

До вертикально інтегрованої полісистеми базисних причин стійкого відтворення такої небезпечної суспільної девіації як корупція, її імунітету до антикорупційного реформування в Україні, слід віднести:

1) цивілізаційні особливості інституційної структури в Україні, її схильність до квазіобщинної організаційної природи;

2) особливості протиріч процесів модернізації, їх корупційногенний характер у зв'язку з виникненням, як результат незавершеної модернізації, гібридних (синкретичних) утворень;

3) формування тіньового парасуспільства із провідною функцією тіньового перерозподілу власності і влади, домінуючих вузлових впливів у тіньовій інституційній структурі; макрокорупції як їх головного, корупційного утворення;

4) наявність зовнішніх потужних корупційногенних постімперських факторів впливу.

Сучасний системний рівень корупції в країні обумовлений наявністю такого корупційногенного суспільного утворення як тіньове парасуспільство, що є найбільш розвиненим за своїми деформаційними, тінізаційними можливостями, вітчизняною макросуспільною корупційною тіньовою формою, що мають високий ранг тіньової небезпеки – небезпеки надзвичайного звуження легітимної частини реалізації офіційної національної політики держави, подальшої корупційної руйнації, деградації інституційної системи держави, громадянського суспільства.

Необхідність широкого реформістського оновлення суспільства обумовлює виконання для цього необхідної передумови – попереднього обмеження, поступового детінізаційного оздоровлення системи наявного тіньового парасуспільства.

#### Список використаних джерел

1. Овчинский В.С. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции // Международно-правовые основы борьбы с коррупцией и отмыванием преступных доходов: Сборник документов / В.С. Овчинский. – М., 2004.

2. Овчинский В.С. Конвенция Совета Европы о гражданско-правовой ответственности за коррупцию // Международно-правовые основы борьбы с коррупцией и отмыванием преступных доходов: Сборник документов / В.С. Овчинский. – М., 2004.

3. Сурков К.В. О понятии коррупции и возможностях правового воздействия на нее / К.В. Сурков // Методологические проблемы воспитательной и кадровой работы в органах внутренних дел и внутренних войск. – СПб, 1991. – С. 33–37.

4. Губарева І.О. Формування економічної безпеки України / І.О. Губарева. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2015. – 443 с.

5. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон. – М.: АСТ, 2014. – 571 с.

6. Зибер Н. Избранные экономические произведения: [в 2-х томах] / Н. Зибер. – Т. 2. – М., 1959. – С. 7.

7. Туган-Барановский М.И. Социалистические общины последователей Оуэна и Фурье / М.И. Туган-Барановский // Вестник Европы. – 1913. – №2.

8. Туган-Барановский М.И. Социалистические общины нашего времени / М.И. Туган-Барановский // Вестник Европы. – 1913. – №3.

9. Лановик Б.Д. Економічна історія / Б.Д. Лановик, М.В. Лазарович. – К.: Вікар, 2001. – С. 209–210.

10. Шайо А. Клиентизм та здириство: корупція в перехідному періоді / А. Шайо // Політична корупція перехідної доби / [За ред. С. Коткіна, А. Шайо]. – К.: «К.І.С», 2004. – XX. – 440 с.

11. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 15–30.

12. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (книга первая) / С.Г. Кара-Мурза. – М.: Алгоритм, 2001. – С. 123–125.

13. Огородник В. Тіньова економіка як кримінально-економічний феномен // В. Огородник // Політична думка. – 1996. – №3–4. – С. 91–92.

14. Шанин Т. Иное всегда дано... / Т. Шанин // Знание–сила. – 1990. – №9. – С. 12–17.

15. Павлишенко М. Про економічну суть податку на додану вартість / М. Павлишенко // Економіка України. – 1993. – №7. – С. 50.

16. Зубов В.О. Людинотворчі виміри малого бізнесу та проблеми його розвитку в Україні / В.О. Зубов // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку): зб. наук. пр. за матер. наук.-практ. конф. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. – С. 526.

17. Предборський В.А. «Автономна тіньова держава» як загроза національній безпеці / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2016. – Вип. 1. – С. 3–7.

*В.В. НОВИКОВ,  
аспірант, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,  
О.Ю. РУДЧЕНКО,  
д.е.н., професор, завідувач відділом, НДЕІ Мінекономрозвитку України*

## Інституційне забезпечення відносин публічно-приватного партнерства в Україні

*У статті розглянуто особливості становлення системи публічно-приватного партнерства в Україні, недоліки законодавства, що його регулює, та запропоновані шляхи їх усунення.*

**Ключові слова:** публічно-приватне партнерство, державний корпоративний сектор, бізнес, органи державної влади.

*В.В. НОВИКОВ,  
аспірант, НИЗІ Минэкономразвития и торговли Украины,  
А.Ю. РУДЧЕНКО,  
д.э.н., профессор, заведующий отделом, НИЗІ Минэкономразвития Украины*

## Институциональное обеспечение отношений публично-частного партнерства в Украине

*В статье рассмотрены особенности становления системы публично-частного партнерства в Украине, недостатки за-*

конодательства, которое его регулирует, и предложены пути их устранения.

**Ключевые слова:** публично–частное партнерство, государственный корпоративный сектор, бизнес, органы государственной власти.

V. NOVIKOV,  
graduate student, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,  
A. RUDCHENKO,  
doctor of economic sciences, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

## Institutional provision of relations of public–private partnership in Ukraine

The article considers the peculiarities of foundation the public–private partnership system in Ukraine, imperfection of legislation that regulates it and proposed ways of its improvement.

**Keywords:** public–private partnership, state corporate sector, business, state authorities.

**Постановка проблеми.** Побудова ринкової моделі економіки в Україні зумовлює необхідність розвитку системи державного регулювання, в тому числі й в сфері партнерства з приватним сектором, що особливо важливо в умовах дефіцитності фінансових ресурсів, необхідності раціонального використання бюджетних коштів, інтенсифікації господарських взаємозв'язків. Так, досвід Великобританії, яка лідирує в Європі за кількістю та вартістю проектів публично–приватного партнерства (ППП), що застосовуються щодо об'єктів інфраструктури (включаючи автомобільні і залізні дороги), шкіл, лікарень, будинків престарілих і навіть в'язниць, свідчить, що такі проекти забезпечують 17% економії для бюджету країни [3, с. 184].

Побудова системи партнерства держави та бізнесу ґрунтується на тому методологічному положенні, що динамічний розвиток національної економіки може бути забезпечено при раціональному співвідношенні суспільного (в тому числі державного та комунального підсекторів) та приватного секторів, а також реалізації їх потенціалу, що можливо лише при проведенні цілеспрямованих заходів, з одного боку, щодо формування сприятливого підприємницького клімату та державної підтримки пріоритетних напрямів розвитку, а з іншого – активної виробничої та соціально відповідальної діяльності суб'єктів господарювання приватного сектору, насамперед у інвестиційно–інноваційній сфері. При цьому слід зазначити, що обов'язковою умовою партнерства на будь–якому рівні є наявність довіри між партнерами, а її ступінь в українському суспільстві, за даними соціологічного моніторингу Інституту соціології НАН України, має суттєві розбіжності та характеризується (2010) найбільшим рівнем між членами родини та родичами – 95%, тоді як між колегами – 51,8%, співвітчизниками – 46%, а найнижче – до політичних сил – 7,7%, а також до держави (як середнє між Президентом, Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, місцевими органами влади) [1, с. 228]. У той же час у результаті Революції гідності та подальших демократичних перетворень рівень довіри до суспільних інституцій дещо підвищився, хоча все ще на нього негативно впливають прояви корупції, низькі темпи реформування усіх гілок влади та національної економіки, недостатньо високий рівень державного управління тощо.

Отже, забезпечення дієвого партнерства держави та бізнесу позитивно впливає на різні аспекти конкурентоспроможності національної економіки, що зумовлено раціональним використанням ресурсів, гармонічним поєднанням зусиль

суспільного та приватного секторів, та дозволяє в певній мірі компенсувати як так звані «провали» держави, так і «провали» ринку. Саме тому важливим завданням держави як інституції, що призвана забезпечити динамічний розвиток національної економіки та її конкурентоспроможність, є формування належного інституційного середовища, що має створити сприятливі умови для раціональної реалізації наявного потенціалу, а також урахування інтересів усіх учасників суспільно–виробничих відносин.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанню формування та перспективам розвитку взаємовідносин держави та бізнесу приділяють значну увагу багато вчених: М.Ю. Авксентьев [2], І.В. Богдан [3], Н.В. Бутенко [4], В.М. Геєць [1], І.С. Гордійчук [6], С.Г. Дрига [9], Т.І. Єфименко [3], К.В. Павлюк [3], Є.Л. Черевиков [3], П.І. Шилепницький [5] та ін. При цьому основна увага приділяється традиційним для вітчизняного законодавства питанням відносин держави та бізнесу, зокрема, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у рамках так званого державно–приватного партнерства. В той же час на практиці зазначені взаємовідносини торкаються значно більшого кола питань, що зумовлює необхідність уточнення інституціонального забезпечення в цій сфері.

**Метою статті** є дослідження особливостей впровадження інституційного забезпечення в сфері публично–приватного партнерства в Україні з урахуванням світового досвіду.

**Виклад основного матеріалу.** При розгляді питань налагодження взаємовідносин держави та бізнесу у вітчизняному законодавстві використовуються таке поняття, як «державно–приватне партнерство» (ДПП). Зокрема, згідно із Законом України «Про державно–приватне партнерство» воно визначається як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому законом та іншими законодавчими актами [7]. При цьому при розгляді цих відносин доцільно звернути увагу, по–перше, на коло суб'єктів, що в них задіяні, по–друге, інструменти, що застосовуються, зокрема щодо розподілу інвестицій, ризиків, відповідальності і винагороди між партнерами. Так, ДПП має такі форми: контракт як адміністративний договір; оренда в її традиційній формі та формі лізингу; угода про розподіл про–

дукції; спільні підприємства; концесія. Вони різняться між собою ступенем залучення суб'єктів та рівнем ризику, які останні приймають на себе.

Якщо звернутися до світової практики, то найбільш розвиненою, перспективною та комплексною формою партнерства є концесія, яка існує в трьох видах: на вже існуючі об'єкти інфраструктури; на будівництво або модернізацію інфраструктурних об'єктів; передача об'єктів державної власності в управління приватній компанії [5]. Проте в Україні неефективна практика застосування концесії [3] свідчить про необхідність вдосконалення її регулювання, що є актуальним у контексті децентралізації управління економікою.

Перш за все слід зазначити, що в економічній літературі для характеристики партнерських відносин у суспільстві, держави та бізнесу поряд із державно-приватним партнерством застосовуються також такі поняття, як «приватно-державне партнерство», «публічно-приватне партнерство», «громадсько-державне партнерство». І якщо перші два наведених поняття акцентують увагу та характеризують провідну роль певної сторони у налагодженні відносин партнерства, (хоча, на наш погляд, тут держава безперечно повинна відігравати провідну роль, оскільки її функції в більшій мірі диверсифіковані та орієнтовані на вирішення загальнодержавних проблема, а також успішність реалізації будь-якого проекту напряму залежить від регулюючої діяльності держави в сфері партнерства з приватним бізнесом), то застосування поняття «громадсько-державне партнерство» в більшій мірі акцентує увагу на соціальних аспектах даної проблеми, зокрема, розвиток соціального бізнесу та соціального підприємництва [8, с. 11].

Узагальнюючи точки зору щодо понятійного апарату в сфері партнерських відносин у суспільстві, слід зазначити, що, на наш погляд, при характеристиці партнерських відносин держави та бізнесу більш доцільним є застосування терміну «публічно-приватне партнерство», оскільки, по-перше, воно характеризує більш широке коло відносин, ніж це стосується держави як інституції, зокрема й публічних (суспільних) організацій (структур), а також населення.

По-друге, як зазначила І. Гордійчук, партнерство розповсюджується як на об'єкти державної власності, так і комунальної (зокрема, її було виокремлено зі складу колишньої загальнодержавної і вона не враховується у визначенні розміру державного сектору), що доцільно об'єднати в межах суспільного (публічного) [6, с. 7]. На її погляд, зміст економічної категорії «публічно-приватне партнерство» виражає відносини, які виникають між його суб'єктами з приводу покладеної і прийнятої економічної відповідальності за сталий соціально-економічний розвиток суспільства (країни) на основі формалізованої кооперації публічних (суспільних) і приватних структур (капіталів) [6, с. 7].

Особливістю формування відносин партнерства держави і бізнесу в трансформаційній економіці є те, що, по-перше, партнерство є своєрідний «інституційний та організаційний альянс державної влади і приватного бізнесу з метою реалізації суспільно-значимих проектів у широкому спектрі сфер діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання суспільних послуг у масштабах всієї країни чи окремих територій» [10, с. 61].

По-друге, ці відносини спрямовані на реформування державної власності з метою її більш органічного включення в систему ринкових відносин, являє собою «альтернативу приватизації життєво важливих і стратегічно значимих об'єктів державної власності» [11, с. 5]. В цьому контексті доцільним є застосування більш виваженого підходу до розробки та реалізації стратегії реформування відносин власності, зокрема щодо такого напряму, як приватизація, при здійсненні якої домінуючими чинниками все ще залишаються (декларуються) фінансові цілі поповнення бюджету, що наразі, як правило, не досягаються (перевиконання планів надходжень до бюджету за останні роки було забезпечено лише при повторному продажу пакету акцій компанії «Криворіжсталь», а також «Укртелекому»), в тому числі й у зв'язку із несприятливою ринковою кон'юнктурою. Тобто слід підвищити рівень обґрунтованості напрямів реформування державної власності з розглядом в якості альтернативи приватизації процес корпоративізації, що дозволяє залучати приватних капітал та формувати інтегровані корпоративні структури в межах державного корпоративного сектору, а також не втрачати важелі державного впливу на стратегічно важливі сфери національної економіки.

По-третє, партнерство держави і бізнесу спрямоване на гармонізацію їх взаємовідносин, оскільки функціонування суспільного сектору орієнтоване на досягнення соціально-економічної ефективності, а приватного – економічної, тобто згладжування протиріччя, яке найбільш чітко проявляється саме в трансформаційній економіці, тоді як при розвинутих ринкових відносинах в сформовану так звану інституційну матрицю вже вмонтовані певні інструменти (зокрема, прийняті стандарти щодо соціальної відповідальності бізнесу).

Слід також зазначити, що у світовій практиці публічно-приватне партнерство розповсюджується не тільки на договірній основі, а й інституційній, тобто із залученням інституційних суб'єктів господарювання (господарських товариств з державною чи комунальною часткою у статутному капіталі), що є проявом державного підприємництва. Так, його можна визначити як ініціативну діяльність суб'єктів господарювання державного та комунального секторів економіки, спрямовану на одержання прибутку й здійснювану безпосередньо власником майна або керуючим на умовах договору (контракту). Особливо чітко державне підприємництво можна відстежити у трансформаційній економіці в процесі реформування відносин власності, коли формується так званий державний корпоративний сектор, що є найбільш ефективним елементом загального державного сектору.

### Висновки

Таким чином, доцільним є більш широко розглядати форми партнерства держави та бізнесу, зокрема не тільки на договірній, а й на інституційній основі, що зумовлює необхідність вдосконалення чинного законодавства шляхом прийняття Закону України «Про публічно-приватне партнерство» на оновлених методологічних засадах. Що стосується визначення самого поняття «публічно-приватне партнерство», то, на наш погляд, його доцільно трактувати як відносини, що виникають між його суб'єктами в особі, з одного боку, органів державної та місцевої влади, суб'єктів господарювання з часткою державної чи комунальної власності,

а з іншого – приватного сектору (суб'єктів господарювання як вітчизняних, так і іноземних), а також населення з приводу економічної, соціальної та екологічної відповідальності за сталий розвиток суспільства (країни) на основі дотримання балансу їх інтересів шляхом кооперації чи певної поведінки. Це дозволить більш чітко визначитися з колом учасників партнерських відносин, зокрема, включити до розгляду поряд з органами державної та місцевої влади (згідно із Законом України «Про державно–приватне партнерство») також суб'єктів господарювання з часткою державної чи комунальної власності як провідників державної економічної політики. Крім того, у зазначеному визначенні підкреслюється роль населення не тільки як носія відповідних інтересів, що необхідно враховувати при здійсненні проектів ППП, але й як сторони, що має розуміти свою роль та відповідальність при здійсненні соціально–економічних процесів, а не бути лише пасивним спостерігачем певних подій.

#### Список використаних джерел

1. Геец В.М. Общество, государство, экономика: феноменология взаимодействия и развития: монография / В.М. Геец; НАН Украины, Ин–т экон. и прогнозирования. – М.: Экономика, 2014. – 631 с.
2. Авксентьев М.Ю. Консолидация державної політики щодо ДПП в Україні / М.Ю. Авксентьев // Університетські наукові записки. Ча–сопис Хмельницького університету управління та права – 2009. – №3 (31). – С. 369–372.

3. Державно–приватне партнерство в системі регулювання економіки: монографія / Т.І. Ефіменко, Є.Л. Черевиков, К.В. Павлюк та ін.; за заг. ред. Т.І. Ефіменко; НАН України, Ін–т экон. та прогноз. – К., 2012. – 372 с.

4. Бутенко Н.В. Розвиток партнерства в національній економіці: монографія / Н.В. Бутенко; НАН України, Інститут економіки про–мисловості. – Київ: Вид–во ІЕП НАН України, 2015. – 358 с.

5. Шилепницький П.І. Державно–приватне партнерство: теорія і практика: монографія / П.І. Шилепницький; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Чернівці, 2011. – 455 с.

6. Гордійчук І.С. Регулювання партнерських відносин держави та бізнесу в Україні: Автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.03 / І.С. Гордійчук; НДЕІ. – К., 2016. – 24 с.

7. Закон України «Про державно–приватне партнерство». – [Елек–трон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>

8. Боделан В.Р. Державне управління громадсько–державним партнерством: теоретико–методологічний аспект: монографія / В.Р. Боделан. – Одеса: Асиропринт, 2015. – 268 с.

9. Дрига С.Г. Політико–економічний аспект «державно–приватно–го партнерства» / С.Г. Дрига, І.С. Гордійчук // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. – Вип. №2 (165) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2015. – С. 8–16.

10. Дерябина М. Государственно–частное партнерство: теория и прак–тика / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 61–77.

11. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – С. 5–40.

Я.М. КАШУБА,  
доктор економічних наук

## Європейський досвід стимулювання малого і середнього підприємництва: уроки для України

*У статті представлено аналіз політики стимулювання діяльності малого і середнього підприємництва в країнах ЄС. Подано порівняння критеріїв, які застосовуються до поділу підприємств за розмірами, а також рівня поширення середніх та малих підприємств за окремими видами економічної діяльності в Україні та ЄС. Проаналізовано причини недостатнього рівня розвитку малого підприємництва в Україні. З урахуванням виявлених переваг та недоліків запропоновано напрями стимулювання малого і середнього підприємництва в Україні, у тому числі із застосуванням інструментів політики зайнятості.*

**Ключові слова:** мале і середнє підприємництво, мікропідприємства, індекс легкості ведення бізнесу, Європейська хартія малого бізнесу.

Я.М. КАШУБА,  
доктор экономических наук

## Европейский опыт стимулирования малого и среднего предпринимательства: уроки для Украины

*В статье представлен анализ политики стимулирования деятельности малого и среднего предпринимательства в странах ЕС. Приведено сравнение критериев, применяемых к делению предприятий по размерам, а также уровня распространения средних и малых предприятий по отдельным видам экономической деятельности в Украине и ЕС. Проанализированы причины недостаточного уровня развития малого предпринимательства в Украине. С учетом выявленных преимуществ и недостатков предложены направления стимулирования малого и среднего предпринимательства в Украине, в том числе с применением инструментов политики занятости.*

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, микропредприятия, индекс легкости ведения бизнеса, Ев–ропейская хартия малого бизнеса.

Ya. KASHUBA,  
doctor of economic science

## European experience of stimulating small and medium–sized entrepreneurship: lessons for Ukraine

*The paper presents an analysis of stimulating policy on small and medium–size enterprises in EU. A comparison of criteria of*