

Електронний журнал «Державне управління: удосконалення та розвиток» включено до переліку наукових фахових видань України з державного управління (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 1643 від 28.12.2019).

Спеціальність – 281.

Державне управління: удосконалення та розвиток. 2024. № 5.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2156.2024.5.22>

УДК 351.824.11(477)

О. В. Горстка,

*аспірант кафедри публічної політики, Навчально-науковий інститут
«Інститут державного управління» Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна, м. Харків*

ORCID ID: <https://orcid.org/.0009-0000-6748-2532>

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНО ЗНАЧУЩИХ ПРОЄКТІВ

O. Gorstka,

*Postgraduate student of the Department of Public Policy, Educational and Scientific
Institute “Institute of Public Administration” of Kharkiv,
National University named after V.N. Karazin, Kharkiv*

THEORETICAL SUBSTANTIATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS AS A MECHANISM FOR IMPLEMENTING SOCIALLY SIGNIFICANT PROJECTS

З метою визначення сутності публічно-приватного партнерства як механізму реалізації суспільно значущих проєктів автором досліджено підходи до визначення такого поняття відповідно до точки зору сучасних науковців та наукової спільноти з цього питання та узагальнено формулювання терміну публічно-приватного партнерства.

Окремо досліджено та зазначено співвідношення термінів державно-приватне партнерство та публічно-приватне партнерство. Відповідно до чинного законодавства України використовується термін "державно-приватне партнерство".

У результаті проведення дослідження визначені та обґрунтовані ознаки, за якими можна відрізнити публічно-приватне партнерство від інших форм економічної взаємодії держави та бізнесу у сучасних умовах.

У статті обґрунтовані та визначені ключові принципи, на яких ґрунтується взаємодія публічних і приватних партнерів задля успішної реалізації проєктів публічно-приватного партнерства.

As a result of the study, by analyzing the existing scientific approaches to defining the essence of public-private partnership, the author concludes that public-private partnership is a long-term, legally formalized and socially oriented cooperation between public authorities (at the central and local levels) and private business based on the pooling of their resources, competencies, fair distribution of risks, costs and benefits with a view to implementing socially significant projects in various areas.

The key essential features of public-private partnership that distinguish it from other forms of economic interaction between the state and business are:

1) long-term relations (from 5 to 50 years), which allows partners to carry out strategic planning and distribute risks throughout the project life cycle;

2) legal formalization in the form of an agreement (contract, agreement) that clearly defines the rights, obligations and responsibilities of the parties;

3) combining resources (financial, material, human) and competencies (knowledge, skills, experience) of public and private partners to achieve better results;

4) optimal distribution of risks, costs and benefits between the partners based on the principle "whoever can best manage the risk should assume it";

5) focus on achieving the final measurable results (KPIs), which are the basis for payment for the services of the private partner;

6) social significance of PPP projects, their focus on meeting public interests, providing socially important services, developing infrastructure, etc.

According to the results of the study, the author identifies the following key principles of successful implementation of public-private partnership projects

1) the principle of equality - the state and business are equal partners in terms of rights and obligations in relation to the PPP project;

2) the principle of harmonization of interests - finding a balance between public (social) and private (commercial) goals and needs;

3) the principle of fair distribution of risks, costs and benefits - each partner assumes those risks that it can effectively manage and receives fair remuneration;

4) the principle of transparency and competitiveness - selection of a private partner on a transparent competitive basis, public access to information about the project;

5) the principle of effectiveness - focusing on the final measurable indicators of quality and efficiency of services;

6) the principle of guarantees of partners' rights - mutual responsibility for fulfillment of obligations, protection of investments and intellectual property;

7) the principle of public importance - prioritization of public interests, focus on the needs and expectations of citizens as end users of services.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, державно-приватне партнерство, визначення публічно-приватного партнерства, ознаки публічно-приватного партнерства, принципи публічно-приватного партнерства.

Keywords: public-private partnership, definition of public-private partnership, signs of public-private partnership, principles of public-private partnership.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розуміння сутності, ознак, принципів публічно-приватного партнерства, його співвідношення з іншими формами взаємодії держави і бізнесу, впливу на інституційне середовище є необхідною передумовою для вироблення ефективної політики щодо його впровадження та

регулювання.

Публічно-приватне партнерство є перспективною формою співробітництва між державним і приватним секторами для реалізації суспільно значущих проєктів у різних секторах економіки. Воно дозволяє залучити додаткові ресурси, розподілити ризики та відповідальність, підвищити ефективність управління державною власністю. В умовах бюджетних обмежень та зростаючих суспільних потреб публічно-приватного партнерства стає дієвим інструментом модернізації інфраструктури, поліпшення якості публічних послуг, стимулювання інновацій та економічного розвитку території.

Незважаючи на значний потенціал та зростаючий інтерес до публічно-приватного партнерства в Україні, існує низка системних перешкод для його ефективного впровадження. По-перше, нормативно-правова база у сфері публічно-приватного партнерства залишається фрагментарною та суперечливою, що створює правові ризики для партнерів. По-друге, інституційна спроможність органів влади щодо ініціювання, оцінки, відбору та управління проєктами публічно-приватного партнерства є недостатньою через брак кваліфікованих кадрів, чітких процедур та координації дій. По-третє, приватні інвестори часто не готові брати на себе високі ризики проєктів публічно-приватного партнерства через недовіру до держави, відсутність гарантій та прогалини в законодавстві. По-четверте, успішних прикладів реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні досі бракує, що не сприяє поширенню кращих практик та залученню нових партнерів.

Водночас, в Україні ще недостатньо уваги приділяється комплексному дослідженню теоретико-методологічних засад та практичних механізмів розвитку публічно-приватного партнерства з боку науковців у сфері публічного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значний внесок у теорію і практику публічно-приватного партнерства зробили такі українські вчені, як Б. Винницький, М. Лендшел, Б. Онищук, П. Сегварі, І. Запатріна, К. Павлюк, С. Павлюк, О. Пильтай, І. Браїловський,

І. Іголін.

Серед зарубіжних дослідників, які зробили вагомий внесок у розвиток концепції та методології ППП, слід виділити таких авторів, як Е. Йєскомб, Г. Ходж, К. Грів, Д. Джеффріс, М. Геддес, Д. Гримсі, М. Льюїс, Б. Акітобі, Р. Хеммінг, Г. Шварц, Дж. Делмон, М. Дюран, А. Еслава, К. Торрес де Матль, Е. Р. Йєскомб, Дж. Кохрейн, Д. Мейстер та інших.

Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Метою написання статті є обґрунтування теоретичних засад публічно-приватного партнерства в Україні шляхом дослідження сутності, ознак, підходів до визначення та принципів публічно-приватного партнерства, як механізму реалізації суспільно значущих проєктів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Публічно-приватне партнерство (ППП) є відносно новим явищем у світовій економічній практиці, яке почало активно розвиватися наприкінці ХХ- на початку ХХІ століття. Хоча взаємодія між державою і приватним сектором існувала задовго до появи терміну "ППП", саме в цей період ППП набуло ознак окремої моделі економічної співпраці, що характеризується певними принципами, формами і механізмами реалізації.

Попри значний інтерес до ППП з боку науковців, політиків і практиків, у літературі та нормативно-правових актах різних країн досі немає єдиного усталеного визначення цього поняття. Це зумовлено як складністю і багатоаспектністю самого явища ППП, так і відмінностями у підходах до його трактування з позицій економічної теорії, права, державного управління тощо.

У найбільш загальному розумінні, публічно-приватне партнерство - це довгострокове співробітництво між публічною владою (державними та місцевими органами влади) та приватним бізнесом, спрямоване на реалізацію суспільно значущих проєктів та надання публічних послуг на взаємовигідних умовах. Таке співробітництво передбачає об'єднання ресурсів, розподіл ризиків і відповідальності між партнерами для досягнення спільних цілей.

Як зазначає В.Г. Варнавський, "в сучасному розумінні публічно-приватне партнерство - це інституціональний та організаційний альянс державної влади і приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значущих проєктів у широкому спектрі сфер діяльності: від базових галузей промисловості та НДДКР до надання громадських послуг" [1]. Таке визначення підкреслює інституціональний характер ППП як форми співпраці, що базується на певних нормах, правилах і механізмах взаємодії партнерів.

На думку фахівців Світового банку, ППП - це "довгостроковий контракт між приватною стороною та державним агентством на надання публічного активу або послуги, в якому приватна сторона несе значні ризики управління та відповідальність, а винагорода пов'язана з результатами діяльності" [2]. У цьому визначенні акцентується увага на договірній природі ППП, розподілі ризиків і відповідальності між партнерами та орієнтації на результат.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) визначає ППП як "угоду між урядом та одним або кількома приватними партнерами (які можуть включати операторів та фінансистів), відповідно до якої приватні партнери надають послугу таким чином, що цілі надання послуг уряду узгоджуються з цілями прибутку приватних партнерів, і де ефективність узгодження залежить від достатнього перенесення ризиків на приватних партнерів" [3]. Це визначення підкреслює необхідність узгодження інтересів публічного і приватного партнерів та оптимального розподілу ризиків між ними.

У Зеленій книзі Європейської Комісії "Про державно-приватне партнерство і законодавство Співтовариства про державні контракти та концесії" ППП трактується як "форма співпраці між публічною владою та бізнесом, основною метою якої є забезпечення фінансування, спорудження, відновлення, управління або обслуговування інфраструктури чи надання послуг" [4]. Це визначення робить наголос на інфраструктурній спрямованості ППП та його ролі у наданні публічних послуг.

В українському законодавстві поняття ППП (державно-приватного партнерства) закріплено в Законі України "Про державно-приватне партнерство" від 01.07.2010 р. № 2404-VI (далі - Закон про ДПП). Згідно зі статтею 1 цього

Закону, державно-приватне партнерство 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 та комунальних підприємств, або фізичними особами - підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом" [11].

Таким чином, ключовими ознаками ППП за українським законодавством є:

- 1) співробітництво між публічним партнером (державою, АРК, територіальними громадами в особі відповідних органів влади) та приватним партнером (юридичними або фізичними особами - підприємцями);
- 2) здійснення такого співробітництва на основі договору;
- 3) відповідність співробітництва ознакам ДПП, визначеним Законом (довгостроковість відносин, розподіл ризиків, внесення приватним партнером інвестицій тощо).

Попри різноманіття підходів до визначення ППП, всі вони так чи інакше відображають його ключові сутнісні характеристики - довгостроковість, об'єднання ресурсів, розподіл ризиків і вигод, суспільну значущість. Різноманіття дефініцій пояснюється багатоаспектністю самого явища ППП, його еволюцією та адаптацією до різних економічних, правових і соціальних контекстів.

Варто також зазначити, що термін "публічно-приватне партнерство" часто використовується як синонім поняття "державно-приватне партнерство" (ДПП). Проте, деякі автори вважають за доцільне розмежовувати ці поняття.

Так, на думку О. Вінник, "поняття ППП ширше за ДПП, оскільки включає партнерство не лише з державними органами (органами державної влади і місцевого самоврядування), а й з іншими публічними утвореннями (наприклад, комунальними підприємствами, установами)" [16].

I. Запатріна пропонує використовувати термін "ППП" для позначення

партнерства публічного сектора (державних і муніципальних органів влади) і приватного сектора (комерційних організацій), а термін "ДПП" - лише для партнерства між органами державної влади і приватним бізнесом. Таким чином, "ДПП є частковим випадком ППП, коли в якості публічного партнера виступають державні органи влади" [17].

Попри те, що термін "публічно-приватне партнерство" видається більш точним і коректним, у вітчизняному законодавстві та офіційних документах використовується термін "державно-приватне партнерство". Це зумовлено як традиціями нормотворення, так і прагненням підкреслити провідну роль держави у регулюванні та підтримці проєктів ППП.

Важливо також розуміти, що ППП не є статичним або однорідним явищем. Форми, моделі та механізми ППП постійно еволюціонують, адаптуючись до нових викликів і можливостей. Зокрема, останнім часом набувають поширення такі інноваційні форми ППП як "смарт-контракти" на основі блокчейн-технологій, "зелені" ППП для реалізації проєктів сталого розвитку, ППП у сфері цифрової інфраструктури тощо [12, 13].

Ця еволюція вимагає постійного оновлення теоретичного осмислення сутності ППП, його принципів і механізмів. Водночас, незмінним залишається розуміння ППП як партнерства, заснованого на гармонізації інтересів і синергії зусиль публічної влади і приватного бізнесу для досягнення суспільно значущих цілей.

Узагальнюючи наведені визначення, можна виділити такі ключові ознаки ППП, що відрізняють його від інших форм економічної взаємодії держави і бізнесу:

- 1) Договірна основа партнерства. ППП базується на юридично оформленому договорі (угоді, контракті) між публічним і приватним партнерами, який визначає їхні права, обов'язки, відповідальність, розподіл ризиків і винагород. На відміну від традиційних державних закупівель, де відносини між замовником і підрядником регулюються короткостроковим контрактом, ППП передбачає довгострокові договірні відносини (зазвичай від 10 до 50 років).

2) Об'єднання ресурсів і компетенцій партнерів. ППП передбачає поєднання фінансових, матеріальних, людських, інтелектуальних та інших ресурсів публічного і приватного партнерів для досягнення спільних цілей. Це дозволяє реалізувати масштабні та технологічно складні проєкти, які не під силу кожному партнеру окремо. При цьому приватний партнер зазвичай забезпечує більшу частину фінансування, технологій та управлінського досвіду, а публічний партнер надає адміністративні, регуляторні та фінансові механізми підтримки проєкту.

3) Розподіл ризиків і відповідальності між партнерами. Одним з ключових принципів ППП є оптимальний розподіл ризиків між публічним і приватним партнерами з урахуванням їхньої здатності управляти цими ризиками. Зазвичай приватний партнер бере на себе більшу частину операційних і комерційних ризиків (проєктування, будівництво, попит, експлуатація), а публічний партнер - політичні та регуляторні ризики. Таким чином досягається більш ефективне управління ризиками порівняно з традиційними методами реалізації інфраструктурних проєктів.

4) Орієнтація на досягнення результатів. ППП базується не просто на виконанні робіт чи наданні послуг приватним партнером, а на досягненні конкретних вимірюваних результатів (підвищення якості послуг, зменшення витрат, будівництво об'єктів "під ключ" тощо). Оплата приватного партнера безпосередньо пов'язана з досягнутими результатами і здійснюється за рахунок плати споживачів та/або платежів з публічного бюджету (так звані "платежі за доступність"). Це стимулює приватного партнера до оптимізації своєї діяльності та впровадження інновацій.

5) Суспільна значущість проєктів ППП. На відміну від суто комерційних проєктів, метою ППП є реалізація суспільно значущих, публічних інтересів - розвиток інфраструктури, надання публічних послуг, підвищення якості життя населення тощо. Це накладає на приватного партнера додаткові зобов'язання щодо забезпечення безперебійності, доступності та якості послуг для споживачів, а також вимагає від публічного партнера ефективного контролю за дотриманням публічних інтересів.

Наведені ознаки дозволяють відмежувати PPP від інших форм економічної взаємодії держави і бізнесу, таких як державні закупівлі, приватизація, оренда державного майна.

На відміну від держзакупівель, де держава повністю фінансує і контролює виконання робіт чи надання послуг приватною компанією на основі короткострокового контракту, в рамках PPP відбувається реальне об'єднання ресурсів, розподіл ризиків і відповідальності між партнерами на довгостроковій основі. При цьому приватний партнер не просто виконує завдання публічного партнера, а має право ініціативи та прийняття рішень щодо способів досягнення результатів.

На відміну від приватизації, яка передбачає повний перехід об'єктів з державної у приватну власність, при PPP право власності на об'єкт залишається у публічного партнера (принаймні на період дії договору), а приватний партнер лише отримує права на створення та/або управління об'єктом. Це дозволяє публічній владі зберегти стратегічний контроль над суспільно важливими об'єктами і, водночас, залучити ресурси та компетенції приватного сектора для підвищення ефективності їх функціонування.

Оренда державного майна передбачає передачу приватному партнеру прав користування публічним майном на певний строк без зобов'язань щодо його поліпшення чи модернізації. PPP, натомість, зазвичай включає інвестиційні зобов'язання приватного партнера щодо створення/реконструкції об'єкту та підвищення якості пов'язаних з ним публічних послуг.

Таким чином, публічно-приватне партнерство можна визначити як засновану на довгостроковому договорі форму співробітництва між публічним (державним, муніципальним) і приватним партнерами з метою реалізації суспільно значущих проєктів та надання публічних послуг шляхом об'єднання їхніх ресурсів і оптимального розподілу ризиків, відповідальності та винагород. Ключовими ознаками PPP, що відрізняють його від традиційних форм економічних відносин держави і бізнесу, є довгостроковість, об'єднання ресурсів, розподіл ризиків, орієнтація на результат і суспільна значущість.

Поглиблюючи розуміння сутності PPP, варто звернути увагу на його

принципи як основоположні засади, що визначають характер партнерських відносин між публічним і приватним секторами.

До ключових принципів ППП можна віднести:

1. Рівноправність сторін - публічний і приватний партнери мають рівні права та обов'язки в рамках договору ППП, несуть спільну відповідальність за його виконання.

2. Узгодження інтересів - партнери будують свої відносини на основі балансу публічних і приватних інтересів, знаходження компромісу між комерційними цілями бізнесу і суспільними потребами.

3. Справедливий розподіл ризиків - одна з ключових ідей ППП полягає в тому, що ризики мають розподілятися між партнерами відповідно до їхньої здатності ними управляти. Це дозволяє оптимізувати ризики проєкту в цілому.

4. Прозорість і конкурентність - вибір приватного партнера має здійснюватися на конкурсних засадах, з дотриманням принципів прозорості, рівного доступу та недискримінації. Всі істотні умови договору ППП мають бути чітко визначені та оприлюднені.

5. Орієнтація на результат - оплата послуг приватного партнера має бути прив'язана до досягнення ним певних показників ефективності та якості (KPI). Це стимулює приватного партнера до впровадження інновацій та оптимізації своєї діяльності.

6. Договірна основа - відносини між партнерами регулюються довгостроковим договором, який чітко визначає їхні права, обов'язки, відповідальність, порядок розподілу ризиків і вигод.

7. Суспільна значущість - предметом ППП можуть бути лише ті сфери та об'єкти, які мають важливе суспільне значення (критична інфраструктура, надання публічних послуг тощо). Інтереси суспільства є пріоритетними при реалізації проєктів ППП.

8. Гарантії прав партнерів - держава має забезпечити стабільні та прозорі "правила гри" для приватного партнера, гарантувати захист його прав власності та інвестицій, не допускати дискримінаційних дій.

9. Взаємна відповідальність - обидва партнери несуть відповідальність за

виконання своїх зобов'язань за договором ППП, мають право вимагати компенсації збитків у разі їх порушення іншою стороною.

10. Гнучкість і адаптивність - умови договору ППП мають передбачати механізми їх адаптації до можливих змін зовнішніх обставин (законодавчих, економічних, технологічних тощо), забезпечувати можливість перегляду окремих параметрів проєкту за згодою сторін [8].

Дотримання цих принципів є запорукою ефективності та взаємовигідності ППП, мінімізації ризиків зловживань і опортунізму з боку як публічного, так і приватного партнерів. Окрім правових принципів, важливу роль у розвитку ППП відіграють і етичні принципи партнерської взаємодії - довіра, доброчесність, повага, соціальна відповідальність. Саме ці принципи лежать в основі справжнього партнерства, орієнтованого на створення цінності для суспільства, а не лише на максимізацію приватних вигод.

Водночас, ППП не слід розглядати як альтернативу або заміну традиційним методам державного управління та фінансування. Скоріше, воно є доповненням до них, яке дозволяє залучити ресурси та компетенції приватного сектора для вирішення суспільно важливих завдань. Вибір оптимальної форми реалізації проєкту (державні закупівлі, ППП, приватизація тощо) має ґрунтуватися на ретельному аналізі його специфіки, масштабів, ризиків та очікуваних результатів.

Ще одним важливим теоретичним аспектом ППП є його вплив на розвиток інститутів та ділового середовища в країні. З одного боку, ефективне впровадження ППП потребує наявності розвиненої інституційної інфраструктури - законодавства, системи державного управління, фінансових ринків, механізмів захисту прав власності та контрактних зобов'язань тощо. Без цього фундаменту ППП ризикує перетворитися на джерело неефективності, корупції та розчарувань.

З іншого боку, практика реалізації проєктів ППП може стати каталізатором інституційних реформ та поліпшення ділового клімату. Вимоги приватних інвесторів щодо прозорості, верховенства права, захисту інвестицій стимулюють державу до вдосконалення регуляторного середовища, посилення гарантій прав

власності, розвитку конкуренції. Успішні проєкти ППП можуть слугувати прикладом для наслідування, підвищувати стандарти ведення бізнесу, сприяти поширенню кращих управлінських практик.

Цей двосторонній зв'язок між ППП та інституційним середовищем має враховуватися при формуванні політики щодо розвитку ППП. З одного боку, така політика має бути спрямована на створення необхідних інституційних передумов для ППП - вдосконалення законодавства, розбудову спроможності державних органів, розвиток фінансової інфраструктури тощо. З іншого боку, вона має стимулювати використання ППП як інструменту реформ, залучення інвестицій, запровадження інновацій у публічному секторі.

Розглянуті визначення та характеристики ППП відображають його багатогранну економіко-правову природу як механізму реалізації суспільно важливих проєктів на засадах рівноправності, спільної відповідальності та взаємної вигоди публічного і приватного секторів. Чітке розуміння сутності ППП, його відмінностей від інших форм економічної взаємодії держави і бізнесу є необхідною передумовою для формування ефективної політики щодо його розвитку та регулювання.

Інший важливий теоретичний аспект ППП - це принципи, на основі яких мають будуватися відносини публічного і приватного партнерів. До ключових принципів ППП відносять [15]:

1) Принцип рівності - публічний і приватний партнери мають рівні права та обов'язки в рамках ППП, несуть спільну відповідальність за його результати.

2) Принцип прозорості - процедури ініціювання, підготовки, відбору приватних партнерів, укладання угод та реалізації проєктів ППП мають бути прозорими, зрозумілими та відкритими для всіх зацікавлених сторін.

3) Принцип конкурентності - вибір приватного партнера має здійснюватися шляхом справедливих і конкурентних процедур, що забезпечують рівний доступ усіх потенційних учасників та оптимальне співвідношення ціни і якості.

4) Принцип ефективності - проєкти ППП мають забезпечувати вищу ефективність у порівнянні з традиційними публічними закупівлями за рахунок

оптимального розподілу ризиків, стимулів і компетенцій.

5) Принцип результативності - оплата послуг приватного партнера має бути прив'язана до досягнення ним певних вимірюваних результатів щодо обсягу та якості послуг.

6) Принцип підзвітності - публічний партнер має здійснювати контроль за виконанням приватним партнером своїх зобов'язань та досягненням цілей проєкту, при цьому громадськість повинна мати можливість моніторингу та оцінки результатів ППП.

7) Принцип справедливого розподілу ризиків і вигод - ризики проєкту мають розподілятися між партнерами відповідно до їхньої здатності ними управляти, а вигоди - пропорційно до внесків партнерів.

8) Принцип врахування інтересів усіх стейкхолдерів - при розробці та реалізації проєктів ППП мають враховуватися інтереси та очікування не лише безпосередніх партнерів, а й кінцевих споживачів послуг, територіальних громад, громадських організацій тощо.

9) Принцип гнучкості - угоди ППП мають передбачати механізми їх адаптації до змін зовнішнього середовища (законодавчих, економічних, соціальних), а також до потреб розвитку відповідних галузей і територій.

10) Принцип сталості - проєкти ППП мають бути орієнтовані на досягнення цілей сталого розвитку, тобто гармонійно поєднувати економічні, соціальні та екологічні аспекти.

Дотримання цих принципів є запорукою формування партнерських відносин між державою і бізнесом, орієнтованих на досягнення суспільно значимих результатів.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі.

У результаті проведеного дослідження, шляхом аналізу існуючих наукових підходів до визначення сутності публічно-приватного партнерства, автор робить висновок, що публічно-приватне партнерство являє собою довгострокове, юридично оформлене та суспільно орієнтоване співробітництво між публічною владою (на центральному та місцевому рівнях) та приватним бізнесом, засноване

на об'єднанні їх ресурсів, компетенцій, справедливому розподілі ризиків, витрат і вигод з метою реалізації суспільно значущих проєктів у різних сферах економічної та соціальної інфраструктури, а також надання якісних та економічно ефективних публічних послуг.

Окремо необхідно звернути увагу на те, що публічно-приватне партнерство дозволяє подолати "провали" традиційних механізмів державного управління та ринку у задоволенні зростаючих суспільних потреб, поєднуючи переваги публічного і приватного секторів - відповідальність, підзвітність та орієнтацію на суспільні інтереси першого, а також ресурси, технології, управлінську ефективність та інноваційність другого.

Ключовими сутнісними ознаками публічно-приватного партнерства, які відрізняють його від інших форм економічної взаємодії держави і бізнесу, є:

1) довгостроковість відносин (від 5 до 50 років), яка дозволяє партнерам здійснювати стратегічне планування та розподіляти ризики протягом усього життєвого циклу проєкту;

2) юридична оформленість у вигляді договору (контракту, угоди), який чітко визначає права, обов'язки та відповідальність сторін;

3) об'єднання ресурсів (фінансових, матеріальних, людських) та компетенцій (знань, умінь, досвіду) публічного і приватного партнерів для досягнення кращих результатів;

4) оптимальний розподіл ризиків, витрат і вигод між партнерами на основі принципу "хто може краще управляти ризиком, той і має його на себе брати";

5) орієнтація на досягнення кінцевих вимірюваних результатів (KPI), які є підставою для оплати послуг приватного партнера;

6) суспільна значущість проєктів ППП, їх спрямованість на задоволення публічних інтересів, надання соціально важливих послуг, розвиток інфраструктури тощо.

Ключовими принципами успішної реалізації проєктів публічно-приватного партнерства, за результатом дослідження, автором визначені наступні:

1) принцип рівноправності - держава і бізнес є рівними партнерами з точки

зору прав та обов'язків щодо проєкту ППП;

2) принцип узгодження інтересів - пошук балансу між публічними (суспільними) і приватними (комерційними) цілями та потребами;

3) принцип справедливого розподілу ризиків, витрат і вигод - кожен партнер бере на себе ті ризики, якими може ефективно управляти, та отримує справедливу винагороду;

4) принцип прозорості та конкурентності - вибір приватного партнера на прозорих конкурсних засадах, публічний доступ до інформації про проєкт;

5) принцип результативності - орієнтація на кінцеві вимірювані показники якості та ефективності послуг;

6) принцип гарантій прав партнерів - взаємна відповідальність за виконання зобов'язань, захист інвестицій та інтелектуальної власності;

7) принцип суспільної значущості - пріоритетність публічних інтересів, орієнтація на потреби та очікування громадян як кінцевих споживачів послуг.

Разом з цим, в Україні ще недостатньо уваги приділяється комплексному дослідженню практичних механізмів розвитку публічно-приватного партнерства з боку науковців у сфері публічного управління. Зокрема, потребують подальшої розробки питання визначення ефективних форм та моделей публічно-приватного партнерства, що стане темою подальших наукових досліджень.

Література

1. Брайловський І. А. Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / Донецький державний університет управління. Донецьк, 2014. 462 с.

2. Вінник О.М. Проблеми правового регулювання публічно-приватного партнерства: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.04 / Київ, 2020. 37 с.

3. Гриценко Л.Л. Державно-приватне партнерство як механізм децентралізованого управління розвитком регіональної економіки. *Бізнес Інформ*. 2019. №11. С. 110-116.

4. Дробот І., Макух К. Державно-приватне партнерство як інструмент розвитку інфраструктури регіону: зарубіжний досвід. *Проблеми економіки*. 2019.

№ 1 (39). С. 67-73.

5. Залознова Ю.С. Публічно-приватне партнерство в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 2 (44). С. 21-28.

6. Запатріна І. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 4. С. 62-86.

7. Застрожнікова І., Нестеренко О. Державно-приватне партнерство як механізм стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 24. С. 81-85.

8. Квітка С. А. Публічно-приватне партнерство як дієвий механізм взаємодії влади та бізнесу. *Аспекти публічного управління*. 2015. Т. 3, № 7-8. С. 47-55.

9. Круглов В. В. Державно-приватне партнерство: проблеми та перспективи розвитку в Україні. *Теорія та практика державного управління*. 2015. Вип. 2 (49). С. 127-133.

10. Крупа О.М. Державно-приватне партнерство: аналіз світового досвіду та шляхи розвитку в Україні : монографія. Житомир: Держ. ун-т «Житомир. політехніка». 2021. 140 с.

11. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. Дата оновлення: 03.09.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> (дата звернення: 10.05.2024)

12. Сатановська М. А. Державно-приватне партнерство як механізм розбудови інфраструктурних об'єктів: зарубіжний досвід. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2016. Т. 21, Вип. 1. С. 137-141.

13. Сімак С.В. Інституційний розвиток публічно-приватного партнерства: теорія, методологія, механізми державного управління: монографія. Київ: АМУ, 2016. 392 с.

14. Соколов М. Ю. Дефініції у сфері державно-приватного партнерства. *Наукові праці НДФІ*. 2014. Вип. 4. С. 38-54.

15. Турчак Д. В. Державно-приватне партнерство в інфраструктурних проектах: зарубіжний досвід та українські реалії. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2017. Т. 22, Вип. 10 (63). С. 142-145.

16. Узунов Ф. В. Формування ефективних інструментів реалізації державно-приватного партнерства України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 15. С. 133-135.

17. Філіпова Н., Старкова О. Державно-приватне партнерство як інструмент розвитку морських портів України. *Економіка та держава*. 2018. № 5. С. 53-57.

References

1. Brajlovs'kyj, I. A. (2014), "Public-private partnership: methodology, theory, development mechanism", Abstract of Ph. D. dissertation, Economy of industry, Donetskyj derzhavnyj universytet upravlinnia, Donetsk, Ukraine.

2. Vinnyk, O. M. (2020), "Problems of legal regulation of public-private partnership". Ph. D. Thesis, Economic and procedural law, Institute of Economic and Legal Research, Kyiv, Ukraine.

3. Hrytsenko, L. L. (2019), "Public-private partnership as a mechanism of decentralized management of the development of the regional economy", *Biznes Inform*, Vol. 11, pp. 110-116.

4. Drobot, I. O. and Makukh, K. A. (2019), "Public-private partnership as a tool for regional infrastructure development: foreign experience", *Problemy ekonomiky*, Vol. 1 (39), pp. 67-73.

5. Zaloznova, Yu. S. (2016), "Public-private partnership in Ukraine: state, problems and development prospects", *Ekonomichnyj visnyk Donbasu*, Vol. 2 (44), pp. 21-28.

6. Zapatrina, I. (2010), "Public-private partnership in Ukraine: prospects for implementation of infrastructure projects and provision of public services", *Ekonomika i prohnozuvannia*, Vol. 4, pp. 62-86.

7. Zastrozhnikova, I. V. and Nesterenko, O. M. (2019), "Public-private partnership as a mechanism for stimulating the socio-economic development of the regions of Ukraine", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, Vol. 24, pp. 81-85.

8. Kvitka, S. A. (2015), "Public-private partnership as an effective mechanism of interaction between government and business", *Aspekty publichnoho upravlinnia*, T. 3, Vol. 7-8, pp. 47-55.

9. Kruhlov, V. V. (2015), "Public-private partnership: problems and

prospects for development in Ukraine”, *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, Vol. 2 (49), pp. 127-133.

10. Krupa, O. M. (2021), *Derzhavno-pryvatne partnerstvo: analiz svitovoho dosvidu ta shliakhy rozvytku v Ukraini* [Public-private partnership: analysis of world experience and development path in Ukraine], Derzh. un-t “Zhytomyr. Politekhnik”, Zhytomyr, Ukraine.

11. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), The Law of Ukraine “About public-private partnership”, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> (Accessed 10 May 2024).

12. Satanovs'ka, M. A. (2016), “Public-private partnership as a mechanism for building infrastructure facilities: foreign experience”, *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu. Ekonomika*, vol. 21, no. 1, pp. 137-141.

13. Simak, S. V. (2016), *Instytutsijnyj rozvytok publichno-pryvatnoho partnerstva: teoriia, metodolohiia, mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia* [Institutional development of public-private partnership: theory, methodology, mechanism of public administration], AMU, Kyiv, Ukraine.

14. Sokolov, M. Yu. (2014), “Definitions in the field of public-private partnership”, *Naukovi pratsi NDFI*, Vol. 4, pp. 38-54.

15. Turchak, D. V. (2017), “Public-private partnership in infrastructure projects: foreign experience and Ukrainian realities”, *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu. Ekonomika*, vol. 22, no. 10 (63), pp. 142-145.

16. Uzunov, F. V. (2013), “Formation of effective tools for the implementation of public-private partnership of Ukraine”, *Investytsii: praktyka ta dosvid*, Vol. 15, pp. 133-135.

17. Filipova, N. V. and Starkova, O. V. (2018), “Public-private partnership as a tool for the development of seaports of Ukraine”, *Ekonomika ta derzhava*, Vol. 5, pp. 53-57.

Стаття надійшла до редакції 14.05.2024 р.