

DOI: [10.32702/2307-2105-2019.8.46](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.8.46)

УДК 351.71:338.242

*О. Л. Малін,  
к. ю. н., доцент, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту  
Одеського національного політехнічного університету, м. Одеса  
ORCID: 0000-0003-2113-6014*

## **СТАНОВЛЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

*O. L. Malin  
PhD (in Law), Associate Professor,  
Associate Professor of the Accounting, Analysis and Audit Department  
Odessa National Polytechnic University, Odessa*

### **PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP FORMATION AS A SYSTEM OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC RELATIONS**

*У статті досліджено історію становлення державно-приватного партнерства як системи організаційно-економічних відносин, яка розкриває генезис та протоформи ДПП. Поняття публічно-приватного партнерства застосовується у тих країнах, де публічним партнером виступають як органи державної влади, так і місцевого самоврядування, громадські організації, благодійні фонди. За таким партнерством державний партнер приймає необхідні нормативно-правові акти, здійснює цільове планування, окреслюючи цілі та завдання партнерства, якість та ціни надання послуг, механізм моніторингу виконання проектів. Приватний партнер безпосередньо займається виконанням проекту партнерства: вкладає власні кошти або інші ресурси, включаючи новітні управлінські технології, знання, досвід. Представники громадськості здійснюють незалежну експертизу, об'єктивно займаючи активну позицію. Можна стверджувати, що висвітлені протоформи ДПП по суті є скоріше перерозподілом функціоналу управління між державою та бізнес-сектором, ніж партнерством, як воно визначене раніше (виняток: окремі елементи концесії). Тому цілком логічне, що набуття державою повного управлінського функціоналу призвело до занепаду і зникнення певних протоформ ДПП (відкуп, каперство, торгівельно-військове найманство). На зміну їм у другій половині ХХ ст. прийшли інші форми державно-приватного партнерства. В Україні інтерес до визначення сутності державно-приватного партнерства та дотичних явищ, що визначаються згаданими вище термінами (публічно-приватне, суспільно-приватне, приватно-державне, муніципально-приватне, приватно-суспільне партнерство) та їх ідентифікації останні роки значно зростає. Можна підсумувати таке: історично підтверджено, що сумісне використання державою і приватними суб'єктами ресурсів для досягнення певних цілей кожної сторони даних відносин було економічно вигідним, оскільки в основу партнерських відносин було покладено, у першу чергу, економічні інтереси сторін, а інші – у другу. Чи залишилося саме так на сьогодні – потрібно дослідити.*

*The article examines the history of public-private partnership as a system of organizational and economic relations, which reveals the genesis and protoforms of PPP. The concept of public-private*

*partnership is used in those countries where the public partner is both public authorities and local governments, NGOs, charitable foundations. Under such a partnership, the state partner adopts the necessary regulations, carries out targeted planning, outlining the goals and objectives of the partnership, the quality and prices of services, the mechanism for monitoring project implementation. The private partner is directly involved in the implementation of the partnership project: invests its own funds or other resources, including the latest management technologies, knowledge, experience. Members of the public carry out independent expertise, objectively taking an active position. It can be argued that the highlighted PPP protoforms are essentially a redistribution of management functions between the state and the business sector, rather than a partnership, as defined earlier (exception: individual elements of the concession). Therefore, it is quite logical that the acquisition of full administrative function by the state has led to the decline and disappearance of certain protoforms of PPP (ransom, piracy, trade and military mercenaries). To replace them in the second half of the twentieth century, other forms of public-private partnership came. In Ukraine, interest in defining the essence of public-private partnership and related phenomena, defined by the above-mentioned terms (public-private, public-private, private-public, municipal-private, private-public partnership) and their identification has grown significantly in recent years. We can summarize the following: it has been historically confirmed that the joint use of resources by the state and private entities to achieve certain goals of each party was economically advantageous, because the partnership was based primarily on economic interests of the parties, and others – in the second. Whether this is the case today remains to be seen.*

**Ключові слова:** становлення; державно-приватне партнерство; система; генезис; протоформи; поняття; приватний; форма.

**Key words:** formation; public-private partnership; system; genesis; protoforms; concept; private; form.

**Постановка проблеми.** На підставі аналізу становлення, розвитку та занепаду протоформ ДПП можна узагальнити, що суттєво відрізняючись за ознаками «сутність», «період виникнення», «характер», «наслідки» та «недоліки», всі вони виникли під впливом двох чинників:

- а) інтерес сторін;
- б) нерозвиненість держави та її інститутів, нестача ресурсів.

Останній чинник не дозволяв державі самостійно досягти своїх економічних, політичних та інших цілей. Тому вона делегувала частину функцій і ресурсів бізнес-сектору, який за винагороду задовольняв потреби держави, виконуючи за неї певні функції.

Коли держава досягала спроможності самостійно вирішувати поставлені задачі, певна проформа ДПП становилася непотрібною, тому приходила у занепад.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розвиток та функціонал протоформ державно-приватного партнерства та дотичну проблематику ретельно досліджено вченими: І. Браїлівським [1], В. Варнавським [2], його окремі форми розкрито, зокрема І. Дубок [3], М. Ростовцевим, Т. Єфіменко [4], О. Гурою [5], С. Сімак [6], І. Косач [7], А. Мельник, Х. Ванг [8], В. Круглов [9], Каюн Куй, Є. Зав'ялова [10], Е. Шаманіна, С. Філіппова [11], І. Щербакова.

За логічною схемою від відкупу, каперства, найманства до концесії проводив дослідження І. Браїлівський, інші проводили вибіркові дослідження. Так серед тих хто досліджував *відкуп*, як протоформу ДПП можна виділити наступних вчених: М. Ростовцева та В. Бондарєва. *Каперство*, як протоформу ДПП, і впершу чергу можна виділити І. Браїлівського та Г. Комарницьку. *Найманство*, як протоформа ДПП, досліджували І. Дупуй, З. Зальцман, О. Субтельний, Т. Єфіменко [4]. *Концесію* – Г. Аганбен, Е. Талапіна, Я. Левченко, О. Овсянюк-Бердадіна та Г. Комарницька.

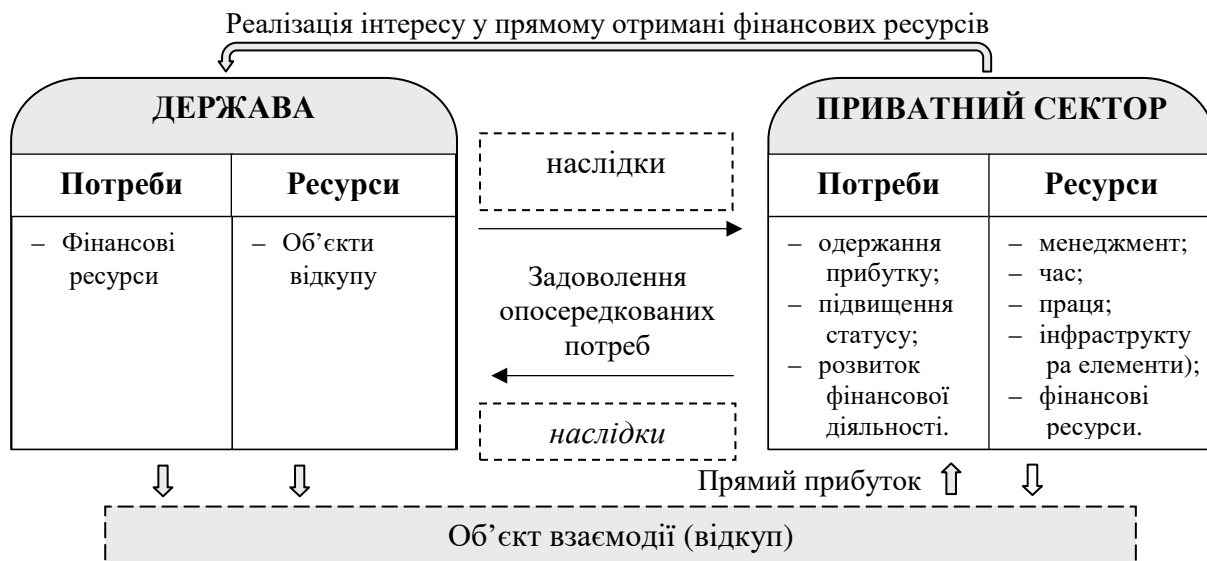
**Постановка завдання.** Проведення дослідження з історії становлення державно-приватного партнерства як системи організаційно-економічних відносин, передбачає пошук генезису розвитку ДПП, його ретроспективний огляд, визначення історичного шляху та тенденцій розвитку.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** На підставі досліджень розвитку та функціоналу протоформ державно-приватного партнерства узагальнено основні риси, причини виникнення, наслідки та недоліки відомих протоформ ДПП та економічну основу протоформ ДПП (відкуп, каперство, найманство, концесія). Наддамо *стислу ретроспективу змін наведених протоформ державно-приватного партнерства*.

**Відкуп як найперша відома протоформа ДПП** народився до VI ст. до нашої ери та існував у: Персії (559-330 рр.), Єгипті (з VI ст. до нашої ери). Греції (з VI ст. до нашої ери. У середні віки (з XIII ст.) існували відкупи у Франції, Голландії, Іспанії, Англії. У США на стику XIX-XX століть існували відкупи для стягненні податкових недоїмок. Відомо про митні, соляні, винні відкупи на території нинішньої України, які виникли у XVI ст. та зросли в XVIII-XIX ст., забезпечивши надходження у казну від питного податку на рівні 40% всіх податків [1].

Економічну основу відкупів (рис. 1) складає спільна реалізація економічних інтересів бізнес-сектору (відкупників), потреб держави у цільовій сфері наповнення бюджету держави за рахунок залучення ресурсів обох сторін:

- держана – об'єкти відкупу;
- відкупники – час, працю, персонал, фінанси, інфраструктуру).



**Рис. 1. Економічна основа відкупів**  
(джерело: удосконалено на підставі [1])

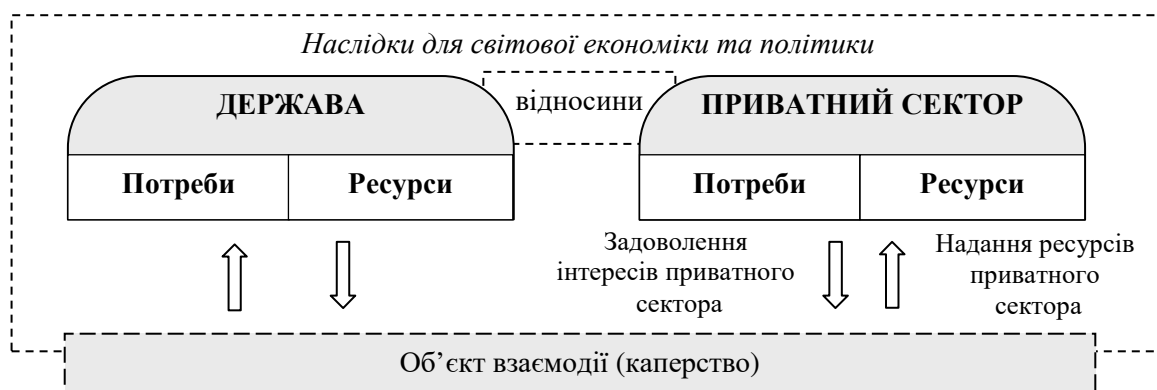
Економічна основа закріплюється правовою як:

- угода про відкуп, яку може супроводжувати
- угода про кредити, надання боргових позик державі),
- статус потреби (надання певного статусу постачальника, кредитора).

**Каперство** – друга відома протоформа ДПП. Воно виникло як спільні державні та приватні ініціативи при становленні Великої Британії як морської держави та переможниці морських війн у Британській-Іспанській війні (1585-1603 рр.). Залишки каперства проіснували до Кримської війни (1853-1856 рр.) і було назавжди заборонено у рік її завершення Морською конвенцією.

Економічну основу каперства (рис. 2) складає спільна реалізація економічних інтересів бізнес-сектору (каперів, приватирів, корсарів, арматорів), потреб держави у двох цільових сферах (наповнення бюджету держави, перемога у морських війнах) за рахунок залучення ресурсів обох сторін:

- держава – фінансові кошти, кораблі, інфраструктуру для їх обслуговування, будівництва і ремонту;
- капери, приватирів, корсари, арматори – фінансові кошти, кораблі.



**Рис. 2. Економічна основа каперства**  
(джерело: удосконалено на підставі [1])

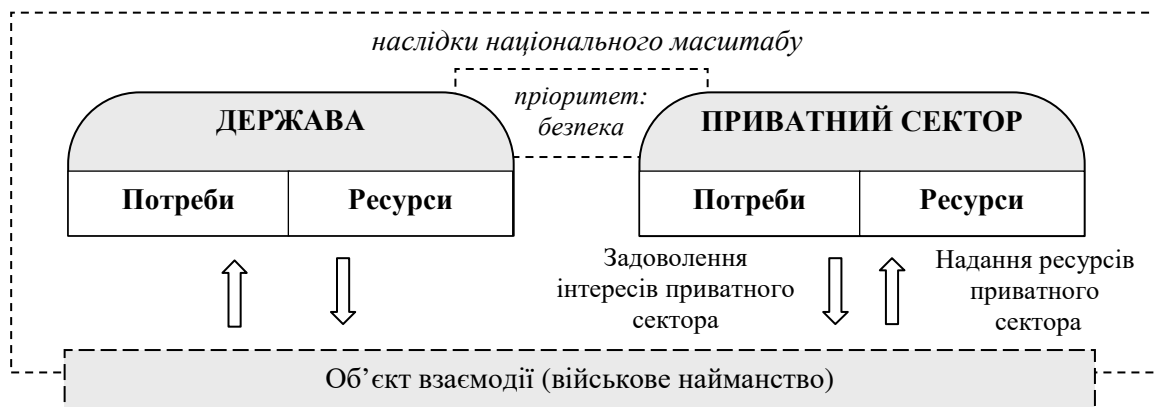
Співвідношення участі держави та бізнесу складало 1:6, а розподіл отриманих «призів» – 1 :10 на користь бізнесу [1, 2], відхилюючись у різних країнах у менший бік. Каперство виконало історичну функцію становлення морських країн та їх військової інфраструктури.

**Найманство** як протоформа ДПП опанувало війську та торговельну сфери діяльності, виникаючи також на їх стику. Воно існувало як явище світі впродовж тисячоліть: перші свідчення про *військове найманство* йдуть з Месопотамії, коли у 3-му тисячолітті до н.е. шумерський цар міста Ур залучив найманців. Це – явище мало масовий характер: гопліти Греції, легіонери Римської імперії [1]. У середньовіччі у випадку загроз та війни постійна невелика армія королівств та князівств доповнювалася масштабним залученням найманців, зокрема відомі: кондотьєри Італії, ландскнехти Німеччини, кримські татари і українські козаки.

Інститут найманства був найбільш розвиненим в XVII сторіччі до становлення крупних національних держав, виникнення останніх значно скоротило вагомість найманства внаслідок набуття фінансових та інших державних систем потужності та стійкості, хоча окремі наймані частини у деяких арміях залишилися: швейцарські та ірландські найманці, існуючий досі Французький Іноземний Легіон та ін. За даними [4] близько 90 приватних військових груп задіяні сьогодні в Африці (зокрема, Ангола, Сьєрра-Леоне).

Економічну основу *військового найманства* (рис. 3) складає спільна реалізація економічних інтересів окремих осіб (найманців) та потреб держави у двох цільовій сфері (безпека) за рахунок залучення ресурсів обох сторін:

- держава – фінансові кошти, інфраструктуру для обслуговування, матеріальне забезпечення (їжа, житло, тяглова сила – з часом техніка);
- найманці – свій час, зброю, життя).



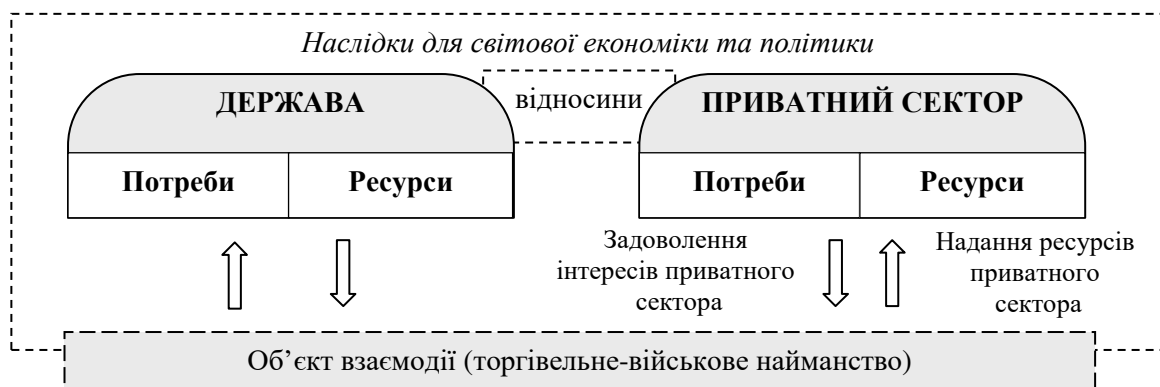
**Рис. 3. Економічна основа військового найманства**  
(джерело: власна розробка)

У XVIII-XIX століття народилася нова масштабна перехідна форма найманства – *приватні корпорації з власними арміями*. Найвідомішими є національні Вест-Індська та Ост-Індські компанії (XVII – перша половина XIX ст.). Зокрема, група лондонських купців у 1600 р., одержавши хартію від англійської королеви Єлизавети I на монопольну торгівлю зі Сходом на 15 років, заснували приватну Британську Ост-Індську компанію. Вона існувала понад 270 років та успішно здійснювала управління територіями в Індії, отримавши у 1609 р. другу хартію з необмеженим терміном торгівлі. Функціонал цієї протоформи ДПП був значно ширший за попередні форми: фінансові позики державі, королівським родинам, чеканка монет в Індії, управління територіями. З часом монополію на торгівлю було ліквідовано (1813 р. – з Індією, 1833 р. – з Китаєм), а діяльність компанії на індійських територіях обмежено та жорстко регламентовано. З 1858 р. Ост-Індська компанія втратила своє значення у політиці та існувала до 1873 р. лише як комерційна організація. Тобто зміни рівню самостійності, склад і вагомість фінансових та інших привілеїв Вест-Індських та Ост-Індських компаній залежали від ступеня розвитку національних держав. Посилення держав зменшила їх потребу у діяльності таких компаній.

Економічну основу *торгівельно-військового найманства* (рис. 4) складає спільна реалізація економічних інтересів окремих осіб (торгівельно-військових компаній) та потреб держави у двох цільовій сфері (безпека колоніальних територій, наповнення бюджету держави, отримання ресурсів (золото, спеції, тканини тощо) з колоній) за рахунок залучення ресурсів обох сторін:

- держава – дозволи на монопольну торгівлю (хартії), чеканку монети, збір податків у колоніях;
- торговельно-військові компанії – фінанси, менеджмент, інфраструктуру, армію).

Як бачимо, економічна основа цього виду протоформи ДПП було значно ширшою за інші, оскільки була підкріплена величезними правами та монопольним станом – торговельно-військові компанії як бізнес-партнера держави.



**Рис. 4. Економічна основа торговельно-військового найманства**  
(джерело: власна розробка)

**Концесія** – це не звичайна протоформа ДПП, оскільки вона залишається й сьогодні популярною моделлю взаємодії державного і приватного секторів. Вперше концесії виникли в XVII ст. в Англії, США, Франції. Можна відзначити *три етапи становлення концесії* [1]:

- феодалний період становлення концесійних відносин: надання земель імператорами й королями європейських країн своїм васалам;
- розгортання діяльності привілейованих приватних компаній (Вест-Індська та Ост-Індські компанії), яким певною державою делеговано частину урядових повноважень для управління колоніями;
- сучасна індустріальна концесія, що має форму привілею.

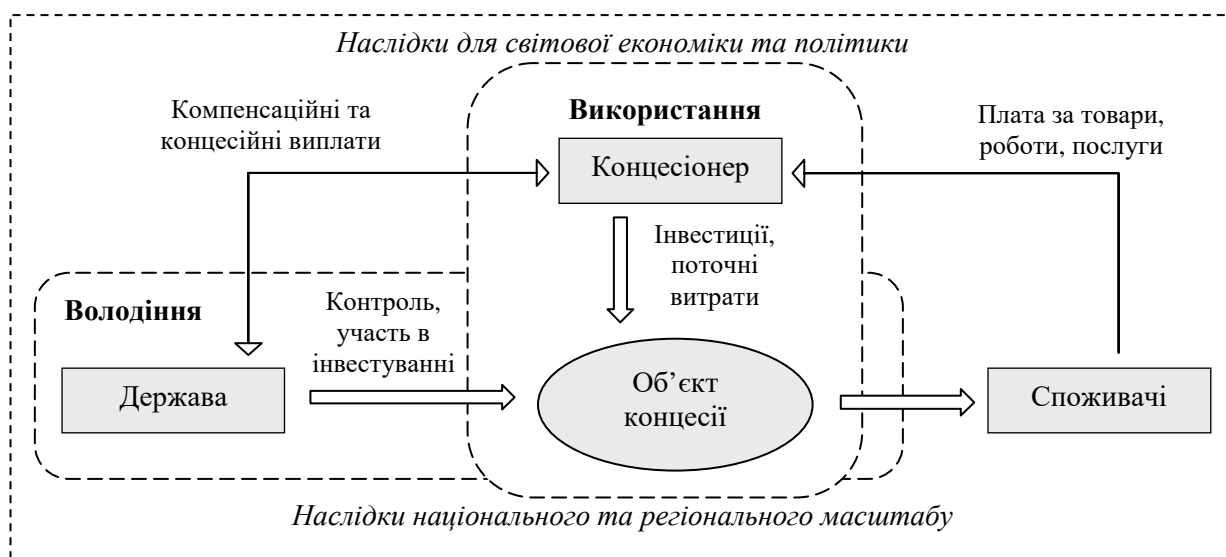
Перші відомі концесії [1]: освоєння корисних копалин (Іспанія, 1256 р.), видобуток нафти в медичних (Італія, 1400 р.), будівництво каналу (Франція, 1554 р.). Вони виникли як форма договірних відносин держави і приватних інвесторів з метою залучення їх капіталу у розвиток економіки, причому останнім надавалося тимчасове, проте довгострокове право користування державною і муніципальною власністю (у т.ч. природними ресурсами) та/або на здійснення монополізованих державою видів діяльності.

Концесії поширилися в Європі на початку XIX ст. (Франція, Німеччина, Італія та ін.) в сфері міського і комунального господарства та монопольної державної власності. Зокрема, концесії з будівництва, реконструкції транспортної інфраструктури (Франція, Австралія, Росія). У кожній країні розвиток концесій тривав за дещо різними етапами. Зокрема, у Росії це кінець 1850-х – початок 1880-х рр.: будівництво залізниць як перша спроба залучити іноземних партнерів у ДПП. Концесіонер, що будував або ремонтував залізницю, отримував сплату (збір) за користування нею від пасажирів.

Хоча концесійні форми дещо втратили значення після 30-х років XX століття внаслідок збільшення ролі держави в економіці, концесію застосовано й надалі для інвестування розвитку міської інфраструктури (США, 1960-ті рр). Особливістю цієї форми концесії було те, що відбудований об'єкт залишався інвестору у власність на певних умовах.

*Економічну основу концесії* (рис. 5) складає спільна реалізація економічних інтересів бізнес-сектору (концесіонерів) та потреб держави у цільовій сфері розбудови виробничої інфраструктури у різних сферах за рахунок залучення ресурсів обох сторін:

- держава – об'єкти концесії;
- концесіонери – інвестиції, персонал, фінанси, менеджмент.



**Рис. 5. Економічна основа концесії**  
(джерело: на підставі [1])

Сучасні концесії у межах ДПП застосовуються для державної закупівлі в інфраструктурній сфері (США, сьогоднішня), будівництва (Велика Британія, 1992 р., «Приватна фінансова ініціатива» (ПФІ)). Особливістю концесії цього періоду у Великій Британії є стандартизація її процедур і методів взаємодії з приватними інвесторами протягом повного життєвого циклу об'єкта нерухомості. Концесійні форми виявилися життєздатною формою державно-приватного партнерства, тому вона застосовується досі для залучення приватних інвестицій у економіку для вирішення національних завдань. Нові напрямки сучасної концесії – дослідження і розробки, освіта, культура, спорт.

*Ретроспектива розвитку функціоналу державно-приватного партнерства.* Можна визначити чотири історичних етапи розвитку функціоналу державно-приватного партнерства (табл. 1).

Таблиця 1.

## Історичні етапи розвитку державно-приватного партнерства

Етап	Період	Характеристика
I	1256 р. – дата надання першої відомої концесії в Іспанії) – до 1761 р.	Неінституційне застосування державно-приватного партнерства (у формі концесія), не забезпеченого спеціальними законодавчими актами.
II	1761 р. (дата прийняття в Іспанії профільного Королівського Декрету; інші держави Європи – початок XIX ст.) – 1960-і роки XX століття	Законодавчо забезпечене фрагментарне застосування державно-приватне партнерство, переважно у формі концесії, іноді – у формі громадських робіт.
III	1960-ті – 1990-ті роки	Інтенсивне зростання інтересу до механізмів і конкретних проектів державно-приватного партнерства в Європі і в інших регіонах світу, масове прийняття національних законів про ДПП.
IV	початок 2000-х років – дотепер	Структурно-функціональна поліформізація моделей і ускладнення відносини ДПП.

джерело: удосконалено на підставі [6] за підходом [7]

З контент-аналізу табл. 1 випливає два факти, які свідчать про кількісні та якісні зміни ДПП:

- скорочення часової тривалості етапів розвитку ДПП;
- ускладнення його відносин.

Відтак, генезис та історичний огляд розвитку ДПП свідчать, що:

– основою розвитку протоформ державно-приватного партнерства є природа історичних змін відносин держави та бізнес-сектору економіки (приватним сектором), які розбудовувалися у різних формах на всіх етапах народження та існування держав і бізнес-сектору;

– економічна природа первинних форм ДПП (його протоформ) значно відрізнялася від вузько цільової до широкої багаточільової, оскільки формувалася під впливом різного набору інтересів держави та юридично закріплювалася на різні терміни з різними правами;

– до первинних форм ДПП (протоформ), в основі яких покладалася взаємо вигідність інтересів, не підкріпленій інституційною базою, віднесено: відкуп, каперство, найманство (військове та торговельно-військове, яке можна визначити як перші приватні корпорації), концесії. Їх функціонал зростав від збору податків на обмеженій території за винагороду (відкуп) до діяльності світового масштабу торговельно-військового найманства Вест-Індських і Ост-Індських компаній, які з часом перетворилися на акціонерні товариства, а потім – на приватні корпорації по типу «держава у державі», виконуючи у колоніях урядові функції, делеговані їм державою;

– партнерський характер відносин будувався на взаємовигідній економічній (у деяких випадках на економіко-політичній основі) шляхом використання у певний спосіб певних ресурсів держави та її приватних партнерів з подальшим розподілом між ними прибутку у певних пропорціях. Ступінь партнерства визначали як стан розвитку та амбіції держави, так і стан розвитку партнера: чим слабкішою була держава, тим більше прав вона надавала приватному партнеру (економічних, управлінських, соціальних);

– життєздатність протоформ ДПП виявилася різною: деякі згодом відійшли, деякі залишилися досі та функціонують у деяких країнах світу, а деякі набули розквіту. Зник відкуп та каперство. Зникло торговельно-військове найманство, а військове ж найманство застосовується дотепер у країнах, де тривають громадянські війни. Концесія виступає однією з провідних форм ДПП із залученням національних та іноземних приватних партнерів.

Національні підходи до тлумачення державно-приватного партнерства є результатом історичного розвитку становлення ДПП. Хоча в основі були одні й те самі інтереси та відносини, навіть, назва одних і тих же протоформ була різною. Зокрема, приватних партнерів каперства були капери, приватирини, корсарини, арматори. Те й саме стосується безпосередньо державно-приватного партнерства. Зустрічаються кілька близьких термінів, які відмічають та аналізують дослідники [1, 3, 6, 9]. Йдеться про варіації суб'єктів партнерства, що відображує трансформація терміну як: публічно-приватне, суспільно-приватне, приватно-державне, муніципальне-приватне, приватно-суспільне партнерство, приватно-державна кооперація [1]. Розглянемо деякі з них глибше.

Найбільш розповсюдженим у світі є поняття та термін іншомовного походження public-private partnership (аббревіатура – mPPPs), який дослівно перекладається українською мовою як «публічно-приватне партнерство». В англійській мові «public» не ідентичний «private», тому перший термін ширший, об'єднуючи значно більше відносин та суб'єктів держава, муніципалітет, місцеві гілки влади, приватний сектор, громадські організації, які відображують вимоги суспільства. Переклад слова public означає «публічний» або «суспільний», тоді як переклад «private» як «приватний» відображує приватного партнера, який максимізує свій прибуток, вкладаючи власні кошти або надаючи інші ресурси для спільного виробництва.

Поняття приватно-державного партнерства відображує партнерство держави та бізнесу у суспільно значущих проектах, але бізнес грає провідну роль, виступаючи соціально відповідальним суб'єктом партнерських відносин.

Серед наведених понять головує публічно-приватне партнерство, як у теорії, так у нормативній базі. Зокрема, аббревіатура, що діє у: країнах Європи (крім Великої Британії) – PPP (Public-Private Partnership); США,

Канаді, Австралії – РЗ чи Р-Р (Partnerships). Інші терміни та аббревіатури застосовуються у Великій Британії – «приватна фінансова ініціатива» (Private Finance Initiative, аббревіатура – PFI). У Франції, де була реалізована перша концесія світу з будови каналу (1552 р.) та надалі одержала значене застосування у будівництві мостів, каналів, шляхів, об'єктів комунальної інфраструктури, культури й спорту), діє термін «контракт про державно-приватне партнерство» або «співтовариство змішаної економіки» (Société d'économie mixte – SEM). Варіації назви відносин держави і приватного бізнесу діють у країнах Скандинавії, Данії.

Іноземні дослідники продовжують науковий пошук щодо проблематики державно-приватного партнерства та дотичних явищ. Про це свідчить масив та тематика 186 наукових публікацій 56-ти англійських видань, проіндексованих у базі Web of Science (1983-2016 рр.), дані про які наведено у табл. 2.

**Таблиця 2.**

**Зведена тематика напрямків наукових досліджень 186 наукових праць 56-ти англійських видань, проіндексованих у базі Web of Science, присвячених державно-приватному партнерству (1983-2016 рр.)**

Напрямок дослідження	Проблематика досліджень	Відсоток від загальної кількості, %
1. Економіка	<i>транзакційні витрати</i>	14
	права власності	5
	<i>теорія основних агентів</i>	11
2. Державне управління та політика	<i>теорія мережі</i>	11
	<i>управління</i>	8
	теорія публічного вибору	3
	<i>новації державного управління</i>	8
3. Управління організацією	теорія зацікавлених сторін	5
	<i>інституціональна основа</i>	8
4. Інші	інші (менш 3% за напрямом)	27

джерело: зведене на підставі [8, 9]

Як видно з табл. 2, з економічної тематики найбільш досліджуваними темами є транзакційні витрати (14%) і відносини основних агентів (11%). Саме к останній темі відносяться дослідження економічної основи партнерства, у тому числі економіки відносин держави та її партнерів, включаючи державно-приватне партнерство. Серед управлінських публікацій найбільше досліджень інституціональної основи управління (8%), а в сфері державного управління та політики цікавлять теорія мережі (11%), управління та новації у сфері державного управління (по 8% кожне). Наведена проблематика має пряме або дотичне відношення до державно-приватного партнерства, оскільки стосується змін, новацій та проблем, як мінімум одного з його учасників.

Географія досліджень ДПП демонструє їх концентрацію у 5-х країнах: з 754 досліджень авторів з 56 країн, 18,3 % – це Китай, 12 % – Велика Британія, 9,3 % – США, 8,9 % – Австралія, 4,5 % – Індія [9].

Секторальний аналіз структури досліджень довів, що дослідженнями та розробками охоплені всі потенційно можливі сфери ДПП, проте з різною увагою до них (табл. 3).

**Таблиця 3.**

**Зведена секторальна характеристика наукових досліджень наукових праць, присвячених державно-приватному партнерству (1983-2016 рр.)**

Напрямок дослідження	Проблематика досліджень	Кількість публікацій, од.
1. ДПП: конкретні проекти	<b>всього</b>	<b>379</b>
	<i>транспортна сфера</i>	111
	сфера охорони здоров'я	39
	водопостачання	37
	телекомунікації	24
	сфера енергетики	21
2. Проекти ДПП: загальна проблематика	<b>всього</b>	<b>426</b>
	<i>управління будівництвом</i>	234
	державне управління	81
	міські поселення	35
	економічні питання	28

джерело: зведене на підставі [8, 9]

Як видно з табл. 3, з економічної тематики найбільш досліджуваними сферами є транспортна та будівництво. Це цілком зрозуміло, оскільки вони передбачають великі інвестиції, крім того, транспорт має традиційно стратегічне значення для розвитку країн та регіонів, а будівництво стратегічно важливих великих інфраструктурних об'єктів (аеропорти, транспортні вузли, соціально важливі будівлі) є основою розвитку в

умовах глобалізації відносин та обрання пріоритетів сталого розвитку. Враховуючи це, законодавством розвинених країн публічними об'єктами і послугами визначені: «дороги, паркування, громадський транспорт, портову інфраструктуру, послуги навігації, поліції і пожежників, суди, водопостачання, збір і утилізацію відходів (включаючи каналізацію), установи освіти і охорони здоров'я тощо».

В Україні за даними бази даних наукових публікацій РІНЦ за 2010-2016 рр. від журналів надійшло понад 20 тис. авторських наукових робіт (статей, матеріалів конференцій, форумів, тощо) за тематикою державно-приватного партнерства [10]. За 11 років (2007-2018рр.) в Україні було захищено 37 дисертацій за проблематикою публічно-приватного та державно-приватного партнерства за різними науковими спеціальностями, 32 з яких розглядало проблематику ДПП (25 кандидатських і 7 докторських).

Автори цих робіт висвітлювали такі *аспекти проблематики ДПП*:

– *теоретико-методологічні засади розвитку публічно-приватного та державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці* взагалі, їх національну специфіку в Україні: теоретичні підвалини, методологію, механізми та інструментарій розвитку ДПП, гармонізацію інтересів партнерів;

– *фінансову складову*: фінансування проєктів, венчурне фінансування, формування фінансового потенціалу ДПП, бюджетне контролювання та ін.;

– *секторальне впровадження ДПП за галузями та сферами*: промисловість (добувна, зокрема вугільна), комунальне господарство, будівництво, транспорт на сфері (авіаційні перевезення, експлуатація морських портів, розбудова та модернізація транспортної інфраструктури), інші інфраструктурні галузі, науково-інноваційна сфера, культура та освіта).

Причиною такої уваги науковців до ДПП у світі можна визначити:

– трансформаційні зміни останніх років, що відбулися у економіці, політиці, суспільстві, які докорінно змінили уявлення про значну кількість відносин та процесів, спричинивши появу нових теорій, наукових і прикладних підходів;

– глобалізаційні процеси, які охопили всі сфери життя.

Ці причини стали підґрунтям для наукового пошуку моделей ДПП, які забезпечували б широкий спектр суспільних послуг, розробку системи заходів і можливостей, які існуватимуть на стику можливостей держави, приватному бізнесу, суспільства. Також слід зазначити, що поширилися дослідження публічно-приватного партнерства як значно ширшого за змістом проти ДПП – як партнерства публічної влади, бізнесу та громад (суспільства).

**Висновки.** Відтак, можна узагальнити, що:

– *генезис розвитку державно-приватного партнерства довів*, що сумісне використання державою і приватними суб'єктами ресурсів для досягнення певних цілей кожної сторони даних відносин було завжди економічно вигідним, незважаючи на зміну його форм, об'єкту, економічної основи, функціоналу. Діалектика змін протоформ ДПП обумовлена зміною відповідних відносин, а *партнерський характер відносин* будувався на взаємовигідній економічній або економіко-політичній основі шляхом використання у певний спосіб певних ресурсів держави та її приватних партнерів за винагороду кожній стороні;

– *ретроспектива розвитку функціоналу державно-приватного партнерства* демонструє його рух від вузькоцільового спрямування до багатоцільового, що забезпечили існування і функціонування тривалий час всіх протоформ ДПП;

– історичному шляху економічно-правових трансформацій України з точки зору стратегії економічного розвитку притаманний постійний пошук і метання між абсолютно державно регульованою кейнсіанської формою економіки і абсолютним неолібертаріанством, при якому державі не властиво володіти виробничими (індустріальними, промисловими) активами, а властиво залишатися тільки надбудовою і регулятором правових відносин в фінансовій та податково-економічній сферах;

– єдиною формою перехідного періоду ринкового розвитку України, коли держава ще ментально не готова відмовитися від факту власності на промислові активи, але вже готове лібералізуватися елементи своєї економічної стратегії, є *державно-приватне партнерство*. Його можна назвати *компромісною формою перехідного періоду*, яка створює можливості вже застосовувати нові економічні стратегії, шукати свій шлях і свою форму розвитку, поки ще не відмовляючись від державної власності на значні виробничі активи.

## Література.

1. Брайловський І.А. Сучасний стан державно-приватного партнерства в країнах Європейського Союзу. *Ефективна економіка*. 2012. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1699>. (дата звернення: 26.01.2018).
2. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М. : Наука, 2005. 315 с.
3. Дубок І.П. Сутність та особливості державно-приватного партнерства. *Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президенті України*. 2014. Вип. 2. С. 139-149.
4. Єфименко Т.І. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки : Монографія. К. : [б. в.], 2012. 371 с.
5. Гура О.Л. Концесія як форма залучення приватних інвестицій. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. № 1. С. 112-117.
6. Сімак С.В. Інституційний розвиток публічно-приватного партнерства: досвід країн світу. *Вісник Академії митної служби України. Серія: Державне управління*. 2015. № 2 (13). С. 103-112.
7. Косач І.А. Державно-приватне партнерство в контексті системно-синергетичної парадигми. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 2. С. 49-55.

8. Wang H., Xiong W., Wu G., Zhu D. Public-private partnership in Public Administration discipline: a literature review. *Public Management Review*. 2018. № 20 (2). P. 293-316.

9. Круглов В.В. Ризики проектів державно-приватного партнерства. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Державне управління*. 2018. № 2, Т. 29 (68). С. 87-91.

10. Завьялова Е.Б., Шаманина Э.А. Обзор монографий, пособий и рекомендаций в области развития и применения механизма государственно-частного партнерства. *Государственно-частное партнерство*. 2016. № 3, Т. 3. С. 201-211.

11. Філіппова С.В., Щербакова І.Б. Залучення інвестицій та проектне бізнес-партнерство промислових підприємств: Монографія. Одеса: ОНПУ, ФОП Бондаренко М.О., 2016. 260 с.

#### References.

1. Brailovsky, I.A. (2012). "The current state of public-private partnership in the European Union", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 12, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1699>. (Accessed January 26 2019).

2. Varnavsky, V.G. (2005), *Partnerstvo gosudarstva i chastnogo sektora: formy, proekty, riski* [Public-private partnership: forms, projects, risks], Nauka, Moscow, Russia, P. 315.

3. Dubok, I.P. (2014). "The essence and features of public-private partnership", *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy*, vol. 2, pp. 139-149.

4. Efimenko, T.I. (2012), *Derzhavno-pryvatne partnerstvo v systemi rehulivannia ekonomiky* [Public-private partnership in the system of economic regulation], Kyiv, Ukraine, P. 371.

5. Gura, O.L. (2013), "Concession as a form of attracting private investment", *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, vol. 1, pp. 112-117.

6. Simak, S.V. (2015), "Institutional development of public-private partnership: the experience of the world", *Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Seriya: Derzhavne upravlinnia*, vol. 2 (13), pp. 103-112.

7. Kosach, I.A. (2015), "Public-private partnership in the context of the system-synergetic paradigm", *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*, vol. 2, pp. 49-55.

8. Wang, H. and Xiong, W. and Wu, G. and Zhu D. (2018). "Public-private partnership in Public Administration discipline: a literature review", *Public Management Review*, vol. 20 (2), pp. 293-316.

9. Kruglov, V.V. (2018). "Risks of public-private partnership projects", *Vcheni Zapysky Tavriiskoho natsionalnoho universytetu imeni V.I. Vernadskoho. Seriya: Derzhavne upravlinnia*, issue 2, Vol. 29 (68), pp. 87-91.

10. Zavyalova, E.B. and Shamanina, E.A. (2016), "Review of monographs, manuals and recommendations in the field of development and application of the mechanism of public-private partnership", *Hosudarstvenno-chastnoe partnerstvo*, issur. 3, vol. 3. pp. 201-211.

11. Filippova, S.V. and Shcherbakova, I.B. (2016), *Zaluchennia investysii ta proektne biznes-partnerstvo promyslovykh pidpriemstv* [Investment attraction and project business partnership of industrial enterprises], ONPU, FOP Bondarenko MO, Odessa, Ukraine, P.260.

*Стаття надійшла до редакції 20.08.2019 р.*