

CONCEPTUAL PROBLEMS OF COMPREHENSIVE INTERPRETATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Mykola Negrych¹

*¹Candidate of Sciences in Public Administration, Doctoral student, Interregional Academy of Personnel Management, Kyiv, Ukraine
e-mail: N5085878@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-4494-3759>*

ABSTRACT. It has been established that there is still no generally accepted and established definition of public-private partnership in both foreign and domestic literature. In some definitions, the conditional uncertainty of the essence of this concept is deliberately embedded. Thus, the European Investment Bank (EIB) defines a public-private partnership as an agreement between an institution representing public authorities and a private partner, intended for the implementation of public infrastructure projects and public services within the framework of a long-term contract. Since this resolution does not record the nature of such agreements, does not indicate the principles of the relationship between the private and public sectors, then the EIB documents focus, first of all, on the fact that the private sector can receive financial benefits in two ways: payments are made by a state body to a private partner based on the diagnosis of the results of service provision (for example, road availability); the private partner is granted the right to receive revenue from the provision of the service (for example, to introduce and collect tolls for the use of roads).

The definitions of the World Bank and the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) are similar and emphasize that a public-private partnership is a long-term contract between the public and private sectors in which significant responsibility rests with the private sector in the field of management, as well as the private sector assumes most of the risks in the implementation of this project. The OECD also emphasizes in its definition the fact that the transfer of risk to a private partner largely depends on the effectiveness of such a project, and that the state's goals are aligned with the private sector's profit-maximizing goals. These definitions are quite cumbersome and detailed, but even they have not become universal and able to cover various options and forms of implementation of public-private partnership.

The generalization of the existing approaches to the definition of public-private partnership was further developed, with the selection of three main interpretations: broad (implies the inclusion in the content of the concept of public-private partnership, various options for the interaction of the state and the private sector, aimed at solving any tasks in any spheres of social life); narrow interpretation (presupposes that within the framework of a public-private partnership, the state and business are united to implement a specific investment project regarding those objects that belong

to the sphere of public interest and control, for example, related to the production and offer of any public good); contractual (related to the dual nature of the concept of public-private partnership, which involves not only its socio-economic essence, but also its legal one. With this interpretation, the public-private partnership is considered as a specific contract, the subject of which is various works on the construction and use of within the framework of this approach, the concept of public-private partnership is filled with various features and essential conditions of this specific contract, and the subject composition of the participants of contractual relations is also determined).

Keywords: relations between private and public sectors, public partner, public-private partnership, private partner, project.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗМІСТОВНОЇ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Микола Негрич¹

¹ Кандидат наук з державного управління, докторант, Міжрегіональна академія управління персоналом, Київ, Україна
e-mail: N5085878@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-4494-3759>

РЕЗЮМЕ. Постановка проблеми. Державно-приватне партнерство є однією з форм взаємодії держави та приватного сектора, спрямовану створення можливостей на вирішення суспільно значущих проблем, за умов, вигідних обох сторін. В англійській літературі для державно-приватного партнерства використовується термін Public Private Partnership або PPP (у французькій – partenariat public-privé). В українському форматі найчастіше використовується термін державно-приватне партнерство (або ДПП). Інша назва публічного партнера у світовій практиці ДПП – концедент (незалежно від того, концесійна ця угода чи якась інша), відповідно, приватний партнер – це концесіонер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових дослідженнях проблемний аспект державно-приватного партнерства розглядається в контексті емпіричної оцінки впливу різних форм державно-приватного партнерства на розвиток відповідних секторів, де вони застосовувалися, а також у контексті оцінки економічної ефективності проектів (Akintoye A., Beck M., Beyene T.T., Carbonara N., Costantino N., Grotenbreg, S., Gunnigan, L., Hardcastle C., Klijn E.H., Koppenjan J., Nederhand, J., Pellegrino R., Warsen, R. та інші).

Інституційні аспекти вибору та застосування різних форм державно-приватного партнерства досліджені переважно зарубіжними вченими, такими як Amram M., Beyene T.T., Brown TL, Carbonara N., Cordes J. J., Costantino N., Crawford T., Fuglie K.O., Gunnigan L., Klijn, E. H., Pandey S., Potoski M., Pellegrino R., Sachs T., van Slyke D. M., Teisman G. R., Tiong

R.L.K., Toole A.O., Wang, S.Q., Winfrey W. F та інші).

Мета статті. Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні концептуальних проблем змістовної інтерпретації державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Уряд є традиційним виробником суспільних благ та оператором у їх наданні, використовуючи при цьому як фінансові кошти, перш за все, податки та збори. Деякі дослідники зазначають, що причина виникнення державно-приватного партнерства пов'язана з невідповідністю, що постійно збільшується, між здатністю державного сектора генерувати фінансові ресурси та суспільним попитом на ті блага, за виробництво та надання яких відповідальна держава. У зв'язку з цим уряди змушені шукати нові методи та джерела фінансування. Саме тому, наприклад, Г. Ходж трактує державно-приватне партнерство як новий метод фінансування виробництва та подання суспільних благ, який став глобальною тенденцією світової економіки XXI століття [1].

І в наукових дослідженнях, і в документах міжнародних організацій, і в національних законодавствах немає єдиного визначення державно-приватного партнерства. При цьому в даний час розробка такого визначення має підвищену актуальність, оскільки часто учасниками угод про державно-приватне партнерство стають іноземні партнери, і переговори щодо державно-приватного партнерства проходять іноді не лише на міжнародному, а й на глобальному рівні. І коли в такому переговорному процесі кожна країна має свій підхід до визначення державно-приватного партнерства, маючи на увазі щось своє, це суттєво ускладнює досягнення взаємовигідних і результативних домовленостей. Саме тому важливо розглядати різні підходи до визначення державно-приватного партнерства не лише у рамках наукових досліджень, а й у національних законодавствах, а також у рамках нормативних документів міжнародних економічних організацій.

Феномен державно-приватного партнерства не є специфічним для сучасного публічного управління та налічує тисячолітню історію. Найбільш поширена форма державно-приватного партнерства – концесія, за якої держава «поступається» або «дозволяє» приватному сектору забезпечувати, підтримувати та розвивати соціальну інфраструктуру або надавати громадську послугу, – з'явилася в Римській імперії, коли концесія застосовувалася для будівництва громадських доріг, громадських лазень та управління міськими ринками [2]. З економічної історії Середньовічної Європи відомий приклад, коли в 1438 заповзятливий француз Луї Де Бернам, отримав дозвіл (концесію) для будівництва порома з можливістю стягування плати за перевезення товарів по річці Рейн. У

XVII-XVIII століттях у Європі, а XIX столітті США, Японії та Китаї можна знайти багато прикладів фінансування різних об'єктів інфраструктури (водних каналів, доріг, залізниць) з урахуванням концесійних договорів.

Незважаючи на таку тривалу історію державно-приватного партнерства сам термін з'явився і набув широкого поширення лише в 1970-і роки, коли в умовах світової економічної кризи домінуюча до цього кейнсіанська парадигма стала піддаватися сумнівам з боку представників неоліберальних концепцій, які пояснювали низькі темпи економічного зростання провалами ринку, а неспроможністю держави. Це призвело до зародження концепції «нового громадського управління» (New Public Management), суть якої зводилася до перенесення технологій управлінь приватними компаніями на управління державним сектором, що за задумом авторів цієї концепції має призводити до економії ресурсів з метою державного управління та скорочення витрат на зміст державного апарату.

Цілком природно, що, націленою на підвищення механізмів управління громадськими фінансами, концепція «нового публічного управління» розглядала механізм державно-приватного партнерства як альтернативу низькоефективним державним підприємствам, які обслуговують громадську інфраструктуру та надають громадські послуги населенню. У цьому сенсі низка авторів розглядають державно-приватне партнерство як механізм сприяння приватизаційним процесам у 70-80-ті роки XX століття Cavelty [1, 2]. Передбачалося, що з метою підвищення ефективності державного управління та підвищення якості наданих державних послуг, необхідно скорочення масштабів державного сектору в економіці, одним із способів якого може стати покладання рішення державних завдань на приватний сектор шляхом передачі за контрактом або на основі партнерства приватного та державного секторів.

Європейський досвід використання державно-приватного партнерства у 70-80-ті роки спочатку був націлений на розвиток та оновлення проблемних зон у містах, особливо в тих районах, де історія міської інфраструктури налічувала сторіччя [3]. Більш наближений до сучасного варіант державно-приватного партнерства з'явився у Великій Британії, в рамках якого оплату за пропозицію громадських послуг приватному сектору здійснює держава, а не кінцеві споживачі, що дозволило уряду підтримувати розвиток інфраструктури та забезпечувати на більш високому рівні суспільними благами населення, але без додаткової навантаження на державний бюджет (без збільшення державного боргу у поточному періоді). Згодом державно-приватне партнерство поширилося на різні спільні технологічні та екологічні проекти, а також на проекти в галузі освіти, охорони здоров'я та будівництва в'язниць, що призвело до появи дуже різних підходів до визначення ДПП, різних механізмів

його реалізації та різнорідних трактувань його сутності.

І в зарубіжній, і у вітчизняній літературі досі не існує загальноприйнятого та усталеного визначення державно-приватного партнерства. У деяких визначеннях свідомо закладено умовну невизначеність сутності цього поняття. Так, Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) визначає державно-приватне партнерство як домовленість між установою, що представляє органи державної влади, та приватним партнером, призначену для реалізації проектів громадської інфраструктури та публічних послуг у рамках довгострокового контракту. Оскільки ця ухвала не фіксує характер подібних домовленостей, не вказує принципи взаємовідносин між приватним та державним секторами, то далі в документах ЄІБ увага акцентується, перш за все, на тому, що фінансові вигоди приватний сектор може отримувати двома шляхами:

- 1) платежі здійснюються державним органом приватному партнеру на основі діагностики результатів надання послуги (наприклад, доступність дороги);
- 2) приватному партнеру надається право отримувати дохід від надання послуги (наприклад, вводити та збирати збори за користування дорогами).

Визначення Світового Банку та Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) схожі та акцентують увагу на тому, що державно-приватне партнерство – це довгостроковий контракт між державним та приватним сектором, у якому значна відповідальність лягає на приватний сектор у сфері управління, а також приватний сектор бере на себе більшу частину ризиків у реалізації даного проекту. ОЕСР також наголошує на своєму визначенні той факт, що від передачі ризику приватному партнеру значною мірою залежить ефективність такого проекту, і що цілі держави узгоджені з цілями приватного сектора з максимізації прибутку.

Ці визначення досить громіздкі та деталізовані, але навіть вони не стали універсальними та здатними охопити різні варіанти та форми реалізації державно-приватного партнерства.

Ряд дослідників розглядають як основу для визначення державно-приватного партнерства головну потребу державного сектора в умовах недостатності фінансових ресурсів для виробництва та надання суспільних благ – забезпечення оптимального співвідношення ціни суспільного блага та якості його надання [4]. Інші дослідники, ґрунтуючись на цьому твердженні визначають ключову ідею сутності державно-приватного партнерства, яка зводиться до того, що державний сектор може забезпечити співвідношення ціни та якості у наданні суспільних благ, контролюючи при цьому, щоб приватні компанії, що беруть участь у проекті державно-приватного партнерства, виконували свої договірні

зобов'язання правильно та якісно, що особливо актуально для країн із недостатньо ефективною системою державного управління [5]. У такому контексті державно-приватне партнерство постає як довгострокова договірна угода між організаціями державного сектору та приватною фірмою, в якій ресурси та ризики розподіляються з метою удосконалення громадського об'єкта. Як наслідок, багато країн тепер розглядають державно-приватне партнерство як домовленість між державним та приватним секторами для проектування, будівництва, експлуатації, обслуговування та фінансування різних об'єктів громадського сектору.

Іноді державно-приватне партнерство розуміють дуже широко і трактують як взаємодію між державним і приватним сектором, засноване на наданні різних пільг із боку держави бізнесу з метою стимулювання економічного розвитку приватного сектора і вирішення будь-яких соціально-економічних завдань.

Аналогічне розширене трактування державно-приватного партнерства пропонують деякі дослідники, визначаючи його як будь-яку конструктивну взаємодію державного та приватного секторів не лише у соціально-економічній сфері, а й у політиці, культурі тощо [6]. Інші дослідники звужують це поняття, визначаючи вибірково якусь одну чи кілька конкретних сфер взаємодії між державою та приватним сектором, наприклад соціально-економічну сферу, інфраструктуру, політику та інші [7]. Вузьке трактування державно-приватного партнерства зачіпає в основному правову природу угод, що лежать в основі державно-приватного партнерства, порівнюючи та співвідносячи ці угоди здебільшого з концесійними договорами [8].

У дослідженні А. Брауна, голови комісії з державно-приватного партнерства штату Меріленд (США), державно-приватне партнерство трактується як метод постачання активів на основі довгострокового контракту, істотною умовою якого є взаємодія між підзвітною державою агенцією та приватною фірмою, за якої відповідні ризики та вигоди визначені умовами контракту та чітко розподілені між його партнерами [9]. При такому підході держава покладає виконання своїх функцій на приватну фірму, але зрештою саме підзвітне державі агентство (представник держави) є відповідальним за надання суспільного блага та за реалізацію суспільних функцій держави. А. Браун наголошує, що незважаючи на те, що приватному партнеру надаються додаткові права ухвалення рішень при визначенні того, як актив буде розроблений, побудований, експлуатуватися, держава зазвичай зберігає право власності на цей актив.

У ряді джерел державно-приватне партнерство розглядається як спосіб підвищення ефективності державних видатків в одному ряду з приватизацією та аутсорсингом [10]. Ці

три явища об'єднує той факт, що за своєю суттю вони є варіантами делегування повноважень приватному сектору з боку державного у сфері виробництва та пропозиції суспільних благ замість безпосереднього забезпечення суспільними благами самим державним сектором. Всі ці способи дозволяють перерозподілити громадські фінансові ресурси таким чином, що підвищується ефективність їх використання та формуються можливості для підвищення якості публічних послуг.

Таким чином, узагальнюючи всі наявні підходи до визначення державно-приватного партнерства, можна виділити три основні трактування: широке, вузьке та договірне. Широке трактування передбачає включення до змісту поняття державно-приватного партнерства різноманітні варіанти взаємодії держави та приватного сектора, спрямовані на вирішення будь-яких завдань у будь-яких сферах суспільного життя. Вузьке трактування передбачає, що в рамках державно-приватного партнерства держава та бізнес об'єднуються для реалізації конкретного інвестиційного проекту щодо тих об'єктів, які належать сфері суспільного інтересу та контролю, наприклад, пов'язані з виробництвом та пропозицією будь-якого суспільного блага. Третє трактування – договірне – має відношення до двоїстої природи поняття державно-приватного партнерства, що передбачає не лише його суспільно-економічну сутність, а й юридичну. При такому трактуванні державно-приватне партнерство розглядається як конкретний договір, предметом якого є різні роботи з будівництва та використання об'єктів виробничого та споживчого призначення. У рамках такого підходу зміст поняття державно-приватного партнерства наповнений різноманітними ознаками та суттєвими умовами цього конкретного договору, а також визначається суб'єктний склад учасників договірних відносин.

Розглянуті дефінітивні проблеми державно-приватного партнерства дозволяють виділити його такі сутнісні особливості:

1. Держава обмежена у ресурсах для виконання своєї функції виробництва суспільних благ. У зв'язку з цим вона змушена вдаватися до залучення приватного капіталу. При цьому приватний бізнес отримав можливість брати участь у тих сферах, де раніше не був або був зовсім незначним: це інфраструктурні галузі, сфера надання громадських послуг, військово-промислова сфера тощо.

2. Держава отримала альтернативне джерело фінансування (стосовно приватизації) найважливіших, що мають стратегічне значення об'єктів державної власності, які вона не мала можливості утримувати.

3. Бізнес відкрив нові об'єкти для інвестування, а держава – нові можливості для виконання своїх основних функцій, а також новий потенціал регіонального розвитку за

рахунок припливу приватних інвестицій, які конче необхідні для соціально-економічного розвитку регіонів.

4. Сама по собі діяльність держави часто розглядається як суспільне благо, тому можливості досягнення високих фінансових результатів для держави часто обмежені, таким чином приватний сектор у рамках державно-приватного партнерства дозволяє подолати традиційну неспроможність державного сектору.

5. Застосування механізму державно-приватного партнерства дозволяє скоротити терміни реалізації проекту у зв'язку зі зниженням бюрократичного навантаження на приватний сектор, підвищуючи цим ефективність функціонування економіки в цілому, створюючи додаткові стимули для економічного зростання та стимулюючи зростання податкових надходжень до державного бюджету в рамках автоматичної фіскальної політики.

6. Оскільки одна з основних ідей державно-приватного партнерства – перенесення принципів управління приватним сектором на управління проектом державно-приватного партнерства, то покладання ризику саме на приватного партнера в рамках державно-приватного партнерства є варіантом реалізації стратегії мінімізації ризику для державного партнера у процесі витрачання бюджетних коштів на виробництво та пропозицію суспільних благ населенню.

Як було показано вище, незважаючи на велику кількість різних підходів до визначення державно-приватного партнерства, єдиного загальноприйнятого підходу до цього визначення не існує, але ключовим у терміні державно-приватного партнерства є саме «партнерство». Основу цього партнерства складає та обставина, що кожен сектор бере в іншого те, чого він не має, але в той же час вкладає в партнерство те, що є в нього, але немає в іншого. «Партнерство» стало універсальним терміном для опису будь-якої взаємодії між державним та приватним секторами, яка може змінюватись від неформального та короткострокового співробітництва між неурядовими організаціями, приватним сектором та/або державними установами для реалізації конкретних програм чи проектів до більш складних, офіційних та довгострокових договірних відносин, у яких бере участь приватний сектор. Насправді всі ці види взаємодій можна розглядати як партнерство, що і ускладнює розробку загальноприйнятого підходу до визначення державно-приватного партнерства. Тому в рамках даного дисертаційного дослідження виникає завдання уточнення цього визначення, яке буде взято за основу в цій роботі.

Авторський підхід до визначення державно-приватного партнерства в цій роботі виходить з того, що воно є одним з можливих типів «партнерства», якому притаманні такі

суттєві його характеристики:

- наявність середньострокових чи довгострокових договірних відносин між державою та приватною компанією;
- договірні відносини припускають, що приватний сектор зобов'язується забезпечити виробництво та пропозицію суспільних благ, тобто створити активи та блага, у виробництві яких традиційна економічна теорія вважає приватний сектор неспроможним (що терпить «фіаско»);
- договірні відносини визначені таким чином, що вони передбачають конкретний та чіткий розподіл ризиків між громадським та приватним секторами.

Відповідно до основних функцій державного сектора в економіці надання суспільних благ лежить саме на державі та пов'язане з реалізацією специфічних прав людини у конкретному суспільстві (право на охорону здоров'я, освіту тощо). З цього погляду державний сектор сприймається як економічний суб'єкт, зобов'язаний забезпечити певний мінімальний рівень уявлення таких благ всім членам суспільства. У разі виникнення ситуацій, коли держава з якихось причин не в змозі забезпечити цей рівень, виникають суттєві соціальні та економічні витрати. Саме ця обставина дозволяє нам визначити межі змісту поняття державно-приватного партнерства. Подібний підхід дозволяє нам виключити з поняття державно-приватного партнерства всілякі варіанти взаємодії між державою та приватним сектором, представлені у формі неформальних багатосторонніх партнерств та короткострокових аутсорсингових угод щодо постачання товарів та надання послуг, наприклад, у сфері охорони здоров'я чи освіти. Також такий підхід виключає різні варіанти державних закупівель товарів, послуг і робіт, а також схеми приватизації, за якими послуги, що раніше перебували в державній власності, та об'єкти повністю передаються (шляхом продажу) приватному сектору.

Узагальнюючи безліч різних підходів до визначення обсягу та змісту поняття державно-приватного партнерства, розглянемо основні характеристики угоди про таке партнерство, що відрізняють її від інших форм взаємодії держави та приватного сектору.

Особливістю договору в рамках державно-приватного партнерства є те, що він може бути орієнтований на період від середньострокового до довгострокового, але з конкретно певним кінцевим тимчасовим відрізком (світовий досвід показує, що це зазвичай від 15 до 35 років). Держава може бути представлена як національним, так і місцевим рівнем влади. Надання суспільних благ обумовлено тим, що представники державного та приватного секторів узгоджують умови надання послуг уряду чи населенню з використанням певного активу. Держава зазвичай визначає кількість та якість послуг, які має забезпечити приватний

сектор.

Особливістю фінансової складової є те, що в такій угоді має бути компонент приватного фінансування, яке мають бути відшкодовано державним сектором та/або користувачі платять приватному сектору протягом усього терміну дії договору. Обов'язки залежить від конкретних результатів, яких прагне приватна фірма, які обумовлені своєю чергою тимчасовим інтервалом, який розрахований договір, фінансовими умовами, тими виробничими операціями, які з ризиком. Право власності визначено таким чином, що після завершення будівництва або наприкінці терміну договору право власності на актив повертається державі.

Для визначення поняття державно-приватного партнерства суттєвим є також уточнення тих фінансових зобов'язань, що постають перед державою щодо приватної компанії, яка стає партнером держави у межах державно-приватного партнерства. Узагальнюючи всі розглянуті вище підходи до визначення державно-приватного партнерства та виділення його суттєвих характеристик, відзначимо такі форми можливостей фінансових зобов'язань держави перед приватним партнером у межах державно-приватного партнерства:

- держава зобов'язується надати субсидію у рамках проекту державно-приватного партнерства у грошовій формі (це може бути як одноразова сума, що виплачується приватній фірмі одноразово на початку реалізації проекту, так і специфічний платіж у розрахунку на одиницю виробленого суспільного блага, що виплачується протягом усієї тривалості проекту);
- держава надає гарантію оплати приватної компанії у разі невиконання своїх зобов'язань споживачами суспільного блага;
- держава гарантує, що відповідь щодо приватної заборгованості компанії, наприклад, у разі її дефолту (або дає гарантії виплат у межах кредиторської заборгованості);
- держава гарантує приватній фірмі отримання змінного доходу (наприклад, що формується з допомогою абонентських зборів споживачів публічних благ).

При цьому дані зобов'язання держави супроводжуються зазвичай у рамках угоди державно-приватного партнерства наявністю в нього права заміни приватного партнера іншою приватною фірмою, якщо інша приватна фірма задовольняє початкові вимоги проекту, а поточний стан проекту характеризується низькою ефективністю.

ВИСНОВКИ. Таким чином, авторський підхід до визначення державно-приватного партнерства в даному дослідженні виходить з того, що державно-приватне партнерство є таким різновидом партнерства між державним і приватним сектором, при якому між

організацією, що представляє державу, і приватною компанією укладається середньо- або довгостроковий договір, в рамках якого приватна фірма зобов'язується взяти на себе відповідальність за виконання низки функцій державного сектору у сфері виробництва та надання суспільних благ в обмін на фінансові гарантії та/або гарантії отримання доходу, що надаються державою приватній фірмі, при цьому у договорі специфіковано відповідальність та ризику державного та приватного партнера.

Здається, що сполучним елементом змісту поняття державно-приватного партнерства має бути взаємодія державного та приватного секторів саме у виробництві та наданні суспільних благ населенню в таких ситуаціях, коли без участі приватного сектору виробництво та надання суспільних благ характеризується відносно низьким рівнем ефективності, недостатньою якістю та/чи кількістю.

Звичайно, у кожному конкретному випадку державно-приватного партнерства можливі варіанти визначення договору державно-приватного партнерства, які залежатимуть від ступеня володіння активами та величини капітальних витрат з боку приватних партнерів. Наприклад, у разі контрактів на управління приватні партнери мають незначну величину капітальних витрат або взагалі можуть їх не мати. Але в ситуації контракту на проектування, будівництво, володіння, експлуатацію будь-якого об'єкта приватні партнери несуть відповідальність за проектування, будівництво, експлуатацію та фінансування основних засобів. У такому державно-приватному партнерстві приватний партнер отримує оплату або від держави (через певні проміжки часу) та/або абонентської плати за надання послуг. Таким чином, може бути багато варіантів схем державно-приватного партнерства залежно від поділу володіння активами та поділу ризиків між суб'єктами державного та приватного секторів, які надають змісту та обсягу поняття державно-приватного партнерства різні відтінки.

Список літератури

1. Hodge G. Public private partnerships and legitimacy. *UNSW Law Journal*. 2005. Vol. 29(3). P. 318-327.
2. Bezaçon X. 2000 ans d'histoire du partenariat public-privé. Pour la réalisation des équipements et services collectifs. Presses de l'École Nationale des Ponts et Chaussées: Paris, 2004. 286 P.
3. Budäus D., Grüning G. Public Private Partnership – Konzeption und Probleme eines Instruments zur Verwaltungsreform aus Sicht der Public Choice- Theorie. *Public Private Partnership – Neue Formen öffentlicher Aufgabenerfüllung*, hrsg. von Dietrich

-
- Budäus und Peter Eichhorn. Baden-Baden, 1997. P. 25-66.
4. Akintoye A., Beck M. Policy, Finance & Management for Public-Private Partnerships. London: Published by Blackwell Publishing Ltd, 2009. P. 34.
 5. Alinaitwe H., Robert A. Success factors for the implementation of public private partnerships in the construction industry in Uganda. *Journal of Construction in Developing Countries*. 2013. Vol. 18(2). P. 1-14.
 6. Bovaird T. Public-private partnerships: from contested concepts to prevalent practice. *International Review of Administrative Sciences*. 2004. Vol 70(2). P. 199-215.
 7. Amram M., Crawford T. The upside to fiscal challenge: innovative partnerships between public and private sector. *Journal of Applied Corporate Finance*. 2011. Vol.23, issue 3. P. 53-59.
 8. McIntosh N., Grabowski A., Jack B., Limakatso Nkabane-Nkholongo E., Vian T. A Public-Private Partnership Improves Clinical Performance In A Hospital Network In Lesotho. *Health Affairs*. 2015. Vol. 34, No. 6 (June). P. 954-962.
 9. Brown A.G. Joint legislative and executive commission on oversight of public-private partnerships: final report to the Governor and general assembly. Maryland, 2012. Available at: <https://mdotrealstate.maryland.gov/SiteAssets/Pages/ORED-divisions/Commission%20Report.pdf>
 10. Hemson D. Privatization, Public-Private Partnership and Outsourcing: the Challenge to Local Governance. Transformation: Critical Perspectives on Southern Africa. 1998. No. 37. Available at: <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.1025.2739&rep=rep1&type=pdf>

References

1. Hodge, G. (2005) Public private partnerships and legitimacy. *UNSW Law Journal*. Vol. 29(3). P. 318-327.
2. Bezançon, X. (2004) 2000 ans d'histoire du partenariat public-privé. Pour la réalisation des équipements et services collectifs. Presses de l'École Nationale des Ponts et Chaussées: Paris, 286 P.
3. Budäus, D., Grüning, G. (1997) Public Private Partnership – Konzeption und Probleme eines Instruments zur Verwaltungsreform aus Sicht der Public Choice- Theorie. Public Private Partnership – Neue Formen öffentlicher Aufgabenerfüllung, hrsg. von Dietrich Budäus und Peter Eichhorn. Baden-Baden, P. 25-66.

4. Akintoye, A., Beck, M. (2009) Policy, Finance & Management for Public-Private Partnerships. London : Published by Blackwell Publishing Ltd, P. 34.
5. Alinaitwe, H., Robert, A. (2013) Success factors for the implementation of public private partnerships in the construction industry in Uganda. *Journal of Construction in Developing Countries*. Vol. 18(2). P. 1-14.
6. Bovaird, T. (2004) Public-private partnerships: from contested concepts to prevalent practice. *International Review of Administrative Sciences*. Vol 70(2). P. 199-215.
7. Amram, M., Crawford, T. (2011) The upside to fiscal challenge: innovative partnerships between public and private sector. *Journal of Applied Corporate Finance*. Vol.23, issue 3. P. 53-59.
8. McIntosh, N., Grabowski, A., Jack, B., Limakatso Nkabane-Nkholongo, E., Vian, T. (2015) A Public-Private Partnership Improves Clinical Performance In A Hospital Network In Lesotho. *Health Affairs*. Vol. 34, No. 6 (June). P.954-962.
9. Brown, A.G. (2012) Joint legislative and executive commission on oversight of public-private partnerships: final report to the Governor and general assembly. Maryland, Available at: <https://mdotrealstate.maryland.gov/SiteAssets/Pages/ORED-divisions/Commission%20Report.pdf>
10. Hemson, D. (1998) Privatization, Public-Private Partnership and Outsourcing: the Challenge to Local Governance. Transformation: Critical Perspectives on Southern Africa. No. 37. Available at: <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.1025.2739&rep=rep1&type=pdf>

