

Л. І. Тараш
д-р екон. наукІ. П. Петрова
м. Дніпропетровськ

УЗАГАЛЬНЕННЯ ПРАКТИКИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Постанова проблеми. Міжнародний досвід свідчить, що упродовж останніх десятиліть інтенсивно розвивається державно-приватне партнерство (ДПП), яке відображає процеси розширення традиційних і розбудову нових форм взаємовідносин держави і бізнесу із метою забезпечення конкурентоспроможного соціально-економічного розвитку. Визначаючи державно-приватне партнерство в системі економічних категорій, В.Г. Варнавський акцентує увагу на тому, що ДПП формується і проявляється у вигляді системи відносин [1]. Ці складні відносини усталюються у межах моделей фінансування, відносин власності і методів управління, які створює партнерство [2], тобто конкретних схем взаємовідносин між партнерами. Залежно від розподілення прав і зобов'язань, які приймають на себе державний і приватний учасники для реалізації мети конкретного проекту і які витікають із множини моделей власності, обраних ними, фінансування і організації управління, утворюються форми державно-приватного партнерства. У практичній діяльності партнерство держави і приватного сектору набуває різноманітних форм, що ускладнює їх використання. Практично всі дослідження з даної тематики в тій чи іншій мірі розглядають форми та моделі державно-приватного партнерства та здійснюють спроби їх класифікації.

На сьогодні існують різні класифікації форм взаємодії держави і приватного сектору в рамках державно-приватного партнерства. Перелік форм участі державного і приватного партнерів у реалізації проектів є відкритим, оскільки неможливо заздалегідь передбачити ні мету проекту, ні добровільно узяті на себе зобов'язання кожного із учасників. Нові форми ДПП виникають залежно від розподілу правомочностей власності між учасниками, а також обраних схем фінансування і моделей управління.

У складі моделей ДПП найважливішою групою моделей є моделі перерозподілу правомочностей державної власності між державою і приватним бізнесом. Відповідно до неоінституціональної теорії прав власності [3] під власністю розуміється "складний пучок відносин", де у згорнутому вигляді містяться всі способи потенційних взаємодій між економічними агентами щодо використання об'єкту (право володіння, право користування, право управління, право на дохід, право на капітальну вартість, право на безпеку і т. ін.). Державно-приватне партнерство здійснюється відносно об'єкту державної власності, право державної власності як набір часткових правомочностей з використання об'єкту розщеплюється на часткові правомочності. Процес розщеплення права власності полягає у передачі правомочностей приватному партнерові на основі добровільного двостороннього обміну. Передаючи частину правомочностей приватному партнерові, держава залишається власником свого об'єкту. Розкриваючи ступінь участі приватного партнера в

державно-приватних проектах залежно від масштабів передачі правомочностей власника, М.А. Дерябіна указує на два крайні полюси – звичайний контракт із збереженням за кожним партнером усіх прав власності і приватизація з повною передачею державної власності приватному партнерові, між якими розміщено безліч варіантів державно-приватних партнерських відносин [2].

Множинність моделей фінансування у рамках державно-приватного партнерства обумовлюється наявністю різних партнерів (державного і приватних), інструментів і джерел фінансування (власний капітал приватного партнера, кошти банків і інвестиційних фондів, бюджетні кошти, державні позики, гранти, державні гарантії та інші інструменти державної підтримки, податкові преференції, субсидії та інші різні платежі із бюджету і т. ін.), співвідношенням інструментів (боргових, пайових, гібридних), використаням проектного фінансування.

Численність організаційних моделей управління формується різними способами співробітництва державного і приватного партнерів, шляхом переуступання окремих функцій і контрактних зобов'язань, передавання об'єктів у зовнішнє управління, залучення третіх організацій тощо.

На сьогодні відомі більше 30 різних форм ДПП [4, с. 473]. У переліку відомих форм, що застосовуються на практиці, є [4; 5]: контракти на виконання робіт (надання послуг); контракти на управління; оренда, в тому числі лізинг; концесія; найбільш розповсюджені механізми концесійних моделей – BOT (Build, Operate, Transfer – будівництво – експлуатація / управління – передача), BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – будівництво – володіння – експлуатація / управління – передача), BOO (Build, Own, Operate – будівництво – володіння – експлуатація / управління), DBFO (Design, Build, Finance, Operate – проектування – будівництво – фінансування – експлуатація / управління) та інші; спільна діяльність; спільне підприємство.

Оскільки існує багаторічна практика використання форм державно-приватного партнерства, розглянемо особливості їх реалізації у країнах Заходу.

Метою статті є узагальнення практики використання форм державно-приватного партнерства для вивчення можливостей його застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Кожна країна має власний шлях розвитку державно-приватного партнерства. Співробітництво між партнерами здійснюється в рамках різних структур, з різною компетенцією, з різним комплексом завдань і джерел фінансування. Тому залежно від країни, структури і проекту існує велика кількість різних варіантів і схем застосування механізму державно-приватного партнерства. При цьому використовуються моделі партнерства ко-

нтрактного (договірною) та інституціонального (спільне підприємство або інституційно відокремлений об'єкт) характеру.

Договірні форми ДПП охоплюють моделі, де одна або декілька функцій з проектування, фінансування, будівництва, відновлення (реконструкції, модернізації), експлуатації передається приватному партнеру на основі угоди. У більшості країн основною моделлю є концесія. Особливістю взаємодії держави і приватного сектору є прямий зв'язок між приватним партнером і кінцевим користувачем. Оплата складається із зборів користувачів за наданні послуги або за необхідності доповнюється за рахунок державних субсидій. У країнах з середнім і низьким рівнем доходу, згідно з методологією Світового банку, до концесії включають ті

проекти ДПП, що реалізуються на основі такого договору: приватний партнер отримує об'єкт у користування і володіння на термін дії укладеної угоди, а після її завершення передає об'єкт у власність держави. Приватний партнер несе операційні та інвестиційні ризики [6]. Залежно від мети або завдань укладеної угоди, приватний партнер виконує покладені на нього функції: "реконструкція – експлуатація – передача", "відновлення – оренда – передача", "будівництво – експлуатація – передача". Крім концесії, різновидами договірної форми ДПП є контракти на управління, орендні договори, продаж активів, проекти, що передбачають нове будівництво "під ключ" (табл. 1).

Таблиця 1

Моделі державно-приватного партнерства за регіонами у 1990-2013 рр. (складено авторами на основі [7])

Країни	Концесії		Продаж активів		Проекти, що передбачають нове будівництво "під ключ"		Контракти на управління і орендні договори	
	кількість, од.	об'єм інвестицій, млн дол.	кількість, од.	об'єм інвестицій, млн дол.	кількість, од.	об'єм інвестицій, млн дол.	кількість, од.	об'єм інвестицій, млн дол.
Латинська Америка та Карибський басейн	629	236,953	147	251,726	995	355,485	70	993
Східна Азія і Тихоокеанський район	20	10,324	10	20,17	98	67,259	23	209
Південна Азія	311	64,231	27	20,813	670	288,628	19	287
Європа та Центральна Азія	75	29,722	335	123,88	383	190,126	56	6,065
Африка на південь від Сахари	84	10,327	44	25,444	310	113,875	61	115
Близький Схід і Північна Африка	352	51,515	166	76,049	1220	254,983	41	227
Усього	1471	403,072	729	518,082	3676	1270,356	270	7,896

Контракти на управління та орендні договори – приватна компанія бере на себе управління державною власністю (ризик несе держава) або отримує її в оренду на фіксований період (операційний ризик несе приватний партнер), при цьому як право власності, так і інвестиційні рішення залишаються за державою.

Проекти, що передбачають нове будівництво "під ключ" – приватні компанії будують і експлуатують нові об'єкти на період, зазначений у контракті. У рамках договору приватна компанія виконує покладені на неї функції: "будівництво – експлуатація/управління – передача"; "будівництво – володіння – експлуатація – передача"; "проекткування – будівництво – володіння – експлуатація". Приватна компанія несе всі ризики.

Продаж активів – приватне підприємство купує пакет акцій у статутному капіталі державного підприємства шляхом продажу активів, публічного розміщення акцій або програм масової приватизації.

Більшість договірних форм ДПП реалізуються у Латинській Америці і Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Більша частина проектів ДПП здійснюється у рамках проектів, що передбачають нове будівництво "під ключ" (60% угод та 58% усіх світових інвестицій в

проекти ДПП) та концесії (24% угод і 18% всіх світових інвестицій у проекти ДПП) [7].

В інших моделях, поширених у країнах Європейського Союзу, приватний партнер управляє об'єктом в інтересах державного партнера. Платежі приватний партнер отримує регулярно тільки від держави. Прикладом такої взаємодії є "Private Finance Initiative" (PFI) у Великобританії, "Contrat de partenariat and equivalents" у Франції, "Betriebsmodell" у Німеччині.

Private Finance Initiative. Програма приватного фінансування (PFI), основна модель ДПП у Великобританії, була введена в 1992 році урядом Джона Мейджора як спосіб залучення управлінських навичок і комерційного досвіду приватного сектору з метою проектування, будівництва, фінансування та експлуатації об'єктів, які є державною монополією у неприєвбливих з ринкових позицій галузях (виробничої та соціальної інфраструктури) на основі довгострокових контрактних зобов'язань. У цій моделі оплата праці приватному партнеру не набуває форми зборів від користувачів, на відміну від концесій, а є регулярними платежами, які сплачуються державним партнером. Ці платежі можуть бути фіксованими, але також можуть розраховуватися, наприклад, на основі наявності робіт

або пов'язаних послуг, або навіть на основі рівня використання таких робіт. За даними Казначейства Її Величності налічується близько 717 проектів загальною вартістю 54,7 млрд фунтів стерлінгів [8, с. 1]. Однак у зв'язку з кризовими явищами в економіці в останні роки уряд Великобританії розробляє новий підхід до державно-приватного партнерства на основі посилення регулювання, проведення міжгалузевого аналізу і планування, поєднання традиційних і нових інструментів державно-приватного партнерства [9, с. 67]. Казначейством Її Величності в грудні 2012 року опубліковано "Новий підхід до державно-приватного партнерства" [10], в якому розкривається нова модель державно-приватного партнерства – PF2 (Private Finance 2). PF2 має нову структуру фінансування, де частка державного фінансування набагато менше порівняно з попередньою моделлю PFI. Крім цього, PF2 забезпечує виконання контракту набагато швидше і дешевше порівняно з PFI. Отже, PF2 поєднує в собі потенціал PFI з новими інструментами до фінансування інфраструктури.

"*Contrat de partenariat and equivalents*" у Франції. Договір про партнерство і його еквіваленти включає договір про партнерство (*contrat de partenariat*), довгострокову оренду муніципальної власності (*bail emphytéotique administratif*), довгострокову оренду нерухомого майна в секторі охорони здоров'я (*bail emphytéotique hospitalier*), оренду державного майна (*autorisations d'occupation temporaire du domaine public*) і орендний договір з правом попереднього викупу (*bail avec clause de rachat anticipé*) [11, с. 8-10].

Договір про партнерство – договір, на підставі якого державна або приватна юридична особа забезпечує фінансування, проектування, будівництво, реконструкцію, управління та обслуговування інфраструктури або надання послуг за плату, яка виплачується його державним партнером на довгостроковій основі. Договір про партнерство – це модель контрактної форми ДПП, яка застосовується в будь-якій

діяльності і в будь-якому секторі на відміну від інших моделей договору.

Різновидом договору про партнерство є довгострокова оренда муніципальної власності (BEA) і довгострокова оренда нерухомого майна в секторі охорони здоров'я (VEN). Ці моделі передбачають передачу приватному партнерові права на будівництво на тій земельній ділянці, що належить державі або місцевим органам влади. При введенні в експлуатацію об'єкта права приватного партнера обмежуються технічним обслуговуванням і управлінням. Дані моделі менш пристосовані для отримання додаткових доходів (доходу користувачів). Сферами застосування для BEA є поліція, юстиція та оборона, а для VEN – сектор охорони здоров'я.

Оренда державного майна була введена в дію в 1994 році, яка дає право суб'єкту приватного сектора будувати будинок на державній земельній ділянці. Після чого, будівля надається в оренду органам державної влади. Право власності на будівлю передається органам державної влади по закінченню терміну дії договору. На відміну від оренди державного майна, орендний договір з правом попереднього викупу нерухомості передбачає право купівлі органами державної влади будівлі до закінчення терміну дії договору. Оренда державного майна і оренда з правом попереднього викупу нерухомості використовується в сферах оборони, внутрішньої безпеки і міліції.

У Франції з 2005 по 2012 рік укладено 257 договорів про партнерство та його еквівалентів [12]. Обсяг інвестицій за моделями договору про партнерство представлено на рис. 1. Кількість угод з форм договору про партнерство свідчить про те, що 66,1% проектів укладено у вигляді договору про партнерство, 18,3% – довгострокової оренди муніципальної власності (BEA), 11,7% – довгострокової оренди нерухомого майна в секторі охорони здоров'я (VEN) і 3,9 % – оренди державного майна (AOTs) і AOTs з правом попереднього викупу для органів державної влади.

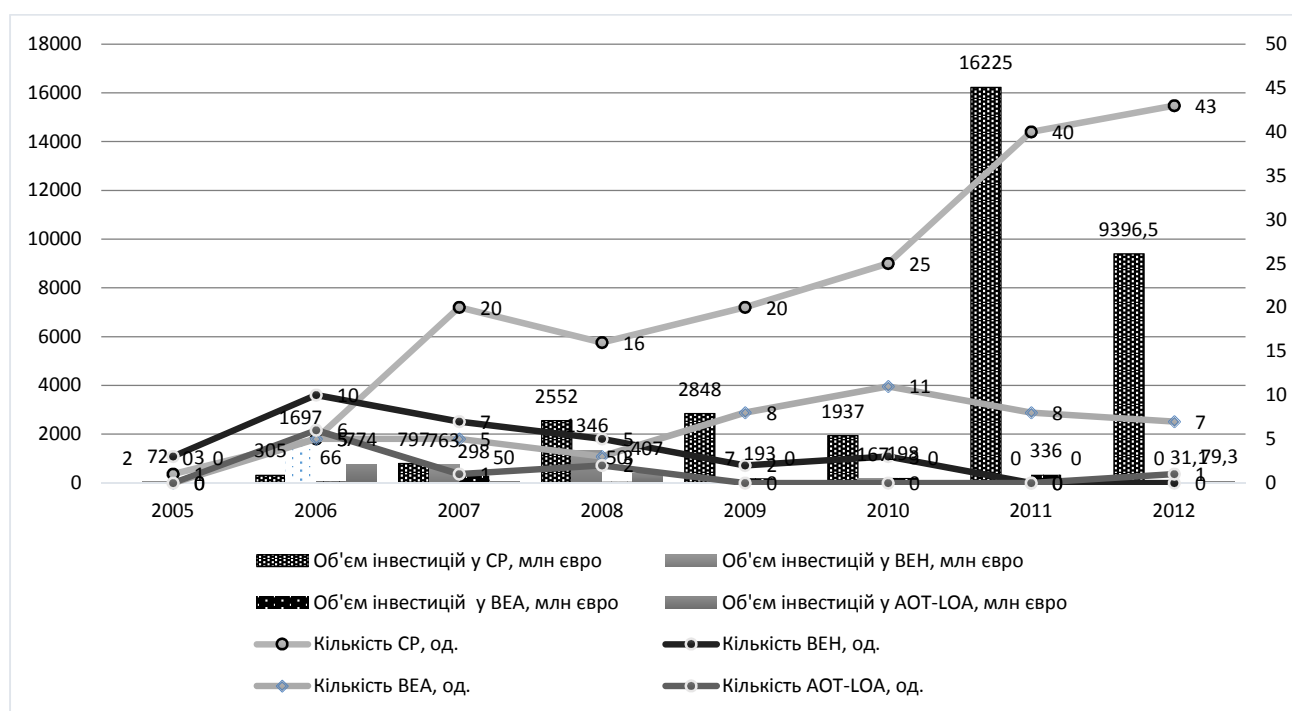


Рис. 1. Обсяг інвестицій і кількість за моделями договору про партнерство за 2005-2012 роки [12, с. 10; 13, с. 6]

"Betreibermodell" у Німеччині. Контрактна форма державно-приватного партнерства включає такі моделі [14]: придбання (Е-модель), власника (І-модель), лізингову (L-модель), орендну (М-модель) та концесійну (К-модель).

У Німеччині реалізуються всі моделі контрактної форми державно-приватного партнерства (рис. 2). За даними національного центру ДПП Німеччини ЦРР

Deutschland AG [15] у Німеччині за 2002-2013 роки підписано 190 проектів, з яких 174 проекти в соціальному будівництві та 16 проектів в дорожньому будівництві. Обсяг інвестицій в соціальне будівництво склало 5025 млн євро, а в дорожнє будівництво – 2438 млн євро. Основна частина проектів орієнтована на освіту, охорону здоров'я і дозвілля.

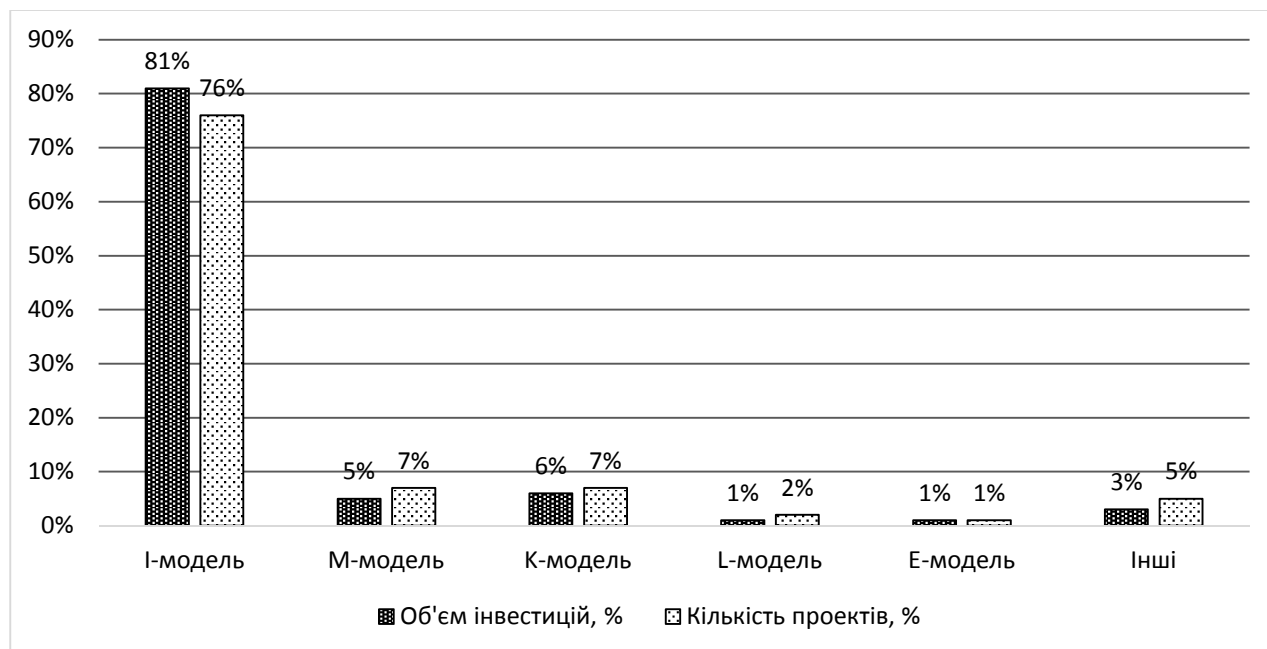


Рис. 2. Розподіл моделей контрактної форми ДПП за кількістю та обсягом інвестицій (станом на 30.09.2013 року) [15, с.12-13]

Модель власника (І-модель) – приватний підрядник забезпечує проектування, будівництво, фінансування та експлуатацію об'єктів державного сектора. У момент експлуатації і в момент закінчення строку дії договору власність належить державному сектору. Плата складається з періодичного платежу для підрядника, фіксується в договорі і включає кошти на планування, будівництво, експлуатацію, фінансування і придбання власності, можливі додаткові податки на комерційний прибуток, а також покриття ризиків [14].

Модель придбання (Е-модель) передбачає проектування, будівництво, фінансування та експлуатацію власності приватного підрядника, яка використовується замовником (державним сектором). В момент закінчення строку договору право власності передається замовнику. Плата складається з періодичного платежу для підрядника, фіксується в договорі і включає кошти на планування, будівництво, експлуатацію, фінансування і придбання власності, можливі додаткові податки на комерційний прибуток, а також покриття ризиків (лізингова оплата з передачею права власності замовнику) [14].

Лізингова модель (L-модель) – приватний підрядник здійснює проектування, будівництво, фінансування, експлуатацію і реконструкцію об'єктів державного сектора. Однак, на відміну від моделі придбання ДПП, приватний підрядник не зобов'язаний передавати право власності в кінці терміну дії договору. Швидше, він має право вибору: або повернути право

власності, або купити за попередньо розрахованою залишковою вартістю об'єкта. В якості плати за користування, підрядчик сплачує регулярні внески ("оренда"), які так само, як ціна для викупу вказані в договорі.

Орендна модель (М-модель) – приватний підрядник здійснює проектування, будівництво, фінансування, експлуатацію власності державного сектора. Орендна модель, на відміну від лізингової, не передбачає право опції купити за заздалегідь зафіксованою ціною. Власність може бути придбано в момент виконання контракту (в момент експлуатації) за ринковою вартістю.

Концесійна модель (К-модель) – приватний підрядник здійснює проектування, будівництво, фінансування та експлуатацію об'єкта державної власності та надає громадські послуги. Фінансується безпосередньо користувачами [14].

Порівняльна характеристика моделей контрактної форми ДПП у Німеччині представлена в табл. 2.

Інституціональні форми ДПП, на відміну від контрактних, передбачають співробітництво між державним і приватним учасниками у рамках окремої структури шляхом створення установи, що спільно належить державному та приватному секторам (партнерства у вигляді об'єднань підприємств, холдингів, корпоративних партнерств (господарських товариств) або контроль приватним сектором державного підприємства.

Характеристика моделей контрактної форми ДПП в Німеччині
[16, с. 6]

Особливості		Модель придбання (Е-модель)	Модель власника (І-модель)	Лізингова модель (L-модель)	Орендна модель (М-модель)	Концесійна модель (К-модель)
Власність на спорудження	Виконання договору	Замовник		+		+
		Підрядник	+		+	+
	Закінчення строку дії договору	Замовник	+	+	опція	+
		Підрядник				+
Вид плати	Плата за послугу			+		
	Регулярні внески			+		+
	Фінансування користувачами					+
	Лізингова плата (з передачею права власності)		+		+	

У країнах поширені різноманітні терміни для позначення інституційних форм і відповідних моделей – "Спільні підприємства" (*joint venture (JV)*) у Великобританії, "Співтовариство змішаної економіки" або "Державно-приватне співтовариство" (*Société d'économie Mixte (Sem)*) у Франції, "Інституційна модель" або "G-модель" (*PPP-Gesellschaftsmodell*) у Німеччині тощо.

У Великобританії *спільні підприємства* (*joint venture (JV)*) здійснюються на основі організації змішаних державно-приватних акціонерних товариств або продажу бізнесу частини акцій в існуючих державних підприємствах [9, с. 68]. Ще одним різновидом інституційної форми є створений для реалізації проекту об'єкт (часто без створення юридичної особи), але є інституційно відокремленим (фонд, траст, спеціальна юридична особа (*Special Purpose Vehicle*)).

У Франції органи державної влади створюють інституційні структури, зокрема для управління державними послугами на місцевому рівні (наприклад, для послуг із водопостачання тощо). Місцеві публічні підприємства створюються у відповідності з приватним правом надання послуг громадського інтересу. Органи державної влади володіють контрольним пакетом акцій в акціонерному товаристві, яке відповідає англійському варіанту акціонерного товариства з обмеженою відповідальністю. Виділяють три моделі державних підприємств у Франції [17]: співтовариство змішаної економіки або державно-приватне співтовариство (*Société d'économie Mixte*), місцеве державне співтовариство територіального планування (*Société publique locale 'aménagement*) і місцеве державне співтовариство (*Société publique locale*).

У Франції функціонує 1158 місцевих державних підприємств (рис. 3), з них 1001 *Sem*, що становить 87% від загальної кількості, 119 – *Spl* (10%) і *Spla* – 38 (3%) [18, с. 9]. За розміром статутного капіталу провідні позиції займає "Співтовариство змішаної економіки" з розміром 3441 млн євро (97%), місцеве державне співтовариство територіального планування з 83 млн євро (2%) та місцеве державне співтовариство з 33 млн євро (1%). Обороти від діяльності *Sem* становить 11560 млн євро при загальному розмірі річного обсягу інвестицій в 11926 млн євро, оборот від діяльності місцевого державного товариства територіального планування – 125 млн євро (1%) і місцевого дер-

жавного співтовариства – 240 млн євро (2%). Ефективність діяльності місцевих державних підприємств визначається зайнятістю співробітників або еквівалентом повної зайнятості. У *Sem* еквівалент повної зайнятості становить 49875 (95%), *Spl* – 2415 (4%) і в *Spla* – 381 (1%).

Співтовариство змішаної економіки (*Sem*) введено у французьку практику в 1983 році, передбачає фінансування діяльності як державними, так і приватними суб'єктами господарювання. У співтоваристві передбачено сім акціонерів, які можуть бути представлені приватними організаціями, такими як: банки, компанії, торгові палати або промисловість. На відміну від *Sem*, у місцевому державному співтоваристві територіального планування (*Spla*) та місцевому державному співтоваристві (*Spl*), фінансування передбачено лише державне.

У *Sem* законом визначено розміри акцій акціонерного капіталу від 50 до 85%, які повинні бути у володінні державних органів. У виконанні своїх зобов'язань *Sem* не обмежується територією відповідних органів місцевого самоврядування [17].

Місцеве державне товариство територіального планування створено у 2006 році з метою узаконити нові моделі кооперації між державними партнерами [17]. Цей тип взаємин потребує, як мінімум, двох місцевих органів влади (муніципальних установ) для створення державного підприємства, яке фінансується лише органами державної влади. У цій формі відсутні приватні акціонери. Крім того, *Spla* обмежена регіональним та міським плануванням і не може функціонувати за межами повноважень територіальних органів влади / муніципальних установ.

З 2010 року органи місцевої влади мають права засновувати місцеві державні товариства (*Spl*), діяльність яких виходить за рамки регіонального та міського планування. *Spl* спеціалізується на будівництві або інших видах послуг громадського інтересу. Однак їх діяльність може бути здійснена лише в межах території державних акціонерів.

У Німеччині застосовують *інституційну модель (G-модель)* – державний і приватний сектори створюють спільні підприємства для проектування, будівництва, фінансування та експлуатації об'єкта державної власності [14]. Особливістю ДПП у Німеччині є змі-

шані форми з елементами як контрактних так і інституційних моделей партнерської взаємодії держави та приватного сектору.

Висновки. Державно-приватне партнерство як економічна категорія є сукупністю відносин права власності, фінансово-економічних, організаційно-управлінських і правових відносин, які складаються

між державою і приватним партнером у межах моделей фінансування, відносин власності і управління з приводу участі в системі узгоджених видів діяльності по створенню цінності, які утворюють множину форм державно-приватного партнерства і є основою для обрання конкретної схеми взаємовідносин між партнерами для реалізації окремого проекту.

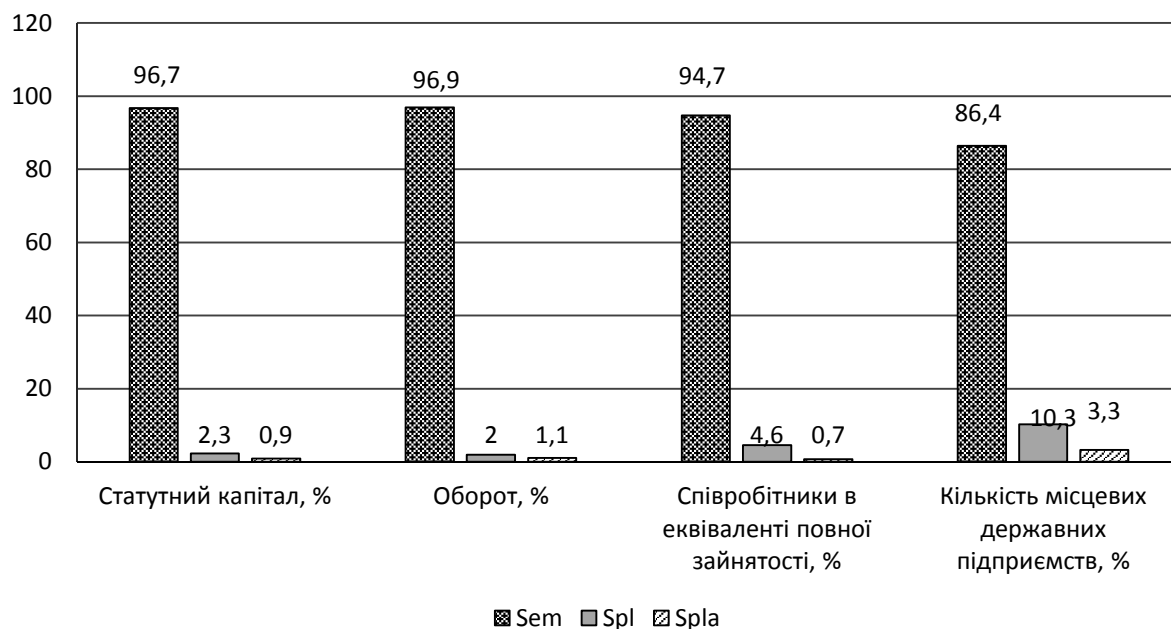


Рис. 3. Динаміка розвитку місцевого державного підприємства за моделями [18, с. 33]

Практика застосування державно-приватного партнерства в країнах Заходу свідчить про те, що явною є тенденція зростання впливу ДПП на розвиток економіки, і здійснюється в соціально значущих і необхідних для економіки галузях, недостатньо прибуткових для приватного капіталу, капіталомістких, із великим терміном окупності вкладень, але у той же час необхідних з точки зору економічного розвитку держави і забезпечення модернізації економіки. Основну масу проектів ДПП, що реалізуються у країнах Заходу, складають проекти, пов'язані з інфраструктурними об'єктами. В останні роки сфери застосування і форми використання ДПП значно розширюються.

Отже, спираючись на світовий практичний досвід західних країн у впровадженні державно-приватного партнерства, для України необхідно критично переіняти, пристосувати і закріпити цей інститут ринкової економіки в країні, сформувавши як самостійний та інституційно оформлений напрям в організації співпраці держави і бізнесу у вітчизняних умовах, визначити сфери застосування, забезпечити подальший розвиток.

Список використаних джерел

1. Варнавский В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии [Электронный ресурс] / В. Варнавский // Вестн. Ин-та экономики РАН. – 2008. – №3. – Режим доступа: <http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Varnavskiy.pdf>.

2. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>.

3. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) [Электронный ресурс] / Р.И. Капелюшников. – М.: МГИМО. – 1990. – Режим доступа: <http://www.libertarium.ru>.

4. Медведева Г.Б. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия двух институтов [Электронный ресурс] / Г.Б. Медведева, Л.А. Захарченко. – Режим доступа: <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/1456/1/Medvedeva.pdf>.

5. Резниченко Н.В. Модели государственного партнерства [Электронный ресурс] / Н.В. Резниченко // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. Менеджмент. – 2010. – Вып.4. – С.58-83. – Режим доступа: <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/486.pdf>.

6. Methodology Private Participation in Infrastructure Database [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ppi.worldbank.org/resources/ppi_methodology.aspx.postanovleniyu_9.pdf.publichnochastnogo-partnerstva-v-Ukraine-poka-ne-vyzyvaet-interesa-u-vlasti-Irina-Zapatrin-97608/.

7. Regional Snapshots. The World Bank&PPIAF [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ppi.worldbank.org/>.

8. UK Private Finance Initiative Projects: Summary data as at March 2012 [Электронный ресурс] / НМ

- Treasury. – 9 p. – Режим доступу: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/207369/summary_document_pfi_data_march_2012.pdf.
9. Варнавский В. Новые подходы к финансированию инфраструктуры в Великобритании / В. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 9. – С. 67-74.
10. A new approach to public private partnerships [Электронный ресурс] / HM Treasury, December 2012. – 105 p. – Режим доступу: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/205112/pf2_infrastructure_new_approach_to_public_private_partnerships_051212.pdf.
11. France PPP Units and Related Institutional Framework [Электронный ресурс] / European PPP Expertise Centre, 2012. – 43 p. – Режим доступу: http://www.eib.org/epcc/resources/epcc_france_public_en.pdf.
12. Le marche des contrats globaux des contrats de partenariat et assimilables (CPA) [Электронный ресурс] / 11^{me} édition Rapport semestriel des Estimations Statistiques Au 31/12/2011. – Режим доступу: http://www.cefoppp.org/upload/pdf/Telecharger_le_rapport_des_Estimations_Statistiques_20120524145526.pdf.
13. Le marché des contrats globaux des contrats de partenariat et assimilables (CPA) [Электронный ресурс] / 13^{ime} édition Rapport semestriel des Estimations Statistiques Au 31/12/2012 – Режим доступу: http://www.cefoppp.org/upload/pdf/20130411174345_Estimation_statistique_au_31_decembre_2012_rapport_numer_0_13.pdf.
14. Bbersicht PPP – Vertragsmodelle / PPP Task Force im BMVBS [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.pppprojektbank.de/fileadmin/user_upload/Downloads/PPP-Modelle.pdf.
15. Bberblick zu ЦPP-Projekten im Hoch- und Tiefbau in Deutschland Berlin, den 30. September 2013 [Электронный ресурс] / Bberblick zu ЦPP in Deutschland. – 25 p. – Режим доступу: http://www.partnerschaften-deutschland.de/fileadmin/Daten/OEPP-Markt/OEPPMarktzahlen/130930_Projektbank_PPP-Projekte_Dt_Stand_EndeSep2013.pdf.
16. Рынок государственно-частных партнерств (ГЧП) в Германии (Федеральное министерство финансов) [Электронный ресурс] / Материалы в рамках визита делегации Комитета по собственности в Федеративную Республику Германия для обмена опытом по изучению германской практики законодательного обеспечения управления публичной собственностью и организации сотрудничества государства и бизнеса. (1-5 декабря 2008 года, ФРГ, Потсдам) – Режим доступу: <http://www.komitet25.km.duma.gov.ru/site.xp/050057056.html>.
17. Entreprises publiques locales [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lesepl.fr/Anglais.php>.
18. Epl scope 2013 Le barometre des Entreprises publiques locales [Электронный ресурс] / Fйдйration des Epl. – Режим доступу: http://www.lesepl.fr/pdf/Eplscope_barometre_Epl_2013.pdf.

В. А. Ткаченко
академік АЕН України
д-р екон. наук
м. Дніпропетровськ

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ СКЛАДНИХ САМОРЕГУЛЮЮЧИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Постановка проблеми у загальному виді

Труднощі перехідного періоду, який в Україні досяг, можливо, десь близько середини свого природного терміну, вимагає розробки незнані до цього стратегії соціально-економічного розвитку, яка повинна бути направлена, перш за все, на формування та функціонування інституціональної системи державного і муніципального (місцевого) управління сукупністю життєвої діяльності, яка б стимулювала ініціативну творчу економічну діяльність та розвивала підприємницьку активність (не бізнес, а підприємництво) на основі економічного зростання, та структурно інноваційних перевтілень виробничого комплексу, утвердження сучасної цивілізаційної соціальної інфраструктури і механізмів оперативного управління на основі соціально-ринкових відносин.

Нажаль у нашій сучасності становлення інституціональної системи управління економікою з соціально-ринковими відносинами не можливе через відсутність цілого ряду теоретичних питань і практики

управління. У сьогоднішні дискусійними залишаються ключові категорії економічної теорії: «інститут», «інституції» і «інституціональна система суспільства»; узгодження поєднання об'єктивного і суб'єктивного в процесі становлення усвідомленої діяльності); колабораціонізм чи дискретність природного розвитку інституціональних перевтілень (трансформації) і таке інше.

В такому підході не може бути сумнівів, бо ж константою щоденного економічного буття є сама влада, яка являє собою аспект у відносинах між людьми, – властивість одної людини чи цілої групи людей нав'язувати свої цілі, своє бачення того чи іншого явища. Саме економічні відносини акумулюють в собі найвищу ступінь влади. Ми маємо на увазі владу власника, владу менеджменту, владу профспілок, владу місцевих інституцій, інституцій управління, владу держави, владу грошей і т.д.

«Влада, – відмічав Е. Тоффлер – невід'ємна частина процесів виробництва, і це є істиною для всіх