

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ФОРМА АКТИВІЗАЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ

Л. Л. Гриценко, д-р екон. наук, доцент,

І. І. Рекуненко, д-р екон. наук, доцент

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку
України»,*

вул. Петропавлівська, 57, м. Суми, 40000, Україна

У статті проведено систематизацію теоретичних підходів щодо трактування сутності державно-приватного партнерства та встановлено, що різні дослідники застосовують це поняття для означення різних видів взаємодії держави і бізнесу та у принципово відмінних контекстах. Доведено, що активне використання державно-приватного партнерства розглядається як інструмент економічного та соціального розвитку країни на основі взаємодії державного і приватного секторів. Систематизовано критерії ідентифікації інфраструктурних інвестиційних проєктів, які доцільно застосовувати в процесі відбору інвестиційних пропозицій, що можуть бути ефективно реалізовані у сфері державно-приватного партнерства.

***Ключові слова:** держава, бізнес, державно-приватне партнерство, інфраструктура, інфраструктурний інвестиційний проєкт, банківська установа, інвестор.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Реформування державної інвестиційної політики в контексті активізації взаємодії держави та бізнесу передбачає формування партнерських відносин між державними та приватними інвесторами. У сучасному розумінні партнерство державного і приватного секторів означає таку форму співпраці між державними органами влади та світом бізнесу, що має на меті забезпечити фінансування, будівництво, відновлення, управління або утримання інфраструктури чи надання суспільних послуг [1]. Розвиток державно-приватного партнерства в Україні передбачає реалізацію пріоритетних проєктів модернізації інфраструктури шляхом залучення фінансових ресурсів та впровадження приватним сектором нових технологій; використання нових методів та моделей управління, якими володіє приватний сектор, для виконання великих комплексних програм і реалізації проєктів державно-приватного партнерства; розроблення та приведення у відповідність нормативно-правової бази, що регулює організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватним сектором; спільну участь держави, органів місцевого самоврядування та приватного партнера в наукових дослідженнях тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тенденції розвитку державно-приватного партнерства та проблеми фінансування інфраструктурних проєктів розглядають у своїх працях як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, зокрема: А. Бондаренко, В. Варнавський, О. Веретеннікова, Б. Винницький, Є. Гайко, С. Грищенко, Дж. Делмон, А. Клименко, В. Корольов, М. Лендъел, І. Нейкова, Б. Онищук, К. Павлюк, С. Павлюк, О. Полякова, П. Сегварі та ін. Дослідження дозволяють стверджувати, що державно-приватне партнерство традиційно розглядається як механізм реалізації інфраструктурних інвестиційних

проектів, проте загальноприйнятого підходу щодо виділення їх принципових характеристик, що можуть бути використані для ідентифікації таких проектів як об'єктів інвестиційної взаємодії державного та приватного секторів, не існує.

Постановка завдання. Метою даної статті є розробка методичних і практичних рекомендацій щодо вдосконалення методологічного забезпечення здійснення державно-приватного партнерства як форми активізації взаємодії держави та бізнесу.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Огляд літературних джерел [2 - 5] свідчить про те, що поняття «державно-приватне партнерство» – неоднозначний термін з рядом тлумачень, що відрізняються і використовуються в різних контекстах. Загальне визначення державно-приватного партнерства передбачає, що відповідний термін застосовується щодо «...співпраці будь-якої тривалості між громадськими і приватними акторами, в якій вони спільно здійснюють діяльність з виробництва та реалізації продукції і послуг, управляють спільними ризиками, вартістю і ресурсами, які пов'язані з цією продукцією» [6; 7, с. 598]. Таке визначення, на нашу думку, є досить широким і охоплює різноманітність усіх можливих виробничих відносин між державними і приватними організаціями. Це дозволяє використовувати його у науковій літературі і практичній діяльності як загальне поняття для означення широкого діапазону явищ і процесів, які передбачають активну участь приватного бізнесу у розв'язанні соціальних, суспільно значущих проблем, тобто певною мірою ототожнює з родовим поняттям «соціального партнерства».

Узагальнення наявної вітчизняної та іноземної літератури дозволяє чітко виділяти сім різних підходів до реалізації державно-приватного партнерства (табл. 1). Така типологія є розширеною стосовно традиційної класифікації, яка виокремлює лише п'ять підходів: політичного сектору; управління; розвитку; місцевого відновлення та підхід фінансової інфраструктури [2; 8; 4].

На нашу думку, термін «державно-приватне партнерство» має містити в собі зазначені вище значення даного поняття. Ми вважаємо, що державно-приватне партнерство – це система відносин між державними та приватними партнерами, що реалізуються на засадах рівноправності, вільного вибору, взаємної вигоди та соціальної відповідальності, передбачають спільне фінансування та реалізацію проектів відповідно до пріоритетів державної інвестиційної політики на довгостроковій договірній основі з паритетним розподілом ризиків, відповідальності та винагород. На відміну від існуючих, такий підхід забезпечує врахування безпосереднього зв'язку державно-приватного партнерства з реалізацією пріоритетів та завдань державної інвестиційної політики, спрямованість на довгострокову взаємодію держави та бізнесу, дотримання принципів соціально-економічного партнерства, а також необхідності реалізації соціально відповідального інвестування при здійсненні державно-приватного партнерства та паритетного розподілу ризиків, відповідальності та винагород.

Таблиця 1 – Теоретичні підходи щодо трактування сутності державно-приватного партнерства в закордонній практиці (складено автором)

Назва підходу	Сутність	Представники
1	2	3
Підхід політичного сектору	Вивчає державно-приватне партнерство у межах секторів специфічної політики з метою оцінки існуючої співпраці і полегшення вивчення політики. Визначення державно-приватного партнерства часто широке; з акцентом на формальній і неформальній взаємодії між урядом, бізнесом і неприбутковими організаціями для реалізації власних інтересів у межах політичного поля. Як правило, дослідження мають суто теоретичний характер і не містять емпіричної оцінки присутності та ефективності міжсекторної співпраці як специфічних політичних відносин	N. Deakin [9]
Підхід управління	Розглядають покращення співпраці, природний процес переходу від жорсткого управління до регулювання економічних процесів з боку держави, при якому представникам різних секторів економічної системи необхідно співпрацювати з метою формування загальноприйнятого рішення спільних проблем. Дослідження переважно присвячуються розгляду механізмів управління проектами державно-приватного партнерства, з акцентом на таких головних проблемах, як регулювання ризиків, оптимізація формальних договірних структур і спонукальних систем	J. C. Van Ham, J. Koppenjan [7]; T. Ysa [10]; E. H. Klijn, G. Teisman [6; 10]
Підхід класифікації	Досліджують різні значення поняття «державно-приватне партнерство», намагаються зробити головним чином описові класифікації літератури з цієї проблематики, з акцентом на організаційних, економічних і фінансових перспективах розвитку взаємодії держави та бізнесу	G. Weihe, S. H. Linder [11; 10]; G. Hodge, C. Greve [2; 10]; O. H. Petersen [8; 10]
Підхід місцевого відновлення	Вивчають державно-приватне партнерство в контексті співпраці між місцевими органами влади і корпораціями, яка стосується місцевих проектів розвитку. Розуміння державно-приватного партнерства у межах цього підходу відносно широке, з акцентом на взаємній зацікавленості місцевих органів влади і приватного бізнесу у спільній реалізації інвестиційних проектів розвитку місцевих громад та територій	G. R. Teisman, E. H. Klijn [12]; T. Ysa [10]

Продовження таблиці 1

1	2	3
<p>Підхід відображення тенденцій світового розвитку (розвитку третього світу)</p>	<p>Зосереджується на співпраці між різними національними і міжнародними донорними організаціями і громадською владою у так званих «країнах третього світу», що стосується економічного і стійкого розвитку, медичних програм і гуманітарної допомоги.</p> <p>Цей підхід часто має сильний нормативний акцент на державно-приватному партнерстві як найбільш ефективному механізмі забезпечення допомоги з метою стимулювання економічного розвитку.</p> <p>Дослідники в межах цього підходу часто використовують поняття співпраці широко, щоб включати фактично усі види взаємодії громадських, приватних і неприбуткових організацій, які співпрацюють у контексті стимулювання розвитку третього світу</p>	<p>Світовий банк</p>
<p>Підхід фінансування інфраструктури</p>	<p>Розглядає державно-приватне партнерство як механізм фінансування проектів розвитку інфраструктури.</p> <p>Значна увага приділяється організації фінансових потоків у процесі фінансування інфраструктурних інвестиційних проектів, оптимізації співучасті держави та бізнесу в процесі інвестування, розподілу інвестиційних ризиків</p>	<p>European PPP Expertise Centre</p>
<p>Історичний підхід</p>	<p>Досліджують співпрацю в ширшому історичному і громадському контексті реформування міжсекторних зв'язків в економіці. Виникнення державно-приватного партнерства розглядається як наслідок приватизації, а також як частина ширшої тенденції переходу до нових, зокрема електронних форм громадського управління</p>	<p>G. Hodge, C. Greve [2; 10]; R. Wettenhall [5; 10]</p>

Відмінною характеристикою державно-приватного партнерства є те, що воно формується для досягнення як соціально важливих, так і економічно вигідних цілей. Мета партнерства полягає в поєднанні найкращих сторін державного і приватного секторів для обоїльної вигоди, а різноманіття видів, форм і сфер застосування державно-приватного партнерства роблять його універсальним механізмом для вирішення цілого ряду довгострокових задач – від створення і розвитку інфраструктури до розробки та адаптації нових перспективних технологій. За рахунок цього під час взаємодії держави та бізнесу при реалізації державної інвестиційної політики забезпечується:

- інноваційний підхід до вирішення проблем стійкого суспільного розвитку;
- розширення ресурсної бази за рахунок доступу до технічних, людських, матеріальних і фінансових ресурсів всіх трьох секторів (держави, бізнесу та суспільства);
- механізми, за допомогою яких всі складові економічної системи здатні синергетично поєднувати обмежені економічні ресурси для ефективного вирішення поставлених завдань;

– краще використання значущості, цінностей і якостей кожного сектора для створення інтегрованого і стійкого суспільства з урахуванням загальних тенденцій до конвергенції соціально-економічних явищ.

Таким чином, партнерський підхід створює нові можливості для суспільного розвитку за рахунок кращого розуміння умов діяльності і можливостей кожного сектора економіки, а також пошуку нових шляхів їх застосування в цілях досягнення загального блага.

Сфера застосування проектів державно-приватного партнерства у країнах Західної Європи дуже різноманітна, йдеться про розвиток транспортної мережі (автомагістралі, фрахтові центри, термінали аеропортів, залізниці, міський державний транспорт тощо), міське планування та відновлення (локальний маркетинг, комунікаційна політика), розселення, розвиток технологічних центрів, муніципальних мереж водопостачання та водовідведення, створення та підтримку освітніх, культурних та адміністративних служб, інфраструктури туризму тощо. Їх узагальнення дозволяє стверджувати, що необхідність подібної взаємодії виникає саме під час будівництва та забезпечення функціонування об'єктів економічної інфраструктури. При цьому під економічною інфраструктурою ми розуміємо забезпечувальну та обслуговуючу підсистему національного господарства, яка традиційно розділялася на три складові: виробничу, соціальну та інфраструктуру забезпечення зовнішньоекономічної діяльності [13; 14; 15; 16].

Наприклад «Великий енциклопедичний словник» [17] дає таке загальне визначення поняття «інфраструктура»: «...сукупність споруд, будівель, систем і служб, необхідних для функціонування галузей матеріального виробництва та забезпечення умов життєдіяльності суспільства. Розрізняють виробничу (дороги, канали, порти, склади, системи зв'язку та ін.) і соціальну (школи, лікарні, театри, стадіони та ін.) інфраструктуру. Іноді терміном «інфраструктура» позначають комплекс так званих інфраструктурних галузей господарства (транспорт, зв'язок, освіта, охорона здоров'я та ін.)». Практично аналогічні трактування поняття інфраструктури містяться в економічних енциклопедіях і словниках (табл. 2).

Аналіз наведених трактувань інфраструктури дозволяє зробити висновок, що, незважаючи на певні відмінності, у всіх них наявна вказівка на забезпечуючий, обслуговуючий характер діяльності інфраструктури. Таким чином, забезпечення життєдіяльності, обслуговування чого-небудь правомірно вважати фундаментальними властивостями, сутнісними характеристиками будь-якої інфраструктури.

Необхідно зазначити, що подальша систематизація, типізація і класифікація інфраструктурних інвестиційних проектів є важливою складовою ефективного управління процесами взаємодії держави та бізнесу в інвестиційній сфері.

Інфраструктурні проекти державно-приватного партнерства мають певні характеристики, що відрізняють їх від інших форм відносин держави та приватного бізнесу:

– щоб розглядати проект як державно-приватне партнерство, він повинен ґрунтуватися на довгостроковому договорі з чітко розподіленими ризиками між приватним і державним партнерами;

- специфічні форми фінансування проектів, насамперед за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами, або спільне інвестування декількох учасників;
- реалізація партнерських відносин у конкурентному середовищі, коли для відбору партнера приватного сектору проводиться конкурс за участі декількох потенційних учасників;
- розподіл відповідальності між партнерами, який передбачав, що державний партнер визначав цілі проекту в контексті інтересів суспільства, а також кількісні та якісні показники, виконує моніторинг реалізації проекту, а приватний партнер здійснює оперативну діяльність на різних етапах проекту: розробки, фінансування, будівництва та експлуатації, управління, реалізації послуг споживачам.

Таблиця 2 – Огляд визначень поняття «інфраструктура» як елемента економічної системи (складено автором)

Джерело	Визначення поняття «інфраструктура»
С. Ожегов [18]	галузі економіки, науково-технічних знань, соціального життя, які безпосередньо забезпечують виробничі процеси та умови життєдіяльності суспільства
А. Азриліян, О. Азриліян, Е. Калашникова, О. Квардакова [19]	комплекс галузей господарства, обслуговуючих промислове і сільськогосподарське виробництво: будівництво шосейних доріг, каналів, водосховищ, портів, мостів, аеродромів, складів, енергетичне господарство, залізничний транспорт, зв'язок, водопостачання і професійна освіта, витрати на науку, охорону здоров'я тощо
В. Н. Шимов [20]	комплекс виробничих і невиробничих галузей, що забезпечують умови відтворення: дороги, зв'язок, транспорт, освіта, охорона здоров'я. Основна виробнича інфраструктура – мережа енергопостачання, транспорту і зв'язку
К. Пасс, Б. Лоуз, Л. Девіс [21]	мережі, в яких здійснюються постачання продукції між віддаленими один від одного економічними агентами, а також галузі економіки, що експлуатують такі мережі
Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Е. Б. Стародубцева [22]	сукупність галузей, підприємств і організацій, що входять у ці галузі, видів їх діяльності, покликаних забезпечувати, створювати умови для нормального функціонування виробництва й обігу товарів, а також життєдіяльності людей. Розрізняють виробничу і соціальну інфраструктуру. В інфраструктуру включають дороги, зв'язок, транспорт, складське господарство, зовнішнє енергопостачання, водопостачання, спортивні споруди, озеленення, підприємства по обслуговуванню населення. Іноді до інфраструктури відносять науку, освіту, охорону здоров'я

З врахуванням цих характеристик нами систематизовано критерії ідентифікації інфраструктурних інвестиційних проектів, що дозволило класифікувати їх за елементом інфраструктури економічної системи, рівнем охоплення інвестиційних інтересів, галузевою приналежністю, рівнем захищеності потреб національної безпеки (рис. 1).

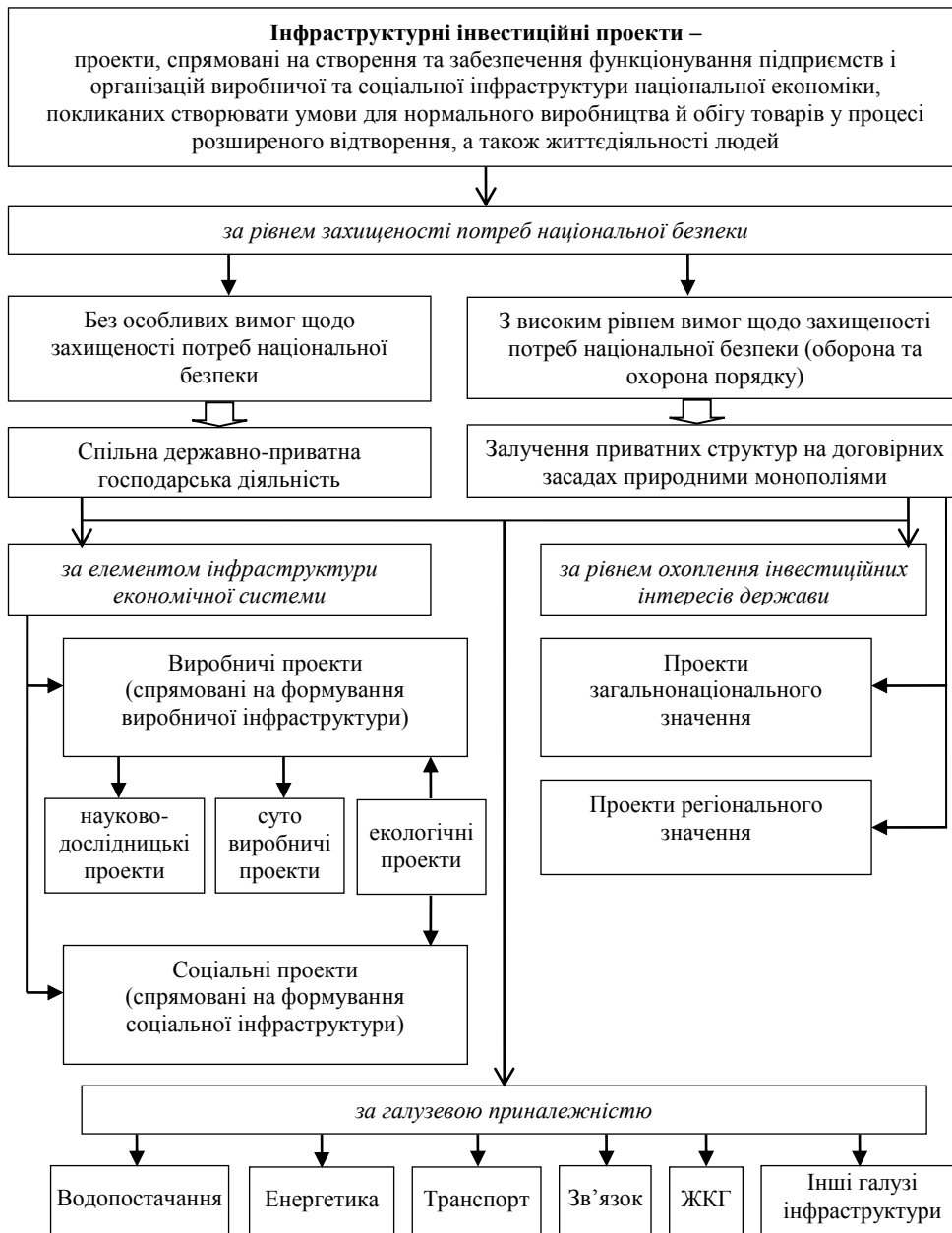


Рисунок 1 – Класифікація інфраструктурних інвестиційних проектів (складено автором)

В процесі відбору інвестиційних пропозицій для державно-приватного партнерства необхідно враховувати рівень захищеності потреб національної безпеки, що вимагається у сфері реалізації відповідного інвестиційного проекту. За цим критерієм нами пропонується диференціювати інфраструктурні проекти на:

– проекти без особливих вимог щодо захищеності потреб національної безпеки, які можуть здійснюватися у будь-якій формі взаємодії держави та бізнесу щодо провадження спільної господарської діяльності, оскільки

ризиками, що генеруються такими проектами, залишаються на безпечних для держави рівнях;

– проекти з високим рівнем вимог щодо захищеності потреб національної безпеки, при виконанні яких держава повинна зберігати своє монопольне становище щодо здійснення певних видів діяльності з метою гарантування захисту національних інтересів, підтримки правопорядку, обороноздатності країни. У таких проектах взаємодія держави та бізнесу обмежується контрактним залученням приватних структур до виконання окремих видів робіт, державного замовлення та здійснення постачання в системі державних закупівель.

Ураховуючи двокомпонентну будову інфраструктури економічної системи, на нашу думку, доцільним є виокремлення виробничих та соціальних інфраструктурних проектів у рамках державно-приватного партнерства.

Розвиток державно-приватного партнерства потребує створення умов, що стимулюють приватних інвесторів до вкладання коштів у проекти, які узгоджуються з інтересами держави, пріоритетами державної інвестиційної політики. У рамках здійснення державно-приватного партнерства доцільно приділяти увагу таким питанням, як: визначення пріоритетних сфер залучення приватних інвестицій до реалізації проектів державно-приватного партнерства та форм і засобів надання бюджетної підтримки; забезпечення захисту прав власності та прав інвесторів; визначення критеріїв, відповідно до яких надається бюджетна підтримка розвитку державно-приватного партнерства на перспективу; фінансова підтримка наукової діяльності, заходів, спрямованих на проведення реформування інфраструктури; стимулювання залучення приватних інвестицій та кредитів міжнародних фінансових організацій шляхом здешевлення кредитів, поширення досвіду реалізації проектів державно-приватного партнерства, утворення спільних підприємств для реалізації проектів загальнодержавного значення.

При цьому основними завданнями, які потребують розв'язання для розвитку державно-приватного партнерства, є такі: обмеженість обсягів бюджетної підтримки в умовах фінансової кризи; недосконалість законодавства, що регулює діяльність приватного сектору у сфері державно-приватного партнерства; недовіра приватного бізнесу до державної влади, особливо в умовах фінансової кризи та політичної нестабільності в країні; недостатня підготовленість органів місцевого самоврядування та приватних інвесторів до використання сучасних механізмів державно-приватного партнерства; обмежений досвід успішного співробітництва держави та органів місцевого самоврядування щодо реалізації інвестиційних проектів державно-приватного партнерства; недосконала система управління об'єктами державної та комунальної власності; відсутність належного кадрового забезпечення у сфері використання механізмів державно-приватного партнерства.

Механізм реалізації концепції державно-приватного партнерства тільки починає формуватися в Україні. При цьому досвід європейських країн свідчить про використання державно-приватного партнерства як інструмента їх економічного та соціального розвитку на основі ефективної взаємодії державного і приватного секторів.

Необхідно зазначити, що дана форма співробітництва держави та приватного сектору широко застосовується у світовій практиці, особливо в

Європі, у процесі реалізації соціально-економічних завдань, таких як забезпечення ефективного управління у сфері державно-приватного партнерства, зниження навантаження на бюджет, посилення соціальної відповідальності бізнесу, підвищення якості життя населення країни тощо.

Перешкодами для масштабного впровадження різних форм державно-приватного партнерства в Україні є насамперед недовіра приватного сектора до проектів, в яких партнером виступає держава. Адже державний сектор найчастіше характеризується непередбачуваністю та нестабільністю умов, низькими гарантіями щодо виконання своїх зобов'язань. До того ж в Україні відсутній прозорий механізм пільгового оподаткування або часткового звільнення від оподаткування. Але найголовнішим бар'єром є брак потенційних крупних інвесторів, які могли б профінансувати масштабні проекти державно-приватного партнерства. У зв'язку з такою ситуацією виникає необхідність залучення позикового капіталу банків.

Якщо розглянути діяльність банківських установ в Україні, то можна відзначити, що вони займають досить вагомую позицію серед суб'єктів вітчизняної економіки. Саме банки є джерелом вільних грошових коштів та безпосередньо мають доступ до них. Банківські установи є організаційно оформленими структурами, тобто виступають основою для проведення будь-якого виду фінансових операцій.

Але перш ніж залучати до партнерства банківську установу, необхідно проаналізувати її фінансовий стан за тривалий період. Світова фінансова криза довела, що більшість українських банків, включаючи лідерів у рейтингах Асоціації українських банків та НБУ за обсягами чистого прибутку, чистого процентного доходу, активів тощо, понесли суттєві збитки. Відповідно, укладаючи угоду про державно-приватне партнерство з приватним інвестором та його кредитором, держава повинна бути впевнена у надійності та платоспроможності банківської установи.

Безумовно, на сьогодні стан банківської системи України продовжує залишатися складним. Проте залучення банків до участі в державно-партнерських відносинах створить передумови для їх підтримки у посткризовому періоді. При цьому банки мають змогу виступати активними учасниками проектів державно-приватного партнерства, починаючи з етапу конкурсного відбору. Преференції, які потенціально можуть отримати комерційні банки, є високогарантованими та привабливими, але досвід одержання їх простежується лише у світовій практиці.

За участі в державно-приватному партнерстві банківські установи самостійно контролюють інвестора та мають додаткові права, які надаються їм державою. При проектному фінансуванні банки заключають угоду, в якій закріплюється зобов'язання інвестора при невдалому завершенні проекту виплатити банкам-кредиторам усі кредити з належними їм відсотками, а також використання права *step-in-rights*, тобто заміни інвестора у випадку, якщо банк з будь-яких причин вважає, що інвестор не виконує своїх зобов'язань згідно з договором. Також перевагою є те, що держава бере на себе ризик зміни валютних курсів, кредитних ставок, неотримання необхідних домовленостей. Незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, цільового призначення та форми власності об'єктів [23] надає банкам та приватним інвесторам більших гарантій за участі в проектах.

Реалізація проекту державно-приватного партнерства може спричинити збільшення термінів проведення конкурсних процедур і підписання угоди,

а також веде до збільшення вартості проекту, оскільки банки потребують залучення достатньо великої кількості консультантів на різних стадіях здійснення проекту [24].

З метою залучення банківських установ та інвесторів до ефективного співробітництва та піднесення системи державно-приватного партнерства на якісно новий рівень розвитку держава повинна удосконалити механізми державно-приватного партнерства, розробити систему визначення державних пріоритетів у контексті реалізації стабілізаційної політики держави, вирішити основні проблеми, які перешкоджають активізації її розвитку.

ВИСНОВКИ

Отже, необхідно зазначити, що здійснення та розвиток державно-приватного партнерства в Україні буде прискорений за умови створення необхідних умов та інституціональних і організаційних елементів формування державно-приватного партнерства.

У цілому, Україна має високий потенціал для реалізації проектів державно-приватного партнерства. Але стримуючим фактором при цьому є відсутність єдиної державної політики у сфері державно-приватного партнерства, недостатня гнучкість для учасників проектів при ухваленні ключових рішень, а також байдужість держави до стимулювання інвесторів.

У подальшому досягненню мети ефективного розвитку системи державно-приватного партнерства будуть сприяти розробка аспектів ретельного планування проектів, створення умов для стрімкого залучення інвесторів та їх капіталу в економіку країни, забезпечення державою максимального розподілу ризиків та її зацікавленість вирішувати проблеми у даній сфері.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A FORM OF INTENSIFICATION OF THE STATE AND BUSINESS INTERACTION

L. L. Gritsenko, I. I. Rekunenko

*Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine,
57, Petropavlivska St., Sumy, 40000, Ukraine*

Systematization of theoretical approaches to identification of the essence of public-private partnership was realized in the article. The fact that different researchers use this category to clarify different types of state and business cooperation and in different context was found by the others on the basis of theoretical review. The statement that active implementation of public-private partnership is an effective instrument of social and economic development of the country was proved by the author. Criteria of identification an investment projects, which are advisable for use in the process of choosing the most effective investment proposals that might be realized through public-private partnership, were systematized in the article.

Keywords: *state, business, public-private partnership, infrastructure, infrastructure investment project, bank, investor.*

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. – К.: ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с.

2. Hodge G. Public-Private Partnerships: An International Performance Review / G. Hodge, C. Greve // *Public Administration Review*. – 2007. – № 3. – P. 545–558.
3. McQuaid R. Changing reasons for public-private partnerships (PPPs) / R. McQuaid, W. Scherrer // *Public Money and Management*. – 2010. – № 1. – P. 27–34.
4. Weihe G. Public-Private Partnerships: addressing a Nebulous Concept [Electronic resource] / G. Weihe. – Access mode : http://openarchive.cbs.dk/bitstream/handle/10398/7348/ppp_approaches_guri_16.pdf?sequence=1.
5. Wettenhall R. The Rhetoric and Reality of Public-Private Partnerships / R. Wettenhall // *Public Organization Review*. – 2003. – № 3. – P. 77–107.
6. Klijn E.-H. Institutional and strategic barriers to public-private partnership : An analysis of Dutch cases / E.-H. Klijn, G. Teisman // *Public Money & Management*. – 2003. – № 3. – P. 137–145.
7. Van Ham J. C. Building Public-Private Partnerships / J. C. Van Ham, J. Koppenjan // *Public Management Review*. – 2002. – № 4. – P. 593–616.
8. Petersen Ole Helby. Public-Private Partnerships: Policy and Regulation. With Comparative and Multi-level Case Studies from Denmark and Ireland [Electronic resource] / Ole Helby Petersen. – Access mode : http://openarchive.cbs.dk/bitstream/handle/10398/8304/Ole_Helby_Petersen.pdf?sequence=1.
9. Deakin N. Public-Private Partnerships: A UK case study / N. Deakin // *Public Management Review*. – 2002. – № 2. – P. 133–147.
10. Ysa T. Governance Forms in Urban Public-Private Partnerships / T. Ysa // *International Public Management Journal*. – 2007. – № 1. – P. 35–57.
11. Linder S. H. Coming to Terms with the Public-Private Partnership / S. H. Linder // *American Behavioral Scientist*. – 1999. – № 1. – P. 35–51.
12. Teisman G. R. Partnership Arrangements: Governmental Rhetoric or Governance Scheme? / G. R. Teisman, E. H. Klijn // *Public Administration Review*. – 2002. – № 2. – P. 197–205.
13. Болдуй Г. А. Производственная инфраструктура пищевой промышленности / Г. А. Болдуй. – К. : Техника, 1985. – 128 с.
14. Волощук Г. А. Инфраструктура торговли / Г. А. Волощук. – К : Вища школа, 1989. – 222 с.
15. Инфраструктура и интенсификация экономики / под ред. В. П. Красовского. – М. : Наука, 1980. – 192 с.
16. Котилко В. В. Производственная инфраструктура: Размещение и территориальное планирование / В. В. Котилко. – М. : Наука, 1986. – 80 с.
17. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / ред. С. Ю. Солодовников. – Минск : Минская фабрика цветной печати, 2002. – 1008 с.
18. Словарь русского языка / сост. С. И. Ожегов. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Гос. изд-во иностр. и нац. словарей, 1952. – 848 с.
19. Большой экономический словарь. 25 000 терминов / ред. А. Н. Азрилиян. – 6-е изд., доп. – М. : Ин-т новой экономики, 2004. – 1376 с.
20. Словарь современных экономических и правовых терминов / ред. В. Н. Шимов. – Минск : Амалфея, 2002. – 816 с.
21. Пасс К. Словарь по экономике Collins / К. Пасс, Б. Лоуз, Л. Дэвис ; пер. с англ. – СПб. : Эконом. школа, 2004. – 752 с. – (Библиотека «Экономической школы»).
22. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
23. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон України від 1 липня 2010 р. № 2404-VI. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
24. Государственно-частное партнерство (ГЧП) и проектное финансирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ppp-airports.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=30&Itemid=53.

Надійшла до редакції 11 листопада 2014 р.