

ють 5–6%, супроводжуються негативними явищами, перегрівом економіки. Але для України, яка впродовж десятирічного періоду перебувала в тенетах економічної кризи і втратила через це понад половину свого економічного потенціалу, є необхідним шукати механізми швидкого розвитку.

Світова фінансова криза 2008 року негативно вплинула на більшість розвинених країн, що проявилось у зниженні обсягів виробництва, зниженні попиту і цін на сировину, зростанні безробіття. А отже, темпи зростання економічного потенціалу у 2009 році стрімко впали на 32,2 пункту.

На збільшення темпів зростання з 2010 року позитивно вплинула висхідна динаміка зростання світової економіки, яка «одужує» швидше, ніж очікувалося, хоча й нерівномірно в різних частинах світу [2].

### Висновки

У складі економічного потенціалу виділяється активна і пасивна частини. Активна частина економічного потенціалу представляє ресурси, які на момент обліку залучені в економічну діяльність і визначають результат його використання. Активна частина економічного потенціалу забезпечує поточні результати функціонування економіки території. Пасивна частина – це ресурси, які є в наявності, враховані, але не задіяні в господарському обороті. Така диференціація економічного потенціалу на активну і пасивну частини дозволяє виявити інтенсивні та екстенсивні резерви, якими володіє територія для нарощування обсягів матеріальних благ і послуг [9].

Отже, забезпечити прискорений економічний розвиток можливо лише за умови встановлення такого режиму функціонування країни, при якому максимально ефективно і своєчасно розподіляються, використовуються вже наявні ресурси та мобілізуються потенційні.

Подібні статистичні дослідження як на макрорівні, так і на мікрорівні дозволяють розробити прогнози, тенденції, передбачити і попередити можливі негативні явища, виявити резерви. А це, у свою чергу, дозволяє планувати і розробляти стратегії розвитку об'єкта.

Потрібно дотримуватися позитивних структурних змін в економіці, насамперед це стосується підвищення продуктивності економічного потенціалу за рахунок ресурсозбереження та зниження витратності виробництва, що, у свою чергу, потребує активізації інвестування пріоритетних виробництв, накопичення виробничого потенціалу та його переорієнтації на новий щабель науково-технічного розвитку, суттєвого зростання продукції машинобудування для оновлення застарілих ОФ і запровадження високих технологій.

### Література

1. Балацкий О.Ф. Теоретические проблемы оценки экономического потенциала региона, компании, предприятия / О.Ф. Балацкий // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2004. – №9(68). – С. 84–95.
2. Економіка України на шляху від депресії до зростання: джерела, важелі, інструменти / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.] – К.: Нідс, 2010. – 96 с.
3. Краснокутська Н.С. Методологічні основи оцінювання реалізації потенціалу підприємства // Академічний огляд. – 2010. – №1. – С. 67–72.
4. Куликов П.М. Теоретические подходы к определению сущности экономического потенциала предприятия // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2009. – №1. – С. 93–97.
5. Немчинов В.С. Экономико-математические методы и модели // Избр. произв. в 6 т. – М., 1967. – Т. 3. – С. 207.
6. Провайдинг інновацій: Підручник / За ред. М.П. Денисенка. – К.: Вид-во «Професіонал», 2008. – 448 с.
7. Струмилин С.Г. К вопросу об изменении народного благосостояния // Вопросы статистики, 1954. – №5. – С. 12–28.
8. Головний сайт Державної служби статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Євдокимов Ф.І., Мізіна О.В. Дослідження категорії «Економічний потенціал промислового підприємства» // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2004. – №75. – С. 54–59.
10. Яременко М.О. «Теоретичні підходи щодо визначення сутності терміна »потенціал підприємства» [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Tiru/2009\\_28\\_1/51.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2009_28_1/51.pdf)

Я.О. ОВСЯННИКОВА,  
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Сутність взаємодії публічного та приватного секторів економіки в процесі реалізації інфраструктурних проектів

У статті визначено сутність публічно-приватного партнерства, його основні ознаки та структура. Досліджено основні форми взаємодії держави та бізнесу, їхні види та характерні риси. Висвітлено сучасний стан використання публічно-приватного партнерства у вітчизняній економіці.

**Ключові слова:** публічно-приватне партнерство, форми взаємодії держави та бізнесу, інфраструктурні проекти, концесія, проектна компанія.

В статье определены суть публично-частного партнерства, его основные признаки и структура. Исследо-

ваны основные формы взаимодействия государства и бизнеса, их виды и характерные черты. Рассмотрено современное состояние использования публично-частного партнерства в отечественной экономике.

**Ключевые слова:** публично-частное партнерство, формы взаимодействия государства и бизнеса, инфраструктурные проекты, концессия, проектная компания.

*The article determines the public-private partnership essence, its main features and structure. The main forms of cooperation between the state and business, its types and characteristics are investigated. The present situation of public-private partnership implementation in the domestic economy is considered.*

**Постановка проблеми.** В умовах глобальних та регіональних змін потреби суспільства в якісних послугах постійно зростають. З метою покращення ефективності надання суспільних благ головним завданням держави стає послідовна модернізація інфраструктури та системи її обслуговування, що, у свою чергу, потребує комплексної стратегії з реформування системи управління державною власністю та значних коштів на її реалізацію. У світовій практиці для вирішення цього питання використовують публично-приватне партнерство (ППП), реалізація проектів якого розглядається як один з інструментів розвитку сфери інфраструктури та підвищення якості суспільних послуг. У свою чергу, для України публично-приватне партнерство являє собою відносно новий етап у розвитку ринкових відносин, оскільки процес реалізації проектів PPP різниться від звичайної інвестиційної діяльності довгостроковістю, масштабністю проектів, системою управління та використання фінансових ресурсів, різноманітністю форм і методів взаємодії публічного і приватного секторів економіки.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми** засвідчив, що останнім часом у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців приділяється багато уваги дослідженню сутності та розвитку публично-приватного партнерства, зокрема В.Д. Базилевича, В.Г. Варнавського, В.М. Гееця, В.В. Гуменюка, М. Дерябіної, І.В. Запатріної, І.І. Мазур, С. Гатті, Э.Р. Йескомба та інших. Публично-приватне партнерство розглядається багатьма науковцями як якісно новий фінансовий інструмент розвитку економіки. Разом із тим сутність цього явища поки що недостатньо досліджено, розуміння форм взаємодії державного та приватного секторів економіки є поверховим.

**Мета статті.** На основі дослідження економічної сутності публично-приватного партнерства, його структури та основних моделей реалізації інвестиційних проектів розкрити сутність явища взаємодії публічного та приватного секторів економіки, форм її реалізації та перспективи їх впровадження в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Публично-приватне партнерство пов'язано з реалізацією концепції «нового державного управління», яка знайшла втілення у державній політиці урядів багатьох розвинутих країн Західної Європи на-

прикінці ХХ сторіччя [1, с. 16]. Зміст її полягає в тому, що уряд використовує ринково перевірені методи управління, як реорганізація, реструктуризація та вдосконалення контролю і управління адміністративної системи, що зазвичай асоціюють з приватним сектором, з метою покращення управління суспільних послуг. З метою досягнення максимального використання нових можливостей співпраці та партнерства публічного та приватного секторів створюються окремі інституційні одиниці розвитку та моніторингу публично-приватних партнерств. Співпраця публічного та приватного секторів за умов реформ «нового державного управління» підвищує ефективність реалізації інвестиційних проектів, забезпечує зростаючу якість суспільних послуг та покращення ефективності державного управління.

Партнерство широко охоплює різні форми взаємозв'язків серед різних організацій та секторів так саме як група, яка діє в межах визначених інтересів. Кожне окреме партнерство націлено на досягнення поставлених завдань, навіть за умов обмежених ресурсів, шляхом комбінування переваг кожного з секторів (приватного та державного). Публічними партнерами в PPP виступають державні установи, в тому числі міністерства, відомства, муніципальні або державні підприємства. Приватних партнерів, у свою чергу, представляють місцеві, регіональні або міжнародні структури. Участь держави у реалізації інфраструктурного проекту на засадах PPP може проявлятися у формі капітальних інвестицій (через гарантії, пільгові кредити, податкові надходження та інші), передачі активів, або інших зобов'язань, які забезпечують підтримку партнерства. Крім того, уряд несе соціальну відповідальність та забезпечує політичну підтримку проекту, а також може надавати консультації з питань екологічної експертизи та специфіки місцевості. Роль приватного сектору в партнерстві може проявлятися у використанні власного досвіду в комерційної, управлінської, експлуатаційної та інноваційної діяльності для ефективного запуску проекту. Приватний партнер може також задіяти інвестиційний капітал в залежності від форми контракту. Слід зазначити, що характерною рисою публично-приватного партнерства являється визначення проектних ризиків та розподіл їх між учасниками, які можуть найкраще управляти ними, а отже мінімізувати витрати при одночасному підвищенні продуктивності.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. №2404-VI публично-приватне партнерство визначається як співробітництво між державою Україна, 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 в порядку, встановленому цим законом та іншими законодавчими актами.

Сучасне трактування терміну «публично-приватне партнерство» дуже широке та різноманітне, що дозволяє роз-

крити сутність цього явища. Наприклад, зарубіжний вчений Э.Р. Йескомб розглядає публічно–приватне партнерство як взаємодію між державним та приватним секторами по формуванню суспільних стандартів, наданню послуг та доступу до інфраструктури [1, с. 3].

У свою чергу, Азійський банк розвитку визначає публічно–приватне партнерство як довгострокова, врегульована контрактом кооперація між публічним та приватним сектором з метою ефективного виконання публічних завдань шляхом комбінування необхідних ресурсів («ноу–хау», капітал, персонал, операційний фонд) партнерів та розподілу існуючих проектних ризиків відповідним чином згідно з компетенцією ризик–менеджменту партнерів [2, с. 7].

Європейська економічна комісія Організації Об'єднаних Націй використовує термін «публічно–приватне партнерство» в найбільш широкому значенні та визначає будь–які контрактні та юридичні відношення між державними та приватними структурами з метою покращення та розширення інфраструктурних послуг, виключаючи контракти по державним закупівлям [3, с. 12].

Найбільш чітко визначення публічно–приватного партнерства, на нашу думку, дає російський вчений В.Г. Варнавський, який розглядає його як інституційний та організаційний альянс державної влади і бізнесу з метою реалізації суспільно значущих проектів у різних сферах діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання громадських послуг в масштабах всієї країни або окремих територій [4, с. 13].

Разом із тим більш точно розкрити поняття публічно–приватного партнерства можна через його основні ознаки, до яких належать [5]:

- забезпечення більш високих техніко–економічних показників ефективності діяльності порівняно зі здійсненням такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;
- довготривалість відносин (від 5 до 50 років);
- передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення публічно–приватного партнерства;
- внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Слід зазначити, що публічно–приватне партнерство часто асоціюють з приватизацією. Безумовно, залежно від форми партнерських відносин та сектору залучення інвестицій по закінченню угоди та згоди державного партнера приватний партнер може приватизувати об'єкт. Проте існують важливі відмінності між публічно–приватним партнерством та приватизацією, а саме:

- держава залишається безпосередньо відповідальною за послуги, які надаються на засадах ППП, що не відноситься до приватизованих послуг;
- при партнерстві володіння матеріальними активами зазвичай залишається за публічним сектором. Між тим при приватизації вони назавжди стають приватною власністю;

– публічно–приватне партнерство використовується для реалізації інфраструктурних проектів переважно серед монопольних послуг;

– при ППП масштаб та вартість послуг закріплені конкретним контрактом між публічним та приватним секторами. Послуги надані приватною компанією зазвичай регулюються та контролюються державою (ліцензування, встановлення рівня цін, норма прибутку) або силами ринкової конкуренції.

Разом із тим існують традиційні сфери державної відповідальності (соціальна інфраструктура, комунальні об'єкти), стратегічного характеру (оборона, авто– та залізничні магістралі, земельні ресурси, енергоносії), які з правової або політичної позиції держава не може передати у приватну власність. Тому на практиці виникає так звана напівприватизація (semi–privatization). Таким чином, ППП можна розглядати як проміжну форму між державною і приватною власністю, а також як сучасну управлінську альтернативу приватизації [6, с. 3].

Більше того, публічно–приватне партнерство також відрізняється від системи державних закупівель. Характерними рисами проектів ППП є довгостроковість, масштабність, капіталомісткість, складність механізму фінансування та розподілу ризиків й відповідальності між учасниками партнерства.

Характерною рисою реалізації більшості проектів ППП є створення управляючої «спеціальної проектної компанії» (Special Purpose Vehicle), акціонерами якої стають один або декілька інвесторів (рис. 1). Деякі з цих акціонерів можуть виступати у ролі інвесторів, кредиторів або підрядників, які зобов'язуються виконати проектування, будівництво та / або управління технічних засобів за рахунок проектної компанії. За необхідності коштів на будівництво, експлуатацію або обслуговування об'єкта проектна компанія може збільшити боргове фінансування шляхом випуску цінних паперів. Проектна компанія створюється на обмежений період часу і не пов'язана з передачею прав власності, функції й обов'язки якої обговорені в ППП контракті. Результатом такого підходу є те, що значні ризики ППП, які пов'язані з витратами на проектування і будівництво об'єкта, витратами на експлуатацію та технічне обслуговування об'єкта, ринковим попитом на вироблені товари/ послуги, перекладаються на проекту компанію.

Публічно–приватні відносини в межах партнерської угоди можуть мати «горизонтальний» або «вертикальний» характер (рис. 2). У горизонтальній структурі партнерства обох учасників безпосередньо залучають як акціонерів проектної компанії, яка зобов'язується надавати необхідні послуги. У вертикальному – держава підписує контракт з приватним партнером в рамках угоди про концесію чи контракту з ППП, за умов якої передає відповідальність за проектування, будівництво, фінансування, експлуатацію та обслуговування приватному секторові протягом більш тривалого періоду, зазвичай від 25 до 30 років, без передачі права власності, а приватний партнер, у свою чергу, надає необхідні послуги суспільству [7, с. 17].

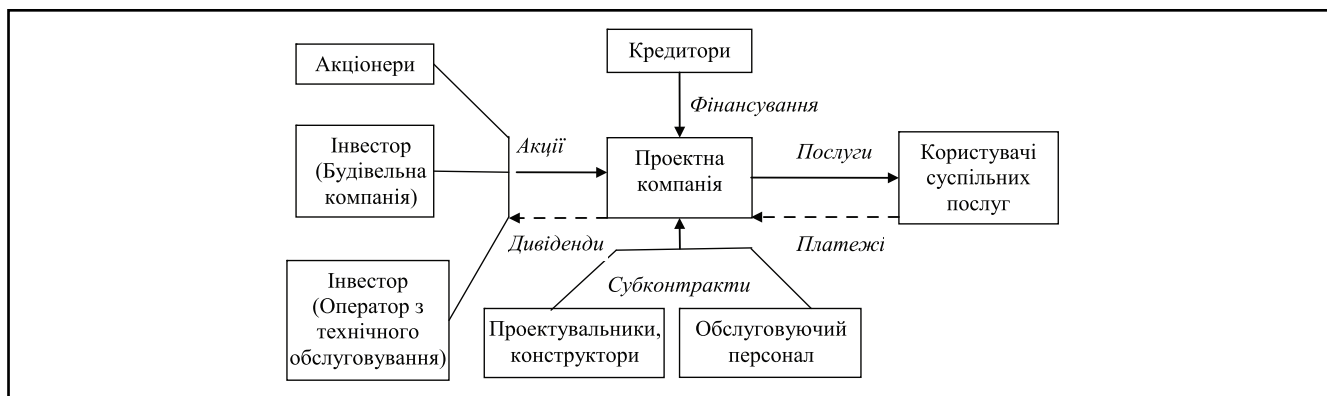


Рисунок 1. Типова модель реалізації проектів публічно–приватного партнерства

\* Складено автором за даними: [7, с. 15; 1, с. 22].

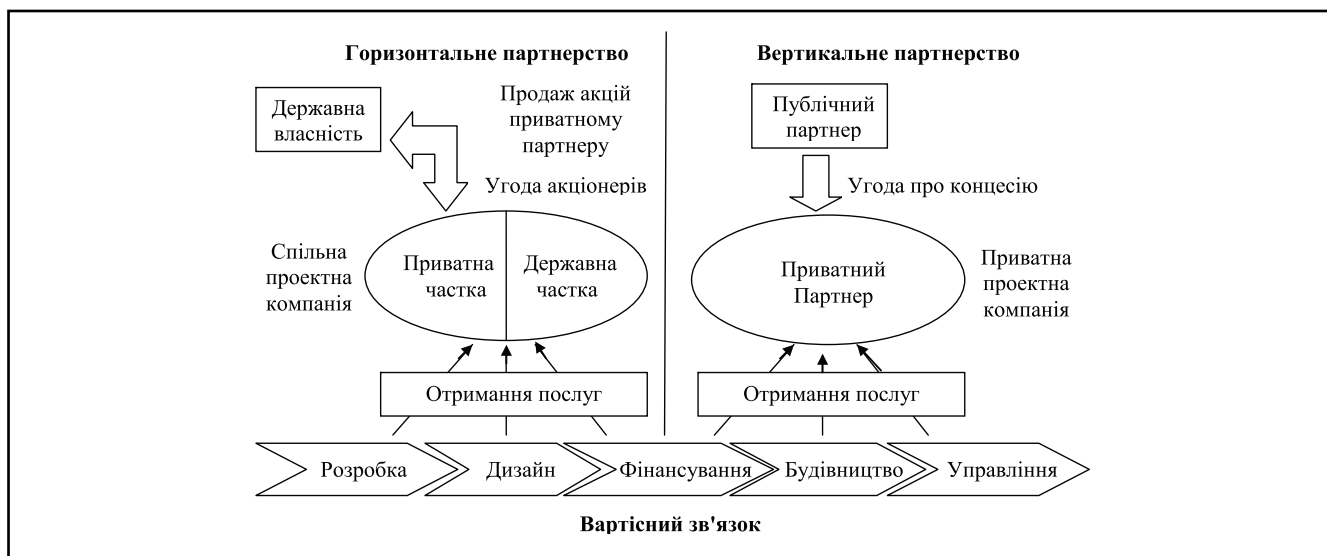


Рисунок 2. Горизонтальне та вертикальне партнерство [7, с. 18]

Гнучкий механізм реалізації інфраструктурних проектів на засадах публічно–приватного партнерства має різні форми в залежності від тривалості проекту, рівня відповідальності учасників, прав власності та розподілу ризиків. Характеристика основних форм публічно–приватного партнерства наведена нижче (див. табл.).

Контрактна форма ППП являє собою адміністративний договір, який укладається між державою та приватною компанією на виконання суспільних робіт, надання послуг, управління, поставку продукції, надання технічної допомоги, за умов якого власність та ризики закріплені за державою, а приватний партнер має частку у доході або платежах, що стягуються.

При ППП під орендою або лізингом розуміють передачу державної власності приватній структурі у тимчасове користування та за певну платню, що визначено умовами договору, при чому власність залишається державною, але в окремих випадках приватний партнер може викупити об'єкт [8, с. 7].

Угода про розподіл продукції – це форма партнерських відносин між державою та приватною компанією, при яких держава надає власні виключні права на певну діяльність приватному партнерові на зворотній основі та на певний

строк, але виготовлені товари чи послуги розподіляються між партнерами згідно з угодою.

Поширена форма публічно–приватного партнерства – кооперація або спільне підприємство. Акціонерне товариство або спільне підприємство з пайовою участю сторін, діяльність (виробнича, адміністративно–господарча та інвестиційна) та ризики якого визначаються часткою в акціонерному капіталі.

Концесія – це угода між державою та приватною компанією, в межах якої держава як власник майна уповноважує приватного партнера виконувати протягом визначеного строку функції щодо надання послуг, які зазначені в угоді, та наділяє його певними правами, що необхідні для нормального функціонування об'єкту концесії. Приватний партнер, у свою чергу, вносить платню за користування державною власністю та зобов'язується повернути предмет угоди [8, с. 8]. Держава делегує власні функції по забезпеченню послуг приватному партнерові, плата за користування яких залишається за концесіонером, та надає виключне право на певну діяльність на визначеній території.

Слід зазначити, публічно–приватне партнерство являє собою дуже зручний інструмент ефективної реалізації ін-

Ключові характеристики основних форм публічно–приватного партнерства [2, с. 47–48; 3, с. 28–30]

	Контракт з обслуговування	Контракт з управління	Контракт на оренду	Концесія	ВОТ
Значення	Надання різноманітних послуг з технічної підтримки об'єкта (ремонт, технічне забезпечення, сервіс)	Управління операційною діяльністю об'єкту або більшості його складових	Управління об'єктом, відповідальність за функціонування та сервісне обслуговування	Управління об'єктом, здійснення операційної та фінансової діяльності, здійснення поточних інвестицій	Будівництво та довгострокова експлуатація об'єкта, згодом передача його у власність держави
Власність	Публічна	Публічна	Публічна	Публічна /приватна	Публічна /приватна
Тривалість	1–3 роки	2–5 роки	10–15 роки	25–30 роки	Змінюється
Відповідальність за технічне обслуговування	Публічна	Приватна	Приватна	Приватна	Приватна
Капітальні інвестиції	Публічні	Публічні	Публічні	Приватний	Приватний
Комерційний ризик	Публічний	Публічний	Розділений між учасниками	Приватний	Приватний
Рівень ризику приватного партнера	Мінімальний	Мінімальний/середній	Середній	Високий	Високий
Компенсація витрат	Ціна одиниці товару	Фіксований збір	Частка тарифних доходів	Всі або частка тарифних доходів	Фіксований збір (у більшості випадків)
Особливості	– застосовується з метою підвищення ефективності державного управління; – сприяє розвитку місцевого приватного сектора	– тимчасове рішення під час підготовки до більш значної приватної участі в реалізації проекту	– покращує операційну та комерційну ефективність об'єкта; – сприяє підвищенню якості місцевого обслуговування	– покращує операційну та комерційну ефективність; – мобілізує інвестиції; – сприяє підвищенню якості обслуговування	– мобілізує інвестиційне фінансування; – сприяє підвищенню якості місцевого обслуговування
Проблемні питання	– відповідне управління кількома контрактами; – забезпечення контролю за дотриманням умов контракту	– ризик втрати контролю за ключовими елементами: бюджетування коштів, кадрова політика	– потенційні конфлікти з державним органом, який відповідальний за інвестиції та приватного оператора	– забезпечення компенсації інвестицій, відповідного технічного обслуговування останні 5–10 років угоди	– підвищення ефективності поточних операцій; – може потребувати гарантій

фраструктурних проектів завдяки різноманітності контрактів його реалізації. Вдало обрана та найбільш прийнятний контракт визначить чіткі межі зобов'язань учасників та забезпечить прозоре їх виконання. Зазвичай для реалізації проектів ППП використовують такі контракти [2; 3; 8]:

- «Проектування – будівництво» (DB – Design – Build): приватний партнер проектує та будує об'єкт на основі будівельного контракту, за умов якого ризик перевищення державного бюджету покладається на приватну компанію.

- «Контракт на експлуатацію та обслуговування» (O & M – Operation & Maintenance Contract): відповідно до партнерської угоди приватна компанія експлуатує або здійснює обслуговування державної власності протягом визначеного періоду.

- «Фінансова участь» (Finance Only): приватна компанія, що спеціалізується на наданні фінансових послуг, здійснює безпосереднє фінансування проекту або шляхом різних фінансових механізмів, наприклад оренда або емісія цінних паперів.

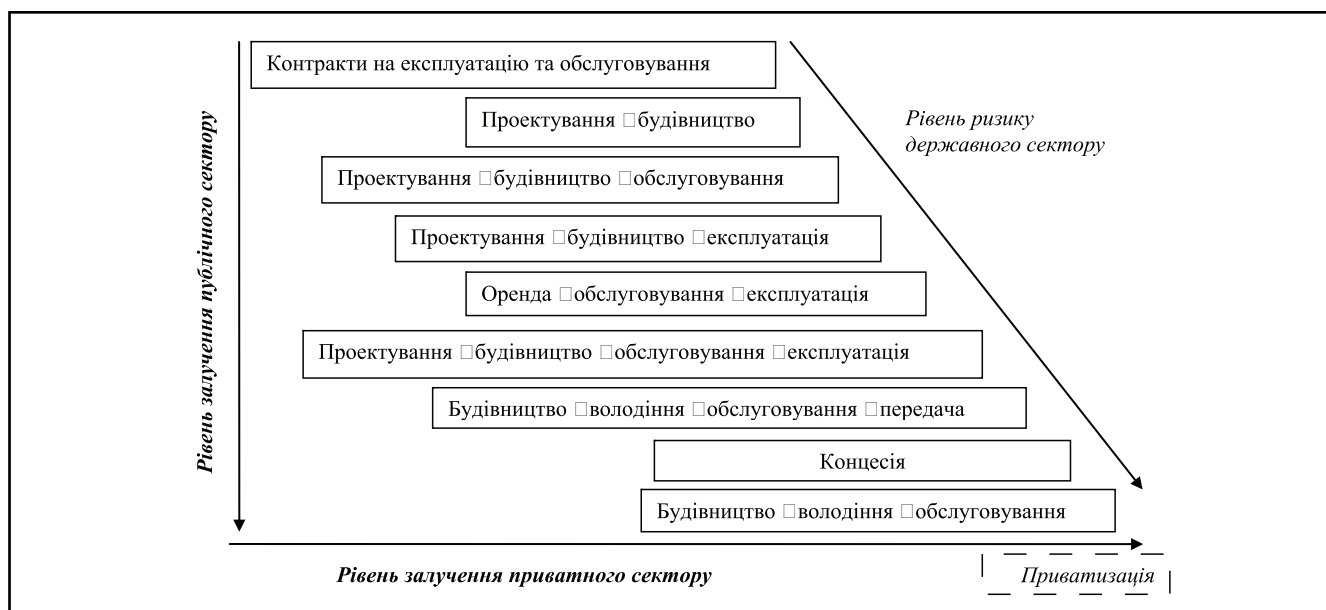
- «Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація» (DBFO – Design – Build – Finance – Operate): приватна

структура здійснює проектування, фінансування, будівництво та експлуатацію нової споруди за умов довготривалої оренди, при закінченні якої споруда переходить у власність держави.

- «Будівництво – експлуатація – передача» (BOT – Build – Operate – Transfer): приватний партнер отримує франшизу на проектування, будівництво (володіння, якщо використовується модель BOOT, або оренди при BLOT, за яку сплачується рентна плата) на основі довготривалої концесійної угоди та експлуатує нову споруду (також з правом на стягування платні за надання послуг) протягом строку визначеного угодою, по закінченню якого право власності переходить державі.

- «Будівництво – володіння – експлуатація» (BOO – Build – Own – Operate): приватна компанія здійснює фінансування, будівництво, володіння та експлуатація споруди за умов її оренди або тимчасового володіння. Державою створюється постійний регулюючий орган, який здійснює контроль за виконання умов угоди.

- «Придбання – будівництво – експлуатація» (BBO – Buy – Build – Operate): державна власність передається приватній



**Рисунок 3. Шкала розподілу ризиків та рівня залучення партнерів при різних схемах ППП**

\* Джерело: [3, с. 5].

компанії на умовах строкового контракту, згідно з яким державна власність модернізується та експлуатується протягом періоду визначеного контрактом. Протягом дії контракту здійснюється державний контроль.

При реалізації проектів ППП використовуються різноманітні схеми, які визначаються залежно від прав власності, відповідальності сторін, поділу ризиків та фінансових зобов'язань між учасниками. На нашу думку, більш доцільно та зручно розглядати ППП за шкалою рівня залучення держави та бізнесу в реалізацію проекту та розподілом ризиків партнерів, яка наведена нижче (рис. 3).

В Україні упродовж останніх років набуває актуальності питання розвитку ППП та його ефективності для вітчизняної економіки, результатом чого стало прийняття основного Закону України «Про державно-приватне партнерство» у 2010 році. Відтак, відбувся перший крок у напрямі розвитку ППП в Україні, слідом за яким було прийняття низки постанов Кабінету Міністрів щодо вдосконалення механізму здійснення публічно-приватне партнерство.

Більш того, серед позитивних тенденцій можна відзначити створення Державного агентства з інвестицій та управління національних проектів, яке являється головним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної політики у сфері інвестиційної діяльності та управління національними проектами – стратегічно важливими проектами, що забезпечують технологічне оновлення та розвиток базових галузей реального сектору економіки України. З реалізацією національних проектів урядовці сподіваються залучити близько \$14–15 млрд. приватних та \$4–5 млрд. державних інвестицій, збільшити ВВП на 4,7–5% та створити понад 300 тис. робочих місць [9, с. 3]. Серед національних проектів було визнано 11 найбільш пріоритетних, які будуть реалізовуватись

протягом наступних років. Ці проекти можна розглядати як пілотні, що дозволить відпрацювати наявні підходи та моделі ППП відповідно до специфіки національної економіки та розробити ефективну методологію щодо здійснення успішних проектів ППП.

Важливим є те, що нещодавно було підписано договір про спільну діяльність між дочірньою компанією «Укргазвидобування» НАК «Нафтогазу» та транснаціональною корпорацією Shell про пошук та видобуток сланцевого газу в Дніпровсько-Донецькому басейні. Розмір інвестицій в Україну складатиме близько \$800 млн. [10]. Зазначений проект є типовою формою реалізації партнерства між державним та приватним секторами в Україні, який носить характер міжнародного масштабу й геополітичного значення, та свідчить про активізацію інвестиційної діяльності держави і бізнесу з використанням механізмів ППП.

### Висновки

Дослідження економічної сутності публічно-приватного партнерства, його структури та основних форм реалізації дозволяє розглядати цей інструмент як особливу форму взаємодії держави і бізнесу з використанням наявних ресурсів та можливостей кожного з партнерів задля реалізації загальнодержавних завдань, у процесі здійснення яких досягаються спільні соціально-економічні цілі партнерів. Публічно-приватне партнерство є довгостроковим інструментом, який використовується для реалізації великомасштабних та капіталомістких проектів із застосуванням складного механізму поділу відповідальності, ризиків та фінансових зобов'язань між його учасниками за принципом паритетності та взаємодопомоги. Більше того, характер взаємодії публічного та приватного секторів економіки, форми її прояву можуть відрізнатись залежно від нормативно-правового

забезпечення, національних особливостей країни походження партнера та інтересів учасників партнерства.

Активізація розвитку публічно-приватного партнерства в Україні відбулася з прийняттям відповідного закону та нормативно-правових актів, включенням програми розвитку ППП у концепцію інвестиційної реформи країни та запуском пілотних проєктів. Проте задля ефективного використання цього інструменту необхідне більш чітке визначення та нормативне врегулювання його форм, механізму впровадження. Актуалізується питання організаційно-управлінського забезпечення реалізації відповідних проєктів з боку держави. Крім того, потребує подальшого розвитку та розробки фінансового механізму здійснення угод публічно-приватного партнерства.

### Література

1. Yescombe E.R. Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance. – Published by Elsevier Ltd, 2007.
2. Public-Private Partnership: Handbook. – Asian Development Bank. – 2006. – [Electronic resource] – Available: <http://www.adb.org/Documents/Handbooks/Public-Private-Partnership/prelims.pdf>
3. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. – Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. – Женева. – 2008. – 114 с.

4. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2005.

5. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 №2404-VI.

6. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства // Аналитическая записка Государственной думы РФ. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://wbase.duma.gov.ru:8080/law?d&nd=981605628&mark>

7. Alfen Hans Wilhelm. Public-Private Partnership in Infrastructure Development: Case Studies from Asia and Europe. – Bauhaus-Universität Weimar, Germany. – 2009. – [Electronic resource] – Available: <http://e-pub.uniweimar.de/volltexte/2009>

8. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Экономический портал. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>

9. Національні проєкти. Практична основа реформ. 70 днів роботи // Державне агентство з інвестицій та управління національними проєктами. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr-project.gov.ua>

10. «Укргазвидобування» та «Шелл» підписали Договір про спільну діяльність // Урядовий портал Кабінету Міністрів України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=244496003&cat\\_id=244](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244496003&cat_id=244).

Б.О. МОРОЗ,  
аспірант, НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

## Зарубіжний і вітчизняний досвід трансформації відносин власності

У статті розглянуто питання, пов'язані з розвитком відносин власності на нинішньому етапі розвитку ринкової економіки України. Окреслено основні проблеми трансформаційних процесів відносин власності, розглянуті процеси роздержавлення, приватизації та націоналізації в зарубіжних країнах, а також досліджені їхні особливості в Україні.

**Ключові слова:** відносини власності, трансформація, роздержавлення, приватизація, націоналізація.

В статье рассмотрены вопросы, связанные с развитием отношений собственности на нынешнем этапе развития рыночной экономики Украины. Очерчены основные проблемы трансформационных процессов отношений собственности, рассмотрены процессы разгосударствления, приватизации и национализации в зарубежных странах, а также исследованы их особенности в Украине.

**Ключевые слова:** отношения собственности, трансформация, разгосударствление, приватизация, национализация.

The article discusses issues related to development of property relations at the present stage of development of Ukraine's market economy. The main problems of transformation processes of property relations, the processes of denationalization, privatization and nationalization in foreign countries are outlined and their features in Ukraine are studied also.

**Keywords:** property relations, transformation, deregulation, privatization, nationalization.

**Постановка проблеми.** Розвиток України в умовах ринкової економіки та її інтеграція у світовий економічний простір – це складний процес, який потребує перманентних змін у структурі власності про що свідчить практика багатьох країн, як Західної так і Східної Європи.

Власність належить до числа фундаментальних основ будь якої суспільної системи. З'ясування природи та соціально-економічної структури суспільства передбачає необхідність розкриття змісту притаманної йому системи відносин власності.