504 с.
16. Мартьякова О. Проблеми партнерства бізнесу, влади та суспільства в системі регіонального розвитку / О. Мартьякова, Т. Василенко // Схід. – 2011. – № 1 (108). – С. 97-100.
17. Мазуренко В. П., Засенко О. Ю. Сучасна концепція корпоративної соціальної відповідальності у міжнародному бізнесі / В. П. Мазуренко, О. Ю. Засенко. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.econotyu.nauka.com.ua/?op=1&z=1199>
18. Федулова Л. І. Механізми взаємодії держави з корпоративними структурами (бізнесом) у національній інноваційній системі [Текст] / Л. І. Федулова // Економіка та держава. – 2007. – № 11. – С. 53-56.
19. Уколов В.Ф. Взаимодействие власти, бизнеса и общества: учебник / В.Ф. Уколов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 622 с.
20. Варнавский В. Державно-приватне партнерство: деякі питання теорії і практики / В. Варнавський // Світова економіка і міжнародні відносини. – 2011. – № 9. – С. 41-50
21. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы / В.А. Кабашкин. – М.: МИЦ, 2010. – 576 с.
22. Савин М. Государственно-частное партнерство в Великобритании: достижения и перспективы / М.Савин // Современная Европа. –2010. –№2. –С. 102-103.
23. Иванова А.О. Государственно-частное партнерство: японский вариант инициативы частного финансирования / А.О. Иванова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 6. – С. 114-115.
24. Зарубежные институты развития ГЧП: Режим доступа: <http://pppi.ru/content/zarubezhnye-instituty-razvitiya-gchp>
25. Renda A. Public-Private Partnerships National Experiences in the European Union: briefing note № IP/A/IMCO/SC/2005-33 / A. Renda, L. Schrefler. – Brussels, 2006. – 158 p
26. Бизнес и власть в России: теория и практика взаимодействия / под науч. ред. А.Н. Шохина. – М.: ВШЭ, 2011. – 348 с.
27. Волкова Е.М. Исторический аспект функционирования института государственно-частного партнерства в США [Электронный ресурс] / Е.М. Волкова. – Режим доступа: <http://rud.exdat.com/docs/index-703360.html>.

Стаття надійшла до редакції 08.12.2014 р.