

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ НЕПРЕРЕВНОЇ ОСВІТИ
Кафедра публічного управління та адміністрування

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач випускової кафедри

«___» _____ 2022 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ
«МАГІСТР»**

За освітньо-професійною програмою «Менеджмент в органах публічного управління»

Тема: Роль держави в умовах децентралізації: трансформація змісту та інноваційні виклики

Виконавець: студент гр. ПУ -202 Мз **Огороднік Дмитро Вадимович**

Керівник: : к.тех.н., доцент кафедри публічного управління та адміністрування **Слюняєв Артем Сергійович**

Консультанти з окремих розділів
пояснювальної записки: : _____ к.тех.н., доцент кафедри **Слюняєв А.С.**

Нормоконтролер: _____ к.тех.н., доцент кафедри **Слюняєв А.С.**

Київ 2022

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-науковий інститут неперервної освіти

Кафедра публічного управління та адміністрування

спеціальність: 281 Публічне управління та адміністрування

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри

_____ Лариса МЕЛЬНИЧУК

« _____ » _____ 2022 р.

ЗАВДАННЯ

на виконання кваліфікаційної роботи

Огороднік Дмитра Вадимовича

1. Тема роботи: **«Роль держави в умовах децентралізації: трансформація змісту та інноваційні виклики»** затверджена наказом ректора від «09» вересня 2022 р. № 1350/ст.
2. Термін виконання роботи: з 12.09.2022 р. по 30.11.2022 р.
3. Вихідні дані до роботи: теоретичні відомості щодо створення механізмів децентралізації влади в сучасній Україні.
4. Зміст пояснювальної записки: теоретичні засади взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства; сучасний стан і тенденції взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства; шляхи удосконалення механізмів взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства.
5. Перелік обов'язкового графічного (ілюстративного) матеріалу: Розроблена презентація в Microsoft Office Power Point (8 сл.).
6. Календарний план-графік

№ п/п	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Вибрати тему кваліфікаційної роботи	12.09.2022-	Виконано
2.	Затвердити тему і план роботи у наукового керівника, завідувача кафедри	12.09.2022- 13.09.2022	Виконано
3.	Визначити статистичну, інформаційну базу дослідження, скласти бібліографію	13.09.2022- 15.09.2022	Виконано
4.	Оформити і обговорити з науковим керівником перший розділ роботи	16.09.2022- 31.09.2022	Виконано
5.	Оформити і обговорити з науковим керівником другий розділ роботи	01.10.2022- 25.10.2022	Виконано
6.	Оформити і обговорити з науковим керівником третій розділ роботи	26.10.2022- 10.11.2022	Виконано
7.	Доопрацювати роботу, оформити її кінцевий варіант	11.02.2022- 15.02.2022	Виконано
8.	Підготуватися та взяти участь у попередньому захисті роботи	06.11.2022- 11.11.2022	Виконано
9.	Отримати відгук керівника та рецензію	19.11.2022- 21.11.2022	Виконано
10.	Підготувати доповідь на захист	22.11.2022- 26.11.2022	Виконано

7. Консультанти з окремих розділів

Назва розділу	Консультант (посада, П.І.Б)	Дата, підпис	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1.Теоретичні засади взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства в умовах децентралізації	к.тех.н., доцент кафедри Слюняєв А.С.	16.09.2022 р.	31.09.2022 р.
2.Сучасний стан і тенденції взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства	к.тех.н., доцент кафедри Слюняєв А.С.	01.10.2020 р.	01.11.2022 р.
3.Шляхи удосконалення механізмів взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства в умовах децентралізації з урахуванням інноваційних викликів сучасності	к.тех.н., доцент кафедри Слюняєв А.С.	02.11.2022 р.	26.11.2022 р.

8. Дата видачі завдання: 12.09.2022 р.

Керівник дипломної роботи _____ к.тех.н., доцент кафедри Слюняєв А.С.

Завдання прийняв до виконання _____ Огороднік Д.В.

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «**Роль держави в умовах децентралізації: трансформація змісту та інноваційні виклики**»:

101 с., 113 літературних джерела.

Об'єкт дослідження: механізми децентралізації влади в сучасній Україні.

Мета роботи: вивчення механізмів децентралізації влади в сучасній Україні з урахуванням трансформації змісту, інноваційних викликів та впливу на взаємодію суб'єктів в соціумі: держави, суспільства і бізнесу.

Методи дослідження - комплекс загальнонаукових і спеціальних методів: статистичний та структурно-функціональний аналіз, порівняння.

Результати кваліфікаційної роботи рекомендується використовувати під час проведення наукових досліджень та в практичній діяльності фахівців з публічного управління та адміністрування.

МЕХАНІЗМИ, ВЗАЄМОДІЯ, ВЛАДА, СУСПІЛЬСТВО,
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВЗАЄМОДІЇ БІЗНЕС-СТРУКТУР З ОРГАНАМИ ВЛАДИ І СУСПІЛЬСТВА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ. 10	10
1.1. Взаємодія як визначальний фактор у відносинах між бізнес-структурами та органами влади і суспільства	10
1.2. Теоретично-концептуальні засади взаємодії влади, суспільства і бізнесу	19
1.3. Партнерство як сутність та основна ознака взаємовідносин бізнесу та органів влади і суспільства	24
<i>Висновки до Розділу 1</i>	33
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ БІЗНЕС-СТРУКТУР З ОРГАНАМИ ВЛАДИ І СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ ТА СВІТІ 35	35
2.1. Взаємодія бізнес-структур з органами влади і суспільства в сучасній Україні та шляхи її оптимізації	35
2.2. Організаційно-правове забезпечення взаємодії бізнесу та влади в Україні	42
2.3. Зарубіжний досвід взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства: уроки для України	49
<i>Висновки до Розділу 2</i>	59
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ВЗАЄМОДІЇ БІЗНЕС-СТРУКТУР З ОРГАНАМИ ВЛАДИ І СУСПІЛЬСТВА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ З УРАХУВАННЯМ ІННОВАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ СУЧАСНОСТІ 61	61
3.1. Розвиток соціального партнерства як основного виду взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства в Україні	61
3.2. Детінізація економіки як перший крок до налагодження взаємодії бізнес-структур з владою та суспільством	67
3.3. Основні напрямки нормативно-правового реформування механізмів взаємодії бізнесу, влади та суспільства	71
<i>Висновки до Розділу 3</i>	75
ВИСНОВКИ	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	80

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

ВВП	– внутрішній валовий продукт
ВРУ	– Верховна Рада України
ДПП	– державно-приватне партнерство
ЄС	– Європейський Союз
КМУ	– Кабінет Міністрів України
ООН	– Організація Об'єднаних Націй

ВСТУП

Актуальність теми. Сьогодні, коли наша держава перебуває у вкрай тяжких геополітичних та соціально-економічних умовах, а українське суспільство знаходиться в транзитивному стані, надзвичайно великої актуальності набувають нові способи і методи гарантування економічної безпеки та суспільного розвитку.

На восьмому році неоголошеної війни проти України стає очевидно, що окрім зовнішнього ворога у нас є дуже небезпечна внутрішня загроза – слабкість економіки, зумовлена як міжнародними чинниками так і національними, основними з яких є відокремленість владних та суспільних інституцій від бізнес-структур.

В Україні в умовах постійної зміни політичної та управлінської еліти, влада під час реалізації відповідної політики в тій чи іншій сфері досить часто залишає поза увагою значний досвід та величезний потенціал бізнес-структур, як важливого системо утворюючого суб'єкта ринкової економіки.

Бізнес-структури є важливим чинником підвищення гнучкості економіки, формування конкурентних відносин, саме тому Уряд поставив собі за мету “створити сприятливе середовище для розвитку та ведення бізнесу в Україні, що є необхідною передумовою для досягнення країною більш високого рівня економічного розвитку та інтеграції до спільного ринку ЄС. Адже зрозумілі та прозорі правила гри на ринку, чесна та передбачувана поведінка контрольних органів, відсутність регуляторних бар'єрів є життєво необхідними для повноцінного розвитку підприємництва в країні та залучення інвестицій” [62]. Саме такий підхід має забезпечити ініціативи у сфері бізнес-клімату та посилення взаємодії бізнес-структур з владними та суспільними інституціями.

Сьогодні високий рівень корумпованості влади в Україні, відсутність ефективної системи управління політичними та економічними процесами в державі є визначальною проблемою для державного управління. Адже від успішного налагодження механізмів ефективної взаємодії бізнес-структур з

органами влади і суспільства безпосередньо залежить соціально-економічний та геополітичний прогрес в нашій країні.

Аналіз стану наукової розробленості проблем взаємодії бізнес-структур з суспільно-владними інститутами вказав на досить великий об'єм наукових праць та досліджень у сфері вказаної проблематики.

Так, зокрема, теоретичні аспекти взаємодії влади, суспільства та бізнесу вивчають: С.Квітка, М.Месюк, Д.Нехайчук, О.Петроє; напрямкам впровадження міжнародного досвіду партнерства бізнес-структур та суспільно-владних органів присвячені праці Т.Безверхнюк, Б.Винницького, І.Попова; окремі аспекти такого співробітництва досліджують В.Гарбариніна, С.Грищенко, О.Гош, Я.Казюк, І.Нейкова, П.Шилепницький та ін.

Разом з тим, кількість комплексних досліджень, необхідних для формування ефективних механізмів взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства, є недостатньою, що й зумовлює актуальність обраної мною тематики.

Мета і зміст поставлених завдань. Метою роботи є вивчення теоретико-методологічних та прикладних основ взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства в умовах децентралізації.

Для досягнення зазначеної мети були поставлені такі завдання:

- проаналізувати поняття та сутність взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства в умовах децентралізації;
- визначити основні ознаки взаємовідносин бізнесу, влади і суспільства;
- дослідити стан взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства в сучасній Україні;
- ознайомитись з організаційно-правовим підґрунтям взаємодії бізнесу і влади в Україні;
- проаналізувати зарубіжний досвід взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства та окреслити можливі його напрямки адаптації в Україні;
- визначити основний (оптимальний) вид взаємодії бізнесу, влади і суспільства в Україні в умовах децентралізації;

– окреслити перспективи та напрямки реформування механізмів взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства.

Об'єкт – система суспільних відносин у сфері взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства в умовах децентралізації.

Предмет – механізми взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства.

Методи. Для вирішення завдань дослідження мною було використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів. Зокрема, аналіз взаємовідносин бізнесу, влади і суспільства зарубіжних країн використано під час визначення перспектив та напрямків реформування механізмів взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства. За допомогою структурно-функціонального аналізу визначено шляхи вдосконалення нормативно-правових засад взаємодії бізнесу та влади. Статистичний аналіз допоміг порівняти країни за рівнем розвитку держано-приватного партнерства.

Інформаційною базою дослідження є масив законодавства і нормативно-правових актів України, аналітичні звіти центральних органів виконавчої влади, програмні документи й аналітичні матеріали громадських об'єднань, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, особисті спостереження та напрацювання автора.

Положення кваліфікаційної роботи отримали апробацію на X Всеукраїнській науково-практичній конференції молодих вчених «Наукова молодь-2022», 15 листопада 2022 року, на тему: «Політика децентралізації в державі в умовах воєнного стану».

Сформовані за результатом роботи висновки та рекомендації можуть стати основою для подальших навчальних розвідок у відповідному аспекті іншими учасниками навчального процесу, а також слугуватимуть підґрунтям для можливих подальших наукових досліджень автора.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВЗАЄМОДІЇ БІЗНЕС-СТРУКТУР З ОРГАНАМИ ВЛАДИ І СУСПІЛЬСТВА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

1.1. Взаємодія як визначальний фактор у відносинах між бізнес-структурами та органами влади і суспільства

Партнерство держави і бізнесу необхідно розглядати з позиції форм взаємодії. При цьому, Л.М. Борщ виділяє три найбільш важливі форми партнерства: економічне партнерство; правове партнерство; організаційне партнерство [9].

Виходячи з того, що взаємодія являє собою процес взаємовпливу елементів один на одного і є універсальною формою руху і розвитку, слід зазначити, що спрямованість на розбудову вільного, демократичного суспільства, в центрі якого перебуває людина з її потребами та інтересами, повинна передбачати особливу увагу до розвитку цього процесу у взаємовідносинах між державною владою і громадянським суспільством, оскільки тільки громадянське суспільство може виступати як справжнє і актуальне джерело формування цілей державного управління. З позицій системного підходу надійність і щільність взаємодії державної влади і громадянського суспільства відображають зворотні зв'язки, що показують якість і зміст їх інформаційного взаємообміну і орієнтують на досягнення соціальної ефективності державного управління, оскільки дають змогу своєчасно виявляти і визначати потреби і вимоги суспільства, проблеми, які виникають, формулювати політику щодо їх вирішення, а у разі потреби корегувати державну політику [80, с. 219-220].

Радянський енциклопедичний словник тлумачить термін “взаємодія” як філософську категорію, що відображає процеси впливу об’єктів один на одного, їх взаємну зумовленість і породження одним об’єктом іншого – універсальна форма руху, розвитку, визначає існування і структурну організацію будь-якої

матеріальної системи [77]. Л.П.Кураков зазначає, що взаємодія – це участь у спільній роботі чи діяльності, співпраця, спільне здійснення операцій [48]. Аналогічної точки зору дотримуються укладачі Сучасного економічного словника [78]. В тлумачному словнику С.І.Ожегова згадуваний термін трактується як взаємний зв'язок явищ [58] Т.Ф.Ефремова тлумачить термін “взаємодія” як вплив різних предметів, явищ дійсності один на одного, що обумовлює зміни в них [34]. В.І.Тузлукова, в свою чергу, під терміном “взаємодія” розуміє систему взаємообумовлених індивідуальних дій, пов'язаних циклічною причинною залежністю, при якій поведінка кожного з учасників виступає одночасно і стимулом, і реакцією на поведінку інших [84]

Сьогодні ні нормативно-правові акти, ні наукові здобутки вітчизняних та зарубіжних вчених не дають чіткого визначення взаємодії між бізнес-структурами та органами влади і суспільства, що ускладнює процес дослідження регулювання взаємин держави, громадськості та бізнесу.

Зокрема, Карлова В.В вказує на те, що держава та інститути громадянського суспільства перебувають у складній інверсії і взаємно доповнюють одне одного. Можна виокремити кілька діалектично суперечливих варіантів взаємовідносин [26, с.23] :

1) суспільство та бізнес структури придушуються державою, як наслідок, виникає тоталітарний режим (“тоталітаризм”). Це державно-політичний устрій, який характеризується повним контролем держави над політичною, економічною, соціальною і духовною сферами життя суспільства і кожною особою зокрема, фактичною ліквідацією прав та свобод громадян, репресіями щодо опозиції, повною монополізацією влади лідером, який представляє законодавчу та виконавчу владу.

2) існує хитка рівновага між громадянським суспільством, бізнес-структурами та державою, в результаті чого виникають авторитарні режими. Авторитаризм – державно-політичний устрій суспільства, за якого носієм влади є одна людина або група людей; режим спирається на силу або за необхідності може продемонструвати її наявність; монополізує владу і політику; опозиція

існує умовно; здійснюється обмежене втручання в економіку. Авторитаризм є перехідним етапом від тоталітаризму до демократії і за певних умов може вивести суспільство з економічної кризи, сприяти розвитку демократії, формуванню правової держави та громадянського суспільства.

3) держава виконує волю громадськості та бізнесу, діє в рамках права як правова держава. Цедержавно-політичний устрій, за якого управлінські функції виходять з основного принципу: народ є джерелом влади. Політична система демократичного режиму характеризується чіткою визначеністю функцій законодавчої, виконавчої, судової гілок влади.

На відміну від вищезазначених науковців, Здіорук О.І. виділяє чотири основні форми взаємовідносин [38, с.67], які в нашому контексті можна інтерпретувати наступним чином:

– ідеальний варіант: бізнес-структури, суспільство і держава внутрішньо єдині, індивідуальні й загальні інтереси збігаються і реалізуються спільними зусиллями усіх громадян, держави як цілого. Держава тут виступає винятково засобом задоволення розумних потреб усіх громадян;

– відчуженість, розірваність, протистояння бізнес-структур, суспільства й держави, перманентна боротьба між ними на паритетних засадах. (Це дійсний теперішній стан у більшості “відкритих суспільств”);

– поглинання державою громадянського суспільства та бізнес-структур. Держава перетворюється на самодостатнє утворення, яке починає паразитувати на громадянському суспільстві та бізнесі, використовуючи його як засіб задоволення інтересів правлячої еліти. (Це тоталітарне суспільство);

– повне підпорядкування суспільством та бізнесом держави, руйнування її як носія загальної волі й засобу досягнення спільних інтересів. Держава перетворюється на чисту формальність, своєрідну ширму для прикриття, маскуванню безчинств приватних осіб чи їхніх корпорацій. Владні ресурси держави використовуються для задоволення егоїстичних інтересів одних індивідів і придушення опору інших. Держава із засобу єднання суспільства

перетворюється на знаряддя його руйнації, загострення запеклої боротьби одних її членів з іншими.

А.Ю.Сунгуров зазначає, що виходячи із системних уявлень, первинно можна уявити собі три варіанти взаємодії: співробітництво, відсутність співпраці (ігнорування) і конфронтація. При цьому співпраця може бути як партнерською, яка передбачає рівність (у певному сенсі) сторін та взаємодії, побудованій на домінуванні, аж до повного підпорядкування однієї із сторін. Ясно, що в реальних сучасних умовах такою домінуючою стороною може бути тільки держава та її владні інститути. Якщо ж розглянути ці варіанти докладніше, можна виділити більш конкретні моделі [82]:

1. Партнерська взаємодія –

а) модель підтримки розвитку бізнесу та громадськості, або “модель садівника”. (Органи як центральної, так і місцевої влади приймають нормативні акти, що сприяють появі та розвитку незалежних громадських організацій, бізнес-структур, як основи громадянського суспільства, і роблять конкретні дії щодо підтримки розвитку таких організацій. Партнерська модель, при якій державні органи розуміють важливість незалежних неурядових організацій і не намагається ними керувати, а бере участь у різних формах діалогу у вигляді “переговорних майданчиків” та інших форм. Важливим критерієм для існування подібної моделі є розуміння відповідальними представниками органів влади важливості самого феномену бізнесу та громадськості);

б) “модель архітектора”. Організації бізнесу та громадськості формують публічну політику, пропонуючи порядку денного, а також вирішення певних проблем, пропонують і беруть участь у реалізації реформи конкретних інститутів державної влади, беруть участь у створенні нових органів державної влади, навчають і виховують чиновників державних структур.

2. Взаємодія, заснована на домінуванні влади –

а) патерналістських модель. (В обмін на політичну лояльність владні структури забезпечують певну підтримку діяльності слухняних організацій та бізнес-структур – шляхом надання безкоштовних приміщень або пільгової

оренди, шляхом прямого фінансування, надання преференцій при розподілі грантів та іншими способами;

б) модель “приводних ременів”. Ця модель була найбільш яскраво представлена в Радянському Союзі в 1930–1970-ті роки, коли партійно-державний апарат розглядав всі громадські організації виключно як передавальні механізми від партійного керівництва до рядових жителів країни, при цьому ні про яку самостійність в цьому випадку і говорити не доводилося. “Громадські” організації займали належне їм місце гвинтиків, точніше, приводних ременів, що знаходяться під повним контролем керівництва політичної системи (про бізнес-структури за такої моделі мова взагалі не йде).

3. Відсутність взаємодії – модель ігнорування, коли держава не помічає більшості НДО та бізнес-структур, не заважає, але і не допомагає їх діяльності. Така модель може бути реалізована в умовах різноманітної недержавної підтримки з одного боку і концентрацією влади на різноманітних політичних та економічних проблемах, з іншого.

4. Конфронтація –

а) модель “боротьби з супротивником”. (У рамках цієї моделі представники держави бачать в особі незалежних неурядових та бізнесових організацій, які не бажають “вбудовуватися” в патерналістську модель, небезпеку для власної влади і намагаються ускладнити їхню діяльність або навіть їх закрити. При цьому фінансування з міжнародних фондів трактується як перетворення такої організації в “агента іноземного впливу”;

б) модель “громадянської непокори”. (В умовах порушення владою громадянських прав людини і політичних свобод ряд громадських та бізнесових організацій обирає тактику непокори – участі в несанкціонованих мітингах, пікетах, інших діях, що викликають репресивні дії влади, переходячи тим самим фактично в площину політичної боротьби чи її фінансування).

Разом з тим, не погоджується з протиставленням влади і суспільно-бізнесових організацій колектив науковців на чолі з О.П.Лановенком, аргументуючи це наступним чином [110, с.451-453]:

1. Будь-яка держава первинно зацікавлена в соціально-політичній стабільності як основі свого ефективного функціонування. У залежності від сутнісної основи цієї держави вона здатна досягти цього лише двома принципово відмінними один від одного методами: або послідовним і ефективним силовим тиском (тоталітарна держава), або підвищенням соціальної однорідності суспільства (демократична держава). Все інше – варіації на тему або тоталітаризму, або демократизму.

2. Воля громадян (якщо мається на увазі більшість або, принаймні, значна частина останніх) завжди знаходиться у відповідній досить тісній кореляції з зацікавленістю держави в соціально-політичній стабільності і її здатності відповідними методами подібної стабільності досягти.

3. Бізнес, громадянське суспільство не може бути в кардинальному плані протиставлене державі вже тому, що подібне суспільство не могло б виникнути в державі, яка йому тотально ворожа.

Суспільство та бізнес не можуть протистояти державі точно так, як жодні громадяни не здатні змусити державу стати “демократичною, правовою і соціальною”, якщо вона такою не є. Інше питання, що оскільки держава (в тому числі правова), суспільство (в тому числі громадянське) представляють собою, хоча і найтіснішим чином взаємопов’язані, але в будь-якому випадку не ідентичні феномени, їх взаємодія неминуче носить суперечливий характер, тобто існують між ними й відносні протидії (але ніяк не протистояння). Держава, суспільство та його складові саме за допомогою безперервної взаємодії, що включає в якості природного компонента і протидію, здатні “урівноважувати” одне одного, утворюючи більш-менш стабільні форми соціальної організації. Порушення ж подібної “рівноваги” неминуче веде до соціальної деструкції одночасно і в державі, і в суспільстві, і в структуроутворюючих зв’язках складових останнього у вигляді тих чи інших соціальних шарів (класів, соціальних прошарків, соціальних груп і т. д., представники яких у масовому порядку включаються в процеси горизонтальної та вертикальної стратифікаційної мобілізації) [110].

Влада може сприяти розвитку громадянського суспільства та бізнес-структур, а може й перешкоджати цьому процесу. Однак, у функціонуванні останніх роль цивілізованої держави має виражатися в тому, що вона [75, с.60-61]

- служить формою, що організує громадянське суспільство і бізнес та створює умови для його розвитку;

- є відносно самостійною щодо громадськості та бізнес-структур і здійснює солідарні публічні інтереси усіх членів суспільства;

- встановлює “правила гри”, яких повинні дотримуватися підприємці, громадяни та їх об’єднання, створює сприятливі умови для їх існування і розвитку;

- не втручається у приватну сферу сім’ї, побуту, культури (перший рівень громадянського суспільства): таке втручання може відбуватися лише з метою забезпечення особистої або громадської безпеки;

- надає необхідний захист громадськості та бізнесу, які функціонують в межах її території;

- виступає знаряддям соціального компромісу, пом’якшує соціальні суперечності між різними соціальними та бізнесовими групами;

- юридично забезпечує можливість громадянина бути власником, створювати громадські об’єднання, комерційні корпорації, брати активну участь у політичному житті суспільства;

- має межі регулювання відносин у суспільстві, які визначаються конституцією держави, стандартами в галузі прав і свобод людини, закріпленими в міжнародних актах. Складається ситуація, коли становлення суспільства та розвиток бізнес-структур відбувається як природним шляхом, але неусвідомлено і не динамічно, так і штучним шляхом, форсовано за допомогою держави. Враховуючи ці особливості, зростає відповідальність держави як соціального інституту. Однак, держава, декларуючи свою зацікавленість у розвитку громадянського суспільства та бізнес-спільноти, не поспішає змінювати інституційні механізми взаємодії з інститутами

громадянського суспільства. Розвиток і зміна функцій і ролей громадянських та бізнесових інститутів найчастіше зовсім не супроводжується зміною інституційних механізмів взаємодії держави з цими інститутами чи зацікавленістю держави в розвитку механізмів взаємодії [90, с.88].

Однак, відносини державних органів і інститутів суспільства та бізнесу мають базуватися на розумінні та сприйнятті таких основоположних засад [85, с.14]:

- участь компетентних, організованих та відповідальних інститутів суспільства та бізнесу в процесі формування державної політики підвищує застосовність законодавства та обґрунтованість управлінських рішень;

- стимулювання інститутів суспільства та бізнесу до участі в урядових і квазіурядових механізмах діалогу, консультування та обміну інформацією є необхідною передумовою віднаходження найкращих способів задоволення суспільних потреб (така участь відмінна від ролі політичних партій і не заміняє її; вона не повинна ні гарантувати, ні скасовувати урядові субсидії, контракти або пожертви окремим інституціям);

- консультування не розглядається виконавчою владою як інструмент поглинання інститутів громадянського суспільства та бізнесу завдяки сприйняттю ними урядових пріоритетів;

- консультування не розглядається інститутами громадянського суспільства як спонукання до відмови від своїх цілей і принципів;

- влада працює з інститутами громадянського суспільства та бізнесу для досягнення цілей державної політики, але не намагається заволодіти ними чи змусити їх працювати під своїм контролем.

Одночасно, розвиток взаємодії між владою, суспільством та бізнесом важливий в контексті побудови системи належного врядування. На теоретичному рівні належне врядування “good governance” є середовищем співпраці багатьох сторін-стейкхолдерів певної проблеми. На практичному рівні воно виявляється як комплекс безпосередніх партнерських взаємовідносин громади, публічної влади, суб’єктів публічного та приватного

секторів у процесі планування та управління спільними справами. Так, Т.М.Безверхнюк визначає “good governance” як “механізм забезпечення функціонування суспільства як цілісної саморегульованої системи, спосіб реалізації публічної влади, завдяки якому досягаються [6]:

- відповідність публічної політики потребам суспільного розвитку;
- реальна участь громадян у виробленні та реалізації публічної політики;
- об’єднання потенціалу всіх трьох секторів (влада, бізнес, громадськість);
- постійний контроль різних сегментів суспільства за публічною владою”.

Належне урядування – процес управління, що дійснюється органами влади, однак в якому беруть участь зацікавлені організаційні структури громадянського суспільства, представники бізнесу, вважається необхідним елементом демократичного політичного режиму.

Концепція належного урядування (“good governance”) пов’язана з питанням про те, яким чином суспільство може себе зорганізувати для того, аби гарантувати рівність можливостей та соціальну й економічну справедливість для всіх громадян. Належне урядування має дев’ять основних характеристик. Ними є участь, орієнтація на консенсус, відповідальність (підзвітність), прозорість, належне реагування, ефективність та результативність, рівність та врахування інтересів і відповідність принципу верховенства права. Воно засвідчує, що корупція є мінімізованою, погляди меншості враховано та голоси найбільш незахищених верств суспільства почуто при прийнятті рішень. Воно також є відповідним до існуючих та майбутніх потреб суспільства [96].

Тому, тільки налагодженням ефективної взаємодії влади, суспільства та бізнес-структур можна створити передумови для належного урядування, що є шансом на переосмислення громадськістю та представниками бізнесу власної ролі, перехід з позиції клієнта до партнера.

Ефективний публічний діалог між владою, бізнес-структурами та суспільними організаціями є надзвичайно актуальним, в контексті мого дослідження взаємодія розумітиметься в аспекті, окресленому М.П.Месюком, -

як послідовна реалізація дій щодо забезпечення взаємного впливу владних органів, бізнес-структур, громадськості, що характеризується прозорістю, політичною відповідальністю та авторитетом інститутів влади і, відповідно, – довірою, контролем, участю в діалозі, повагою та підтримкою з боку громадськості та бізнесу [55] **Ошибка! Источник ссылки не найден., с.3]** **Ошибка! Источник ссылки не найден.**

1.2. Теоретично-концептуальні засади взаємодії влади, суспільства і бізнесу

Серед величезної кількості підходів та ідей щодо дослідження бізнес-структур як учасника взаємодії з органами влади та суспільства вважаю виокремити найбільш відомі та можливі до застосування в сучасних реаліях.

Наприклад, концепція “індустріальних відносин” головним стрижнем суспільно-політичних та соціально-економічних відносин вбачає питання інтересів, влади, контролю та конфліктів, які лежать в основі трудових відносин. При цьому питання про механізми та технології їх вирішення відходять на другий план. Цим пояснюється відхід від традиційної концентрації уваги виключно на інституціональних аспектах та прагнення до вивчення більш широкого кола соціальних явищ, що впливають на відносини працівників, працедавців та влади. Один із провідних теоретиків даної школи В. Корпі стверджував, що “базовою основою для розуміння функціонування системи трудових відносин є розподіл ресурсів влади між продавцями і покупцями людської праці й зміни в їх розподілі. Ресурси влади є, з одного боку, моделлю володіння капіталом і організацією роботодавців, а з іншого - профспілкової організації і політичної влади” [99, с. 190].

Роботодавці виступають в якості ключових акторів у системі індустріальних відносин і володіють значною свободою дій у визначенні власної політики, яка тільки частково є реакцією-відповіддю на дії профспілок

або економічного і політичного тиску держави та ринку. Із погляду оцінки того, що відбувається у рамках політичного процесу, для прихильників цієї концепції найбільший інтерес представляють асоціації підприємців, які втілюють у собі сутність організованого капіталу. Там, де головний імпульс до колективної дії з боку підприємців виходив із необхідності регулювання питань, пов'язаних із торгівлею й комерцією, створювалися торгові асоціації. Там же, де можна було досить чітко встановити відмінність між цими економічними інтересами та соціальною політикою, у тому числі політикою регулювання трудових відносин, утворювалися асоціації роботодавців, як це відбулося, наприклад, свого часу, у Скандинавії, Німеччині і Швейцарії. Організації роботодавців узяли на себе відповідальність за всі аспекти трудових відносин, включаючи профспілки й законодавство, що регулює ринок праці. У ряді випадків ці два аспекти були тісно пов'язані між собою, оскільки “ціль досягнення високого рівня конкурентоспроможності на світових ринках або, принаймні, не потрапляння у невідгідне положення порівняно із конкурентами інших країн, виступала в якості одного із головних аргументів, використаних першими асоціаціями роботодавців для виступу проти запропонованих соціальних реформ, спрямованих на захист найманих робітників і соціального законодавства” [94, с.22].

Дещо відмінною є концепція “корпоратизму” (ыноды-неокорпоратизму), зокрема Ф.Шміттер, сучасний неокорпоратизм визначає як “систему представництва інтересів, складові частини якої організовані у кілька особливих, примусових, неконкурентних, ієрархічно впорядкованих, функціонально різних розрядів, офіційно визнаних або дозволених (а то й просто створених) державою, що наділяє їх монополією на представництво у своїй сфері в обмін на відомий контроль за підбором лідерів і артикуляцією вимог і прихильностей” [91, с.15].

Вказана концепція має багато відгалуджень та похідних течій, наприклад, вдалими зразками ліберального корпоратизму вважаються “шведська модель” і австрійська система соціального партнерства. У рамках створених у цих

країнах у 40-50-ті рр. ХХ ст. органів тристоронньої (бізнес - держава - профспілки) взаємодії (тобто “трипартизму”) здійснювалося вироблення, а іноді й фактичне прийняття найважливіших соціально-економічних рішень. Механізм цей діяв як на загальнодержавному, так і на галузевому та місцевому рівнях і багато в чому сприяв зниженню класових протиріч й зміцненню соціальної стабільності. Діставши назву “неокорпоратистського”, він принципово модифікував характер політичної влади, перетворивши провідні групи інтересів прямих учасників системи вироблення й прийняття державних рішень [60, с. 170].

Останніми роками, як переконує С.А.Квітка, активно розробляється ще одна концепція взаємодії влади та бізнесу - так званий “мережевий” підхід до визначення провідної ролі бізнесу в системі соціального партнерства. Це має підґрунтям ряд факторів, а саме [44, с. 4-17]:

- зміцнена плюралізація суспільних структур;
- складність взаємин між різними групами населення;
- високий рівень суспільних потреб і очікувань;
- великий масштаб невизначеності й ризику;
- підвищений вплив міжнародного фактора на внутрішню політику держав;
- інформатизація суспільства;
- падіння довіри населення до центральних органів управління.

Усе вищеназване призвело до перегляду традиційних управлінських підходів. Теорія політичних мереж реконструює відносини між державним управлінням і сучасним суспільством. Замість спроби редукції складності суспільних зв'язків для забезпечення ефективного управління, вона включає підвищення складності як необхідну передумову вироблення політики і здійснення управління. Поняття “мережа” стає “новою парадигмою архітектури складності”. Тобто, у цій концепції суттєвим є те, що політичні мережі, так би мовити, відкривають уряд перед суспільством - розкривають відносини між управлінськими структурами, громадськими і бізнес-асоціаціями. Також

концепція політичних мереж включає до розгляду широкий спектр проблем державного управління. Зокрема, підкреслюється її безсумнівний зв'язок із теорією демократичного прийняття державних рішень і вироблення державної стратегії. Ця концепція змінює ракурс розгляду держави як агента політики [44, с. 19-33]:

З точки зору науки державного управління розглядають два типи взаємодії: співробітництво (за умови повного або часткового збігу інтересів і цілей сторін) та конфліктна взаємодія, протиборство, боротьба (за умови розходження інтересів і цілей сторін). Найчастіше зустрічається змішана взаємодія, яка передбачає співпрацю в одних питаннях і боротьбу в інших [49, с. 35-36].

Проаналізувавши терміни “співробітництво” та “партнерство”, А.Гош зазначає, що подібні економічні категорії перекочують з теоретичних економічних видань до публікацій у журналах і газетах, і навпаки, а в результаті - набувають широкого застосування і використовуються державними органами влади в їхніх офіційних документах. На думку автора, співробітництво та партнерство в реальному житті виступають як протилежні категорії. Під співробітництвом потрібно розуміти вільну, добровільну, дружню спільну працю учасників економічного процесу. Автор підкреслює, що йдеться про явище, протилежне експлуатації, про виключно добровільну співпрацю, про співпрацю без жодного розрахунку на якусь економічну чи іншу конкретну особисту вигоду. Партнерство вчений розглядає як продуману корисливу взаємодію партнерів, що виникає лише тоді, коли є впевненість в отриманні економічної вигоди - теперішньої чи майбутньої, і вигода має бути обов'язковою для кожного з його учасників. Партнерство існує, як правило, доти, доки є впевненість у такій вигоді. Автор наголошує, щойно економічна вигода учасників зникає, партнерство розпадається [24, с. 91-92].

Академічний словник української мови слово “партнер”, від якого і походить партнерство, визначає як учасник гри; той, хто разом із ким- небудь бере участь у грі на сцені, танцях тощо; компаньйон, товариш у якій- небудь

справі, у якому-небудь занятті [76, с. 79]. В етимологічному словнику української мови йдеться про те, що слово “партнер” в українську мову прийшло із французької, у свою чергу французьке “partenaire” походить від англійського “partner”, яке має кілька значень, зокрема, “співспадкоємець”, “поділ”, “частина” тощо [33, с. 300].

В сучасному розумінні партнерство визначається як вид взаємин між різними суб’єктами, що полягає у формуванні єдиної позиції з певних питань та організації спільних дій. До особливостей партнерства відносять збереження кожним з партнерів відносної самостійності в основних аспектах діяльності. Будь-яке партнерство передбачає наявність двох або більше сторін, діяльність яких присвячена досягненню спільної мети із поділом як ризиків, так і прибутків/вигоди/переваг між усіма партнерами. Партнерство будується на принципах добровільного прийняття зобов’язань, відповідальності за їх виконання, можливості обговорення спільних проблем, повазі до позиції партнера, прозорості прийняття рішень, отриманні вигоди. У науковій літературі до принципів партнерства відносять рівноправність. Рівноправність не означає рівності, оскільки при партнерських відносинах у сторін, як правило, наявні відмінності щодо ресурсів, влади, впливу. Варто погодитися із думкою французьких вчених Ж.Перро, Г.Шателю, які порівнюючи державно-приватне партнерство із танго, зазначають, що насправді ніколи не буває рівності між партнерами - завжди є лідер, той, який задає ритм, крок, малюнок танцю. Тобто, рівноправність потрібно розглядати як право голосу під час обговорення різноманітних питань та визнання внеску кожного з партнерів [87, с. 17].

О.Петроє розглядає “соціальне партнерство держави - бізнесу - праці - широкого представництва громадянського суспільства” як партнерство вищого порядку. Умовою його функціонування автор визначає діяльність організованих груп представників однієї соціальної категорії на умовах угоди про делегування повноважень та розподіл зобов’язань; спільну діяльність представників різних груп соціальних інтересів на основі кооперації зусиль та ресурсів для реалізації взаємоприйнятних завдань і досягнення спільних

інтересів [61, с. 61].

Термін “партнерство” щодо соціальної проблематики одним з перших використав у ХІХ ст. англійський економіст Дж.С.Мілль, який вважав, що існуючі протиріччя між господарями (власниками капіталу) і працівниками (найманими робітниками) почнуть “поступово витіснятися відносинами партнерства в одній із двох форм: в деяких випадках відбудеться об’єднання робітників із капіталістами, в інший ... об’єднання робітників між собою” [53, с. 100].

Таким чином, зважаючи, що ефективним (конструктивним) видом взаємодії є співпраця (партнерство), на відміну від протистояння (деструктивної взаємодії), в контексті мого дослідження вживатиметься термін “державно-приватне партнерство”, що уособлюватиме саме ефективність взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства, а не антагонізм (суперечність) учасників такої взаємодії.

1.3 Партнерство як сутність та основна ознака взаємовідносин бізнесу та органів влади і суспільства

У сучасному розумінні взаємодія державного і приватного секторів означає таку форму співпраці між державними органами влади та бізнесом, що має на меті забезпечити фінансування, будівництво, відновлення, управління або утримання інфраструктури чи надання суспільних послуг [18].

Мета партнерства полягає у поєднанні найкращих сторін державного і приватного секторів для спільної вигоди, а різноманіття видів, форм і сфер застосування державно-приватного партнерства роблять його універсальним механізмом для вирішення цілого ряду довгострокових завдань - від створення і розвитку інфраструктури до розробки та адаптації нових перспективних технологій. Для забезпечення участі приватного сектору в інвестиційних процесах, держава повинна створювати прийнятний для обох сторін баланс

ризиків і переваг [25].

Словосполучення “державно-приватне партнерство” з’явилося в США, спочатку у зв’язку з упровадженням спільного фінансування з державного та приватного секторів освітніх програм, а згодом, в 1950-х рр. - для такого ж фінансування комунальних послуг. Проте більш широкого контексту цей термін набуває в 1960 -х рр. для визначення співпраці державного і приватного секторів у процесі оновлення міст, розвитку інфраструктури територій та надання суспільних послуг [112].

Перші прецеденти укладання ДПП сприймалися як одноразові акції, які не будуть мати повторення після покращення фінансового стану органів влади. Однак, у 1992 році консервативний уряд у Великій Британії запровадив Ініціативу приватного фінансування (Private Finance Initiative), яка стала першою систематизованою програмою, спрямованою на заохочення ДПП. Партнерства почали сприйматися суспільством та владою як оптимальний механізм залучення органами влади фінансових ресурсів та управлінських навичок бізнесу для надання суспільних послуг та розвитку інфраструктури, без втрати державою прав власності та контролю за цими процесами [74].

У більшості країн світу поширеним є термін “публічно-приватне партнерство” (“public-private partnership”), який часто застосовується для будь-яких форм співробітництва державної влади і бізнесу, а деякі визначення цього поняття акцентують на співробітництві держави і бізнесу саме у сфері інфраструктурних та суспільних послуг, які традиційно надаються державою. Вчені-економісти по-різному обґрунтовують та визначають поняття “державно-приватне партнерство”, зокрема як співробітництво, кооперацію та інтеграцію, альянс, об’єднання, інститут, форму, відносини. На думку К.Павлюка та С.Павлюка, державно-приватне партнерство - суспільно-приватне партнерство, конструктивне співробітництво держави, суб’єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки,

консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства [59, с. 12].

В.Варнавський стверджує, що державно-приватне партнерство - інституціональний і організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності [13, с. 34]. Дотримується такого підходу до визначення поняття ДПП і вчений В. Пучков, зокрема розглядає державно-приватне партнерство як інституціональний та організаційний альянси між державою та бізнесом з метою реалізації суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості і науково-дослідницьких конструкторських робіт до забезпечення суспільних послуг [71, С. 289].

На переконання І.Нейкової, державно-приватне партнерство є формою співпраці, у якій держава і приватний сектор спільно реалізують суспільно значущі проекти, ґрунтуючись на угоді про розподіл завдань і ризиків, і являє собою інституційний альянс між державою і бізнесом, що створюється на певний термін для здійснення конкретного проекту і припиняє своє існування після його реалізації [56, С. 156]. Ю.Халімовський, в свою чергу, стверджує, що державно-приватне партнерство - взаємовигідна співпраця публічного та приватного суб'єктів для цілей одночасного отримання прибутку і досягнення суспільно корисних цілей у галузях економіки, засноване на з'єднанні грошових та інших вкладів партнерів і такому розподілі ризиків, який допускає часткове звільнення приватного суб'єкта від підприємницьких ризиків [88, с. 25].

О.Вінник вважає, що ДПП - це не будь-яке співробітництво держави і приватного бізнесу, а таке, що зумовлено суспільними потребами щодо реалізації складних та/або довгострокових інвестиційних/інноваційних проектів, які носій публічних інтересів (держава, територіальна громада) не спроможний реалізувати самостійно (без залучення приватних партнерів) через

відсутність необхідних коштів та інших складових, необхідних для виконання таких проектів (досвіду, кваліфікованого персоналу, новітніх технологій тощо) [16, с. 124-125].

Статтею 1 Закону України “Про державно-приватне партнерство” визначено, що державно-приватне партнерство - співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами - підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом [66]

Цікавий підхід до визначення державно-приватного партнерства, запропонований О.Герасименко: “державно-приватне партнерство - це кооперація та інтеграція держави та приватного сектора на основі об’єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів переважно в сферах, для яких характерна неефективність державного управління [22, с. 11].” Інший підхід до трактування поняття державно-приватного партнерства визначає дослідниця О.Полякова, яка вважає, що ДПП - суспільний інститут, що включає в себе сукупність формальних і неформальних правил, у рамках яких з метою задоволення потреб суспільства здійснюється спільна діяльність державних органів влади і приватного сектору на основі набору альтернатив поведінки [64].

У Зеленій книзі Європейської комісії щодо ДПП визначено, що державно-приватне партнерство - це різноманітні форми співпраці між органами державної влади та діловим співтовариством, метою якої є забезпечення фінансування, будівництва, реконструкції, управління та обслуговування інфраструктури чи надання послуг [39].

В енциклопедії державного управління державно-приватне партнерство (англ. - Private Public Partnership, PPP) розглядається як інституційне та

організаційне об'єднання державної влади і приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значущих проектів в широкому спектрі сфер діяльності - від розвитку стратегічно важливих галузей національної економіки до надання суспільних послуг в масштабі всієї країни або окремих територій [30]. Натомість, фахівці Інституту державно-політичних досліджень (IPRP) акцентують увагу на тому, що ДПП - це відносини з розділення ризиків, засновані на взаємній зацікавленості публічного сектору, з одного боку, і одного або кількох представників приватного (благодійного) сектору - з іншого, і націлені на досягнення узгодженого матеріального результату і (або) на надання суспільно-значущих послуг [1, С. 13].

Державно-приватне партнерство як відносини розглядає і Комітет з наукової і технологічної політики Організації економічного співробітництва і розвитку, зокрема визначено, що ДПП - будь-які офіційні відносини або домовленості на фіксований/необмежений період часу між державними і приватними учасниками, у якому обидві сторони взаємодіють у процесі ухвалення рішення і співінвестують обмежені ресурси, такі як: гроші, персонал, устаткування й інформацію для досягнення конкретних цілей у визначеній сфері науки, технології й інновацій [103].

Аналізуючи сутність державно-приватного партнерства в контексті сучасних дослідницьких підходів, слід зазначити, що поняття державно-приватного партнерства визначає різні його аспекти та має відмінності при формулюванні. Однак елементом, який їх поєднує є розуміння взаємодії (співпраці) органів публічної влади та приватного сектору для забезпечення суспільних потреб. Проте вважаємо, що помилково визначати ДПП як будь-яку взаємодію держави та бізнесу. Це взаємодія, яка вимагає спеціального правового, інституційного та організаційно-економічного забезпечення [89].

Фундаментальною причиною виникнення державно-приватного партнерства є усвідомлення того факту, що державний та приватний сектори мають унікальні характеристики, які надають їм переваги у певному аспекті забезпечення суспільними послугами населення. Ще однією базовою

передумовою формування та поширення практики партнерств була зміна підходу до розуміння функцій уряду, зокрема усвідомлення необхідності передачі частини функцій приватному сектору - як більш мобільному та ефективному. Тому, під державно-приватним партнерством необхідно розуміти взаємодію державного і приватного секторів, яка забезпечена комплексом правових, організаційно-економічних, інституційних та фінансових механізмів з метою активізації та поширення інвестиційних процесів у країні та покращення надання суспільно важливих послуг для населення [19].

Тобто, це інноваційний підхід до розбудови партнерських відносин між державними та приватними партнерами, який має будуватися відповідно до нової державної політики.

Для бізнес-структур можливі переваги щодо розширення власних інвестиційних можливостей, а саме: можливість довгострокового розміщення інвестицій під гарантії держави; пряма державна підтримка та участь; використання світового досвіду; підвищення прибутковості підприємницької діяльності за рахунок збільшення продуктивності праці та використання нововведень [43, с.149]. А також, за допомогою державно-приватного партнерства вирішується ряд завдань, а саме [15, с. 14]:

- можливість органам влади зосередитись на основних функціональних питаннях. Коли приватний сектор бере на себе відповідальність за другорядні, неосновні функції, це дає змогу владі перерозподілити свої ресурси і зосередитися на виконанні своєї основної ролі;

- сприяє ефективному управлінню державними активами. Традиційні цикли планування закупівель часто базуються на короткотерміновій перспективі, внаслідок чого утримання та відновлювання активів часто буває неоптимальним. З іншого боку, приватний сектор застосовує до планування та бюджетування підхід з позицій “життєвого циклу”, використовуючи довгострокові контракти. До таких контрактів належать кошти на утримання, що гарантує збереження активів;

- підвищує якість надання послуг внаслідок впровадження інновацій.

Залучення приватного сектору на конкурентних конкурсних засадах сприяє появі творчих рішень у сфері створення інфраструктури, планування, будівництва й управління активами;

- можливість перенесення ризику із платників податків на приватний сектор. Завдяки такому підходу ризику, пов'язані із несподіваними витратами й перевитратами, не виконанням, необхідністю реагування на коливання попиту на послуги, дієвим чином перекладаються з державного сектору на приватний.

Неабияку роль в процесі реалізації проектів ДПП має врахування так званих структурних принципів державного управління. А саме: структурно-цілевих, що відображають закономірності раціональної побудови “дерева цілей”; структурно-функціональних, що характеризують закономірності та взаємозв'язки побудови функціональної структури управління; структурно-організаційних, які пов'язані із закономірностями та взаємозв'язками побудови організаційної структури управління; структурно-процесуальних, що надають уявлення про основні закономірності раціонального та ефективного ведення управлінської діяльності, включаючи взаємопов'язані принципи компетентності та спроможності персоналу, а також зворотного зв'язку, однією з основних модифікацій якого є принцип контролю за критичними точками, тобто такими, що мають вирішальне значення для оцінки ступеня реалізації проектів ДПП [55].

Створюючи державно-приватне партнерство, органи влади жодним чином не втрачають своєї здатності впроваджувати власну політику чи регулювати надання послуг. Відповідно до плану розвитку ДПП, органи влади продовжують визначати правила і можуть сформувати партнерство таким чином, щоб враховувати державні цілі та пріоритети, а також впроваджувати державну політику та регуляторні заходи. Фактично, можна стверджувати, що органи влади набувають можливість здійснювати контроль в структурі державно-приватного партнерства. У деяких випадках органи влади намагаються уникати державно-приватного партнерства, вважаючи, що приватний партнер буде скорочувати обсяги надання послуг, підвищувати

плату за послуги для населення. Щоб уникнути цієї загрози, органи влади повинні ініціювати створення ДПП лише у випадку, якщо проведені ними дослідження вказують на те, що приватний партнер зможе надавати послуги з меншими витратами, аніж державний партнер, або за однакову ціну, однак запропонувавши високий рівень надання послуг. Прибуток приватного партнера має утворюватися внаслідок підвищення продуктивності роботи або збільшення обсягу надання послуг, а не через підвищення ціни [15].

У багатьох країнах світу інституту державно-приватного партнерства, що впроваджує суспільно важливі проекти у сфері розбудови соціальної та економічної інфраструктури, відводяться такі ролі в системі економічних взаємовідносин держави [97]:

- формування спільних інвестиційних ресурсів державного та приватного секторів для досягнення суспільно важливих результатів;
- підвищення ефективності використання об'єктів державної власності на основі підприємницької мотивації;
- створення нових методів управління;
- створення доданої вартості для споживачів і суспільства в цілому;
- об'єктивне визначення потреб ринку;
- оптимальне використання ресурсів.

Існування постійного діалогу між державою та бізнесом стане основою для міцного партнерства. Співпраця між сторонами важлива на кожній стадії розробки і реалізації проектів. Обговорення інтересів сторін дозволить досягти такої угоди, яка буде найкращим чином задовольняти як державний, так і приватний сектор, але кінцевою метою має бути надання якісних послуг суспільству [17, с. 113-117].

Підсумовуючи вищенаведене, можна констатувати, що сьогодні виокремлюють три основні форми взаємодії держави та приватного сектору [51]:

- 1) традиційна (держава залучає бізнес до спільного вирішення проблем обслуговування потреб суспільства на основі партнерства);

2) інвестиційна (спільне інвестування переважно в інфраструктурні проекти);

3) науково-освітня (нові напрямки розвитку в національному, міжнародному та глобальному масштабах в умовах глобалізації виробництва й інтернаціоналізації капіталу).

Інвестиційна форма взаємодії держави та бізнесу має стратегічну спрямованість, основною метою якої є стимулювання економічного зростання. Проте, успішності розвитку інвестиційних процесів в умовах реалізації політики державно-приватного партнерства заважають різні інтереси органів влади, відсутність взаємодії на всіх рівнях, недосконалість нормативно-правової бази, нестача фінансових стимулів для приватного партнера. Держава повинна сприймати інвестора як рівноправного партнера, а законодавство повинно забезпечувати для інвестора гарантії, безпеку вкладання коштів у державну або комунальну власність [42].

Партнерство позитивно впливає на ефективність системи державного управління, забезпечуючи оптимальнішу модель реалізації функцій державної та місцевої влади. Так, міжнародні дослідження доводять, що співвідношення між якістю отриманих послуг і витраченими коштами максимальне саме завдяки державно-приватному партнерству. Також існує прозорість закупівель у рамках таких проектів [35].

Висновки до Розділу 1

Налагодженням ефективної взаємодії органів влади та суспільства з бізнес-структурами можна створити передумови для належного врядування, що є шансом на переосмислення громадськістю та представниками бізнесу власної значимості та перехід від споживацького ставлення до партнерського.

Ефективний публічний діалог між владою, бізнес-структурами та суспільними організаціями є надзвичайно актуальним для ринкової економіки, а саму взаємодію бізнес-структур з органами влади і суспільства необхідно розуміти як послідовну реалізацію дій щодо забезпечення взаємного впливу владних органів, бізнес-структур та громадськості, що характеризується прозорістю, політичною відповідальністю та авторитетом інститутів влади і, – контролем, участю в діалозі, повагою, довірою та підтримкою з боку громадськості та бізнесу.

З-поміж численних концепцій та теорій щодо взаємин органів влади та суспільства з бізнес-структурами можна виділити два основних напрямки: співробітництво (партнерство) та конфліктна взаємодія (протистояння), хоча найчастіше в наш час зустрічається змішана (комбінована) взаємодія.

У багатьох країнах світу відносинам державно-приватного партнерства, особливо тим, що впроваджують суспільно важливі проекти у сфері розбудови соціальної та економічної інфраструктури, відводиться досить значна увага держави (органів влади). Адже партнерство бізнесу, влади і суспільства позитивно впливає на ефективність системи державного управління, забезпечуючи ефективну та результативну реалізацію функцій державної та місцевої влади. Саме належна взаємодія органів влади і суспільства з бізнес-структурами забезпечує оптимальне співвідношення між якістю отриманих послуг і витраченими коштами. Крім того, такі спільні проекти

характеризуються прозорістю закупівель, низьким корупціогенним показником та високою важливістю для суспільства.

В сучасних українських реаліях саме партнерство має стати основною ознакою взаємовідносин бізнесу та органів влади в досягненні спільної мети – суспільного розвитку, адже визначальною мотивацією держави для реалізації проектів на умовах державно-приватного партнерства є обмеження (відсутність) бюджетних ресурсів, а для бізнес-структур це може стати джерелом прибутку та іміджевих (рекламних) доходів.

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ БІЗНЕС-СТРУКТУР З ОРГАНАМИ ВЛАДИ І СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

2.1. Взаємодія бізнес-структур з органами влади і суспільства в сучасній Україні та шляхи її оптимізації

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2020 на засадах ДПП укладено 187 договорів, з яких реалізується 52 договори (35 – договорів концесії, 15 – договорів про спільну діяльність, 2 – інші договори), 135 договорів не реалізується (4 договори – закінчено термін дії, 18 договорів – розірвано, 113 договорів – не виконується) [81]. Навіть поверхневий аналіз вказує на вкрай низький рівень партнерства влади і бізнесу у порівнянні з аналогічним досвідом розвинутих країн.

Так зокрема, в останні десятиліття в економіці багатьох розвинених країн спостерігаються особливі відносини бізнесу і влади, що зазвичай називають партнерством, яке дозволяє владним структурам використовувати можливості підприємців для реалізації суспільно важливих цілей. Розвиток такого партнерства створює свої моделі фінансування та методи управління. Фахівці Європейського Союзу вважають, що у випадку ініціювання державно-приватного партнерства органи влади повинні бути готовими до вирішення основної проблеми управління, а саме: створення відповідних стимулів для приватного сектору, щоб отримати вироблення бажаного для органу влади продукту - роботи чи послуги. Таким чином, укладання партнерського договору між державою та приватним партнером є результатом компромісу між пріоритетом економічної і фінансової ефективності, які є головними для бізнесу, та соціальними пріоритетами, основними для держави [15, с. 80].

Експерти Європейського Союзу рекомендують органам публічної влади алгоритм вибору між традиційною процедурою тендеру та формуванням державно-приватного партнерства. На думку експертів, механізм ДПП є

обґрунтованим, якщо [104]:

- орган влади спроможний визначити рівень якості, якого повинен дотримуватися приватний партнер під час реалізації контракту;
- орган влади може здійснити попередню і підсумкову (ex ante; ex post) оцінку проекту, що реалізується приватним партнером, згідно з попередньо визначеними індикаторами.

Моделі і структура взаємодії органів влади і бізнес-структур є різноманітними, але при цьому існують деякі характерні риси, що дозволяють виокремити партнерство в самостійну економічну категорію. Воно виникає як формалізована кооперація державних і приватних структур, спеціально створена для досягнення тих чи інших цілей, і що спирається на відповідні домовленості сторін. Як свідчить досвід країн з розвиненою ринковою економікою, основні риси ДПП, що відрізняють його проекти від інших форм відносин держави і приватного бізнесу, полягають в наступному [23]:

- тривалі терміни дії угод про партнерство (від 10 - 15 до 30 і більше років, у разі концесій - до 50 років). Проекти зазвичай створюються під конкретний об'єкт, який повинен бути завершений до встановленого строку;
- специфічні форми фінансування проектів, зокрема за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами, або ж спільне інвестування кількох учасників;
- обов'язкова наявність конкурентного середовища під час проведення конкурсу між потенційними учасниками;
- специфічні форми розподілу відповідальності між партнерами: держава встановлює цілі проекту з позицій суспільних інтересів та визначає кількісні та якісні параметри, здійснює моніторинг реалізації проектів, а приватний партнер бере на себе оперативну діяльність на різних стадіях проекту - розробка, фінансування, будівництво та експлуатація, управління, практична реалізація послуг споживачам;
- розподіл ризиків між партнерами на основі відповідних домовленостей сторін.

Кожна зі сторін партнерства вносить свій вклад в спільний проект. Так, з боку держави таким внеском є надання податкових та інших пільг, гарантій, а також отримання деяких обсягів фінансових ресурсів. Держава як головний суб'єкт і основний регулятор має право перерозподіляти за необхідності ресурси на соціальні цілі (освіта, охорона здоров'я, наука, культура), а це в багатьох випадках не тільки сприяє загальному покращенню соціально-економічного клімату, підвищує інвестиційний рейтинг країни, але й позначається на партнерських проектах. Більше того, від ДПП держава отримує можливість зайнятися виконанням своїх основних функцій - контролем, регулюванням, дотриманням громадських інтересів. Так, у міру розвитку ДПП в сфері інфраструктури держава може змістити акценти своєї діяльності з конкретних проблем будівництва і експлуатації об'єктів на адміністративно-контрольні функції. І важливо те, що підприємницькі ризики перерозподіляються в сторону бізнесу. Для громадськості роль ДПП полягає в тому, що в кінцевому підсумку виграє суспільство як кінцевий споживач більш якісних послуг [98].

Однак, за державою залишаються основні важелі регулювання і контролю. До них відноситься: тарифна політика, контроль за безпекою, екологічною ситуацією, якістю обслуговування споживачів послуг. Завдяки збереженню цих контрольних функцій держава може надати право обслуговувати господарську сферу приватному бізнесу, залишаючи за собою контрольні важелі за діяльністю своїх партнерів по проекту [41].

Специфіка взаємовідносин між державою і приватним сектором в рамках ДПП, як вказувалося вище, полягає в тому, що партнерські відносини реалізуються шляхом перерозподілу права власності. Такий методологічний підхід до аналізу категорії партнерства дозволяє уникнути помилок при її трактуванні. Є тенденція ідентифікувати ДПП з приватизацією і визначати як особливу форму - непрямую приватизацію [105]. Підставою для такого визначення є широкий спектр участі приватних компаній у реалізації прав власності, які передані державою у рамках проектів ДПП - фінансування,

проектування, будівництво, володіння та експлуатація державних підприємств.

Аналіз успішного впровадження урядами європейських країн проектів державно-приватного партнерства показав, що для позитивних результатів від їх реалізації потрібно декілька умов [57]:

- стабільна політична ситуація в країні;
- чіткі та прозорі “правила гри” (права та обов’язки держави та приватного партнера мають бути чітко прописані в законодавчих актах);
- запровадження режиму найбільшого сприяння приватному партнеру;
- принцип невтручання держави у господарську діяльність приватного партнера;
- надання гарантій збереження інвестицій та приватної власності;
- збереження державної та комунальної форми власності на об’єкти з одночасним упровадженням механізмів управління інфраструктурою приватними партнерами;
- відкритість і прозорість діяльності органів публічної влади щодо визначення приватних партнерів;
- забезпечення надання якісних послуг як показник результативності й ефективності державно-приватного партнерства;
- поєднання ресурсів фінансово-кредитних установ під гарантії органів державної та місцевої влади;
- розподіл ризиків, визначення зобов’язань та відповідальності в договорі державно-приватного партнерства;
- захист інтересів та задоволення потреб громади, контроль за якістю надання послуг приватними партнерами, обговорення та моніторинг проектів за участю громадських організацій.

Україні ще належить пройти складний процес економічної і правової кваліфікації численних форм державно-приватного партнерства. При цьому важливо юридично правильно оцінити роль держави не тільки як головного регулятора, але як представника і захисника суспільних інтересів та потреб, тобто того, що в європейських юридичних традиціях вважається публічним

правом, публічним інтересом, публічною службою, публічно-правовими майновими відносинами і публічним управлінням. А тим часом саме держава та органи публічної влади покликані захищати суспільні інтереси в таких соціально вразливих сферах, як соціальна і економічна інфраструктура, житлово-комунальне господарство, де ключова роль має належати проектам ДПП [79].

Державно-приватне партнерство, як доволі нове явище для України має всі шанси стати інструментом оновлення спільного виробництва на підставі об'єднання активів держави з інвестиційними, управлінськими та іншими ресурсами приватного сектору. Головною мотивацією держави для реалізації проектів на умовах державно-приватного партнерства є обмеження бюджетних ресурсів, а також відсутність достатнього досвіду держави ефективного управління об'єктами громадської інфраструктури в ринкових умовах [8].

Основними причинами, які мають спонукати державу до здійснення проектів ДПП, є переваги, пов'язані з підвищенням ефективності, активним залученням інновацій і, забезпеченням вищої продуктивності у сфері надання громадських послуг шляхом створення конкурентного середовищ. Головною перевагою ДПП для приватного сектора є те, що вони отримують можливість для інвестицій у галузі соціально-економічного життя країни, які раніше вважалися сферою державних капіталовкладень і, таким чином, розширюють свої інвестиційні можливості [10].

Сьогодні, незначна кількість реалізованих проектів у засадах державно-приватного партнерства в Україні, їхня низька ефективність дозволяє припустити, що існують перешкоди поширення цього механізму в нашій країні. Міжнародні фахівці з питань державно-приватного партнерства. Так, свого часу Ю.Янг, І.Гоу, та Й.Ванг провели дослідження щодо визначення перешкод розвитку зазначеного механізму у країнах, що розвиваються. На основі опитування 129 експертів, які представляли державний та приватний сектори, громадянське суспільство Китаю, Польщі, Росії та України, було визначено та ранжовано 15 можливих перешкод для державноприватного партнерства (за

шкалою від 1 до 5), До перешкод, що суттєво впливають на розвиток державно-приватного партнерства, фахівці відносять наступні: 1) слабе законодавство (3,51); 2) брак інформації та знань (3,35); 3) брак досвіду впровадження таких проектів (3,33); 4) відсутність прозорості у прийнятті рішень у зазначеній сфері на державному рівні (3,32); 5) відсутність або слабкість державних гарантій (3,28). Серед виділених п'яти перешкод перша, четверта та п'ята відносяться до найбільш складних для економік перехідного періоду через інституційну слабкість та високий рівень корупції у зазначених країнах. Для подолання цих перешкод державний партнер у тісній співпраці з бізнесом і громадянським суспільством має докладати значних зусиль для зміцнення інституційного середовища та зниження рівня корупції, що врешті призведе до розвитку державно-приватного партнерства. Натомість, перешкоди два та третя, на нашу думку, будуть зникати через впровадження успішних проектів в рамках ДПП та активну державну інформаційну політику. Згадані міжнародні експерти порівняли перешкоди, що існують у країнах, що розвиваються та розвинених країнах. Представники влади, бізнесу та громадянського суспільства дев'яти країн (США, Швейцарія, Франція, Великобританія, Німеччина, Іспанія, Ірландія, Австрія та Бельгія) назвали два типи перешкод: відсутність централізованої системи управління проектами державно-приватного партнерства на національному рівні (3,43) та відсутність політичної волі щодо впровадження державно-приватного партнерства (3,41) [111, с. 306-307]

У Звіті Комісії ООН з міжнародного торгового права “публічні інфраструктурні об'єкти” роз'яснюються як “фізичні об'єкти і системи, за допомогою яких безпосередньо або опосередковано надаються послуги, необхідні населенню”. Важливим є те, що в багатьох країнах світу в рамках державно-приватного партнерства реалізуються далеко не всі інфраструктурні проекти, а тільки такі, які мають важливе соціальне значення [83, с. 5].

Державно-приватне партнерство в Україні відповідно до профільного закону може здійснюватися у таких сферах: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, крім таких, що здійснюються на умовах угод про

розподіл продукції; виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування; збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; поводження з відходами, крім збирання та перевезення; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю; надання соціальних послуг, управління соціальною установою, закладом; виробництво та впровадження енергозберігаючих технологій, будівництво та капітальний ремонт житлових будинків, повністю чи частково зруйнованих внаслідок бойових дій на території проведення антитерористичної операції; встановлення модульних будинків та будівництво тимчасового житла для внутрішньо переміщених осіб; надання освітніх послуг та послуг у сфері охорони здоров'я; управління пам'ятками архітектури та культурної спадщини [66].

В українському законодавстві не тільки досить широко визначені сфери застосування, але йдеться про те, що державно-приватне партнерство може застосовуватися в інших сферах діяльності, крім видів господарської діяльності, які відповідно до закону дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам та організаціям. На думку деяких науковців, на даному етапі обмеження сфер застосування державноприватного партнерства навряд чи сприятиме його розвитку [72].

З метою ефективного використання державних ресурсів Кабінетом Міністрів України визначено три пріоритетні сфери для розвитку державно-приватного партнерства в Україні: 1) виробнича інфраструктура і високотехнологічне виробництво; 2) будівництво та житлово-комунальне господарство; 3) соціальна інфраструктура та гуманітарний розвиток [69].

Визначальною, на мою думку, має стати державна контрактна система,

яка виступає не лише специфічною формою розподілу інвестиційних товарів в ринковій економіці, але й найважливішим видом економічного партнерства влади і бізнесу. Таку систему слід будувати на збалансованості економічних інтересів держави і підприємництва як цілості, а не окремих його господарських структур, які мають широкі можливості лобіювання з метою отримання вигідних замовлень для задоволення тих чи інших державних потреб, що характерно для сучасної української практики. Режим жорсткої конкуренції, прозорість, доступність і гласність контракування на державному, регіональному та місцевому рівнях повинні стати основними принципами побудови державної контрактної системи України [13].

Незважаючи на існування певного досвіду залучення бізнесу до інфраструктурних проєктів, в Україні відсутня належна система управління розвитком державно-приватного партнерства та послідовна державна політика у сфері ефективної взаємодії бізнес-структур та органів влади і суспільства.

2.2. Організаційно-правове забезпечення взаємодії бізнесу та влади в Україні

Повноцінне функціонування партнерства органів влади і бізнес-структур забезпечується чітким виконанням усіх органів влади своїх обов'язків, які закріплені у Конституції України та інших нормативно-правових актах. Верховна Рада України як єдиний орган законодавчої влади в Україні визначає організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно - приватного партнерства на договірній основі, правові засади діяльності у сфері культури, регулює суспільні відносини, пов'язані із створенням, використанням, розповсюдженням, збереженням культурної спадщини та культурних цінностей, затверджує загальнодержавні програми національно-культурного розвитку, затверджує та контролює виділення державних коштів на розвиток культури, встановлює систему оподаткування та пільг підприємницької

діяльності у сфері культури тощо. Організаційна група механізму державно-приватного партнерства представляє собою послідовність етапів проектування структур, детального аналізу й визначення системи цілей, продуманого виділення організаційних підрозділів і форм їх координації для забезпечення функціонування організаційної системи. Результатом його функціонування є побудова організаційної системи, коли визначається: внутрішня впорядкованість, узгодженість взаємодії диференційованих і автономних частин цілого, обумовлена його будовою; сукупність процесів або дій, які сприяють утворенню і вдосконаленню зв'язків між частинами цілого [32, с. 262-263].

Президент України є гарантом державного суверенітету, територіальної цілісності України, додержання Конституції України, прав і свобод людини і громадянина, зокрема і при впровадженні державно-приватного партнерства у сфері культури. Глава держави наділений важливими засобами впливу та контролю щодо кадрової політики. Президент України у щорічних посланнях до Верховної Ради визначає пріоритети державної політики у сфері культури, може створювати консультативні, дорадчі та інші допоміжні органи і служби щодо розвитку сфери культури, присвоювати вищі спеціальні звання діячам культури, нагороджувати державними нагородами та президентськими відзнаками громадян України за внесок у розвиток вітчизняної культури тощо [46]

Кабінет Міністрів України як вищий орган у системі центральних органів виконавчої влади здійснює виконавчу владу безпосередньо та через міністерства, інші центральні органи виконавчої влади, Раду міністрів Автономної Республіки Крим та місцеві державні адміністрації, спрямовує, координує та контролює діяльність цих органів. До основних завдань Кабінету Міністрів України, серед іншого, відноситься забезпечення рівних умов для розвитку всіх форм власності; здійснення управління об'єктами державної власності. Основні повноваження Кабінету Міністрів України полягають у проведенні державної економічної політики; управлінні об'єктами державної

власності, делегуванні в установленому законом порядку окремих повноважень щодо управління зазначеними об'єктами міністерствам, іншим центральним органам виконавчої влади, місцевим державним адміністраціям та відповідним суб'єктам господарювання; сприянні розвитку підприємництва на засадах рівності перед законом усіх форм власності та соціальної спрямованості національної економіки; забезпеченні розроблення і виконання програм структурної перебудови галузей національної економіки та інноваційного розвитку тощо [68]. Рішення про здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної власності, проведення конкурсу та затвердження результатів конкурсу з визначення приватного партнера приймаються Кабінетом Міністрів України чи уповноваженим ним органом [66].

Спеціально уповноваженим органом з питань державно-приватного партнерства у законодавстві України визначено Міністерство розвитку економіки, торгівлі і сільського господарства України. До його основних завдань віднесено формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері державно-приватного партнерства [63]

- розгляд пропозицій щодо проектів державно-приватного партнерства та погодження висновків за результатами аналізу ефективності для об'єктів державної власності та комунальної власності (в разі державної підтримки);
- організація перевірки виконання договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства;
- підготовка пропозицій щодо забезпечення формування та реалізації державної політики у сфері державно-приватного партнерства;
- проведення моніторингу ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у державно-приватного партнерства;
- розроблення концепції та проектів державних цільових програм щодо сприяння розширенню державно-приватного партнерства, вжиття заходів для їх виконання;
- сприяння захисту законних прав та інтересів державних і приватних

партнерів у процесі здійснення державно-приватного партнерства;

- сприяння досудовому врегулюванню спорів між державними та приватними партнерами;

- проведення моніторингу, узагальнення та оприлюднення в установленому порядку результатів здійснення державно-приватного партнерства, у тому числі здійснення оцінки та моніторингу загального рівня ризиків державного партнера в договорах, укладених у рамках державно-приватного партнерства;

- проведення моніторингу дотримання вимог законодавства у сфері державно-приватного партнерства, у тому числі під час проведення конкурсів з визначення приватного партнера

- проведення в межах своїх повноважень інформаційно-роз'яснювальної і консультативної роботи;

- участь в організації навчання і підвищення кваліфікації фахівців у сфері державно-приватного партнерства;

- ведення обліку договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства;

- подання позовів про розірвання договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства, об'єктами яких є об'єкти державної власності, у разі порушення приватними партнерами умов таких договорів.

Для більш детального нормативного регулювання та з метою оперативного вирішення окремих питань розвитку державно-приватного партнерства закони підкріплені указами та розпорядженнями Президента України, постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. До підзаконних нормативно-правових актів у сфері державно-приватного партнерства, які відносяться до спеціальної групи, зокрема належить Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках

державно-приватного партнерства” від 09.02. 2011 № 8, Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов’язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними” від 16.02.2011 № 232, Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства” від 17.03.2011 № 279, Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України “Про затвердження форми подання пропозиції щодо здійснення державно-приватного партнерства” від 16.08.2011 № 40, Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України “Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства” від 27.02.2012 № 255 тощо.

Важливим нормативно-правовим актом зазначеної групи є Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки” від 14.08.2013 № 739-р, який обґрунтовує партнерство влади та бізнесу, визначає пріоритети їх реалізації: транспорт, енергетика, промисловість, будівництво, сільськогосподарська інфраструктура, житлово-комунальна інфраструктура (опалення, водопостачання та водовідведення, переробка відходів тощо), охорона здоров’я, освіта, культура, туристична інфраструктура, наука тощо. Однак потрібно наголосити, що в Україні виконання важливих програмних документів залежить від політичної кон’юнктури, а, враховуючи той факт, що цей документ був прийнятий за часів попереднього Президента й складу Верховної Ради України, на жаль, можна констатувати, що на сьогодні він навряд вважається актуальним.

Становлення державно-приватного партнерства як правового інституту пов’язують із прийняттям у 2010 р. Закону України “Про державно-приватне партнерство”. Хоча варто зауважити, що і до того часу в Україні існувало законодавче забезпечення договірних відносин держави і бізнесу у формі концесії, оренди, спільної діяльності тощо. У звіті ЄБРР щодо державно-приватного партнерства, оприлюдненому у 2008 р. (до появи спеціального

Закону), зазначалося, що нормативно-правова база державно-приватного партнерства в Україні “в середньому відповідає” передовим стандартам у сфері державно-приватного партнерства [92, с. 14].

Прийняття базового закону, безперечно, сприяло виробленню єдиного підходу до взаємодії держави та бізнесу на засадах державно-приватного партнерства. Закон України “Про державно-приватне партнерство” є основним інструментом правового регулювання державно-приватного партнерства в Україні, який надає основні визначення, ознаки, принципи здійснення державно-приватного партнерства, запроваджує основні підходи до проектів в рамках державно-приватного партнерства, встановлює необхідність попереднього аналізу ефективності проектів державноприватного партнерства, визначення приватного партнера шляхом проведення конкурсу, передбачає державну підтримку проектів державноприватного партнерства, закріплює гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів тощо.

Серед фахівців поширена думка, що у зазначеному законі повинні бути більш чітко визначені сфери застосування державно-приватного партнерства, які обмежені в багатьох країнах світу публічною інфраструктурою. Необхідно надати пояснення щодо трактування поняття “інфраструктура”. У науковій літературі зустрічаються наступні визначення інфраструктури: 1) частина матеріально-технічної бази, яка забезпечує загальні умови соціально-економічного розвитку; 2) сукупність об’єктів та інженерно-технічних споруд, які забезпечують ефективне функціонування підприємств і життєдіяльність населення певної території; 3) комплекс допоміжних галузей і видів діяльності з обслуговування основних виробництв і населення [, с. 80].

Після прийняття Закону України “Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар’єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні” були усунені певні проблемні положення профільного закону. Зокрема, розширене коло об’єктів державно-приватного партнерства за рахунок створюваних або придбаних об’єктів в результаті виконання договору, укладеного в рамках

державно-приватного партнерства. Це дозволяє застосовувати поширений у міжнародній практиці такий вид партнерства, який передбачає будівництво приватним партнером об'єктів “під ключ”, передачу цього об'єкту державному партнеру, який в подальшому розраховується з приватним партнером. Запроваджено міжнародні підходи до розрахунку концесійних платежів. Приватний партнер, який виграв конкурс, матиме право отримувати земельну ділянку, на якій розташований об'єкт державноприватного партнерства. Врегулюються питання власності на об'єкти, що створюються в рамках таких проектів. У випадку невиконання приватним партнером своїх зобов'язань держава матиме можливість замінити його. Приватний партнер може розраховувати на економічно обґрунтовані тарифи на послуги, а також додаткові гарантії, серед яких можливість розглядати спори в міжнародному арбітражному суді тощо [14].

Потрібно зазначити, що законодавство України не представлено спеціальними законами, які регламентують порядок розробки та реалізації проектів державно-приватного партнерства у сфері культури. Реалізація зазначених проектів у сфері культури здійснюється на підставі Закону України “Про державно-приватне партнерство”, інших законів та підзаконних нормативно-правових актів. Зокрема, Кабінет міністрів України Постановою “Про затвердження Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію” від 21.11.2007 № 1338 затвердив перелік об'єктів незавершеного будівництва та законсервованих об'єктів, які можуть бути добудовані з метою їх використання для надання послуг із задоволення громадських потреб [67]. Важливе значення для організації ефективної роботи будь-якого механізму має творча активність людини, професіоналізм, глибоке розуміння сутності процесів, що відбуваються в системі і в суспільстві взагалі. Кожний конкретний управлінський механізм формують люди - працівники певної галузі та установ вищих ієрархічних рівнів. Їх навички, усвідомлення основ демократичного врядування, бажання сприяти прогресивному розвитку країни відбиваються на побудові механізмів [31, с. 375].

Галузеву групу становлять закони та підзаконні акти, які визначають засади взаємодії держави та приватних партнерів в рамках державноприватного партнерства в окремих сферах: паливно-енергетичному комплексі, будівництві та експлуатації автомобільних доріг, комунальному господарстві, охороні здоров'я, культурі тощо. Так, до законів з питань державно-приватного партнерства у паливно-енергетичному комплексі належить Закон України “Про особливості оренди чи концесії об’єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності”, щодо будівництва та експлуатації автомобільних доріг - Закон України “Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг”, у житлово- комунальному господарстві - закони України “Про особливості передачі в оренду чи концесію об’єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності”, “Про державне регулювання у сфері комунальних послуг” тощо.

2.3. Зарубіжний досвід взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства: уроки для України

На думку експертів ООН, перш ніж, проекти в рамках державно-приватного партнерства почнуть впроваджуватися у повній мірі, країні повинні пройти певні етапи розвитку державно-приватного партнерства. На першому етапі відбувається прийняття політичних рішень щодо необхідності застосування державно-приватного партнерства, перевіряється відповідність чинного законодавства щодо можливості впровадження проектів в рамках державно-приватного партнерства, державним партнером формується портфель проектів, розробляються базова концепція розвитку державно-приватного партнерства, опрацьовується накопичений раніше вітчизняний досвід співпраці державного та приватного секторів, вивчається найкращий зарубіжний досвід впровадження проектів на засадах державноприватного партнерства тощо. За дослідженням експертів ООН, на першому етапі розвитку державно-приватного

партнерства перебувають наступні країни: Китай, Індія, Словаччина, Латвія, Росія, Угорщина, Чехія, Болгарія, Хорватія, Албанія, Польща, Бельгія, Данія, Мексика, Бразилія, Фінляндія, Південна Африка [65, с.9-10].

Схожий підхід щодо розподілу країн Європи за рівнем розвитку державно-приватного партнерства застосовують європейські вчені А.Ренда та Л.Шрефлер у дослідженні “Публічне приватне партнерство: національний досвід у Європейському Союзі”. Автори умовно поділяють країни ЄС, які впроваджують проекти в рамках державно-приватного партнерства, на три групи: країни, що активно впроваджують державно-приватне партнерство, проміжні та такі, що запізнилися. До першої групи країн автори відносять Великобританію, певною мірою Францію, Німеччину, Ірландію та Італію, де накопичився значний досвід плідної співпраці державного та приватного секторів. В зазначених країнах були внесені відповідні зміни в національні законодавства, можливість впровадження проектів в рамках державно-приватного партнерства оцінюється за допомогою системи індикаторів. В країнах цієї групи мають чітке бачення щодо найбільш прийнятних сфер застосування зазначених проектів, серед яких будівництво автомобільних доріг, залізниць, охорона здоров'я, освіта, пенітенціарна служба тощо. Натомість, як зазначають автори, впровадження державно-приватного партнерства в сфері інформаційно-комунікаційних технологій (на прикладі Великобританії) себе не виправдало через швидкі технологічні зміни, що значно підвищують ризики, які переважають вигоди від впровадження зазначених проектів. Проміжні країни (Данія, Нідерланди, Іспанія, Португалія, Кіпр) досягли значних успіхів у впровадженні великих інфраструктурних проектів в рамках державно-приватного партнерства в окремих сферах. На думку авторів, певні протиріччя в національних законодавствах, відсутність чіткого бачення урядами зазначених країн сфер виняткової компетенції держави, проблема розподілу фінансових ризиків, участь представників державного сектору в управлінні проектами тощо перешкоджає залученню значних міжнародних інвестицій для реалізації таких проектів. В країнах, що запізнилися (Австрія, Бельгія,

Фінляндія, Люксембург, Швеція, Греція тощо), проекти в рамках державно-приватного партнерства або взагалі не впроваджуються, або перебувають на стадії підготовки. В переважній більшості країн згаданої групи, на думку авторів, це пов'язано з якісним державним управлінням, за виключенням Греції, належним забезпеченням та обслуговуванням інфраструктури, за яку відповідає держава, що знижує зацікавленість державних органів влади у залученні приватних інвестицій для реалізації значних інфраструктурних проектів [106].

Аналіз досвіду зарубіжних держав показує, що основна сфера співпраці бізнес-структур та органів державної влади і суспільства більше тяжіє все ж до соціальної спрямованості.

Так, за тлумаченням, прийнятим в ООН, головним у партнерстві є домовленості всіх учасників щодо спільної праці задля досягнення загальної мети при виконанні конкретних завдань. Слід зауважити, що у даному випадку до приватного сектору відноситься все, що пов'язано з бізнесом, громадськими об'єднаннями, окремими громадянами. Зауважується, що таке партнерство може служити різним цілям, у тому числі: просування ідей щодо реалізації нормативних стандартів або кодексів поведінки; обміну інформацією; координування ресурсів; розповсюдження досвіду тощо. Втім, зазначається, що такі партнерства встановлюються задля структурування спільних зусиль з розподіленням обов'язків, а також досвіду, ресурсів та виплат. Принципово важливо визначатись з результатами, які мають бути досягнуті в процесі партнерства [93].

Наприклад, у Великобританії соціальним бізнесом дозволено займатися некорпоративним асоціаціям, трастам, компаніям з обмеженою відповідальністю. Для забезпечення діяльності потрібні статут, зареєстрований по Royal, правовий акт парламенту. Благодійні організації можуть приймати участь у первинній торгівлі, але не займатися постійною торгівлею для збору коштів. Для проведення торгівлі їм потрібно створити дочірні підприємства, котрі потім зможуть передавати прибуток на материнську організацію. Від

оподаткування соціальні підприємства звільняються. Втім, податок може бути повернуто [107].

У Канаді, в свою чергу, немає правової структури, яка б сполучала в собі переваги обох некомерційних і не для неприбуткових секторів. Вони всі регулюються законодавством про благодійні та кооперативні корпорації. Підприємства поділяються на соціальні та соціального призначення. Зазначається, що правові акти Канади дають можливість розвивати соціальні підприємства на рівні традиційних підприємств, якщо є бажання відкрити широкий спектр комерційної діяльності з метою отримання такого ж рівня прибутку, як на звичайних підприємствах. Меншим прибуток може бути тільки у тому випадку, якщо у соціального підприємства є соціальні або екологічні обов'язки. Для таких випадків рекомендована організаційна структура для прибутку, що вимагає від підприємства стати бізнесом соціального призначення. Тобто йдеться про розмежування соціального бізнесу та бізнесу соціального призначення. У канадському законодавстві уточнюється, що якщо в процесі досягнення соціальної місії організація отримує прибуток за рахунок комерційної діяльності, яка відповідає визначенню «пов'язаного з ним бізнесу», то йдеться про підприємство, яке реєструється як благодійне. «Пов'язані компанії» визначаються як діяльність, пов'язана з/або допоміжними об'єктами для благодійності. Також вони можуть бути непов'язані в діяльності до тих пір, доки в основному всі (більше 90%) з осіб, зайнятих в прибутковій діяльності являються добровольцями і не отримують винагороду. Продаж товарів, які були пожертвою для організації, вважаються як «пов'язаний бізнес». Якщо ж підприємство є інноваційним соціальним підприємством, яке хоче розширитись за межі, котрі встановлені «пов'язаного з ним бізнесу», грантів і пожертв, то підприємство виходить за межі благодійності і має бути зареєстрованим як організаційна структура «NFP» і розглядається як організація не для прибутку, тобто соціальне підприємство. Громадські об'єднання можуть займатися комерційною діяльністю за умов, що діяльність сумісна з організаціями не для прибутку, а прибуток використовується виключно для просування своїх

поставлених цілей. Показники «NFP», які не дозволяють комерційну діяльність, такі: операції на звичайній комерційній основі; товари та послуги не тільки членів організації, а й інших людей; операції на комерційній основі, а не на компенсаційній основі; бізнес працює в умовах конкуренції з соціальними підприємствами щодо оподаткування, саме тому не може створювати собі соціальні підприємства. Ті, хто сподівається на швидке повернення витрат на створення соціального підприємства, працюють у формі кооперативу, який забезпечує централізований набір послуг для груп учасників [101].

В Ірландії діяльність соціальних підприємств і соціального бізнесу регулюється Законом про загально-приватне партнерство (2002 р.). При цьому зауважується, що держава делегує повноваження державного управління приватним компаніям, а ті, у свою чергу, громадським об'єднанням. Відповідно розглядають два рівні партнерства: державно-приватне і суспільно-приватне. При цьому, бізнес-структури заключають угоди з державою, а також з громадськими об'єднаннями. У центрі партнерських відносин є бізнес, який частину повноважень делегує громадськості. Держава ці процеси не контролює, а відповідальним є бізнес. Визначається (п. 3 (3) закону), що суспільно-приватне партнерство може включати умови у відповідності з виконанням партнерства між бізнес-партнером та державою. Умови такого партнерства бізнес-партнер обговорює та узгоджує з державою. Остання саме йому дає дозвіл на таку конструкцію партнерства. У п. 4 (1) йдеться про те, що до тих пір, доки продовжується угода між бізнесом та державою, суспільно-приватне партнерство залишається в силі. Воно має бути спрямоване на виконання зобов'язань основного партнера держави (бізнесу), брати на себе тільки ті зобов'язання, які вказані в угоді з урахуванням будь-яких умов, встановлених таким чином. Пунктом 4 (2) (А) встановлюється, що партнер (приватний) може виконувати делеговані державні функції на власний розсуд під загальним керівництвом і контролем державної влади. Пунктом 9 визначається, що цей закон, виходячи зі специфіки делегування повноважень держави відповідає назві «суспільно-приватне партнерство» [109].

Законодавство США, зокрема штату Вашингтон, встановлює процедури щодо здійснення певних проектів. Цікавим є те, що у законі обговорюють інтереси партій, права та обов'язки правлячої партії і партії приватного сектора, у тому числі фінансових та компенсаційних структур. Це стосується інноваційних партнерств і вимагає певної кваліфікації. Основними методами виступають торги та процедури, встановлені Державним департаментом. Також зазначається, що для проектів, які коштують не менше 300 мільйонів доларів, за законом вимагається створення Консультативного Комітету для розгляду пропозицій і відповідності їх правовим актам. Для конкуруючих і небажаних проектів та пропозицій визначаються критерії оцінки, які враховують низку чинників: досвід роботи у даному напрямі роботи; демонстрація можливості виконати необхідну роботу; з'ясування наскільки проект чи пропозиція здійснені; здатність фінансувати проект і відповідність його плану торгів. Фінансування проектів, закріплені законом, стосуються: бондів, грантів, кредитів, кредитних гарантій, кредитних ліній, зворотних кредитних ліній, інфраструктурних кредитів, федеральних (штатові, місцеві) податкових прибутків [102].

Законодавство Італії щодо соціального підприємництва співвідносять з етапами формування соціальної економіки, починаючи з 1970 р. Наприкінці 80-х рр. почали консолідувати свою присутність в цілому соціальні підприємці, а у 90-х рр. сформувалась і введена в дію відповідна правова інфраструктура для підтримки їх діяльності. Соціальне підприємництво було обумовлено ініціативою громадян, молодих спеціалістів, профспілок, родини інвалідів, добровольців. В Італії у 1978 р. вступив в дію «Закон про соціальні кооперативи», у 1991 р. кооперативи перестали надавати такі послуги. У 1990 р. уряд децентралізує систему соціального забезпечення і передає відповідальність за надання таких послуг у регіональні та місцеві адміністрації. Було відкрито ринок соціальних послуг, що дозволило приватним особам конкурувати за надання послуг. Це дало можливість системам соціального забезпечення стати більш ліберальними і з двійними підходами, які притаманні

англосаксонській моделі, де держава з органами місцевого самоуправління забезпечує найбільш знедолених не в обмін на прибуток організацій. Неурядові організації, інші громадські об'єднання і приватні суб'єкти створюють ситуацію впевненості для нужденних. Наступні правові реформи початку 90-х рр. (і далі) призвели до визнання концепції громадсько-корисних організацій, які отримують відповідні податкові й інші пільги. Визнано також минулі соціальні кооперативи, як відмінну інституціональну форму, яка переслідує корисні цілі. Вводяться загальні нормативні акти, що регулюють соціальну економіку. Створені необхідні правові умови для подальшого розвитку культури і практики соціального підприємництва. У результаті цих реформ з'явилися сотні операційних фондів, які стали постачальниками соціальних послуг. Зазначається, що таким чином соціальна економіка пройшла довгий шлях від надання випадкових послуг до рівня, коли соціальна послуга стає повністю інтегрованою у добробут. Ці закони вважаються стимулами для розвитку соціального капіталу, а також такими, що об'єднують соціальну і економічну політику на місцевому рівні [108].

У Китаї система державно-приватного партнерства має значний потенціал у використанні, особливо через такі його форми, як концесії та контракти. Специфікою є переважання ролі державного апарату, особливо в соціальній сфері та галузі бюджетного фінансування. Хоча не можна не зазначити, держава поступається останнім часом приватному капіталу та перекладає відповідальність у реалізації деяких проектів на приватний сектор економіки, наприклад водопостачання, очищення стічних вод тощо [37].

Іспанія, в свою чергу, характеризується як держава, яка почала розвивати громадянське господарство в останні десятиріччя. Особливу роль в цьому зіграли кооперативи, котрі вирішували соціальні проблеми. Це знайшло відображення і визнання в Конституції, де вимагається від державних органів створити умови для полегшення розвитку кооперативних підприємств в межах законодавства та заохочення доступу працівників до власності, до засобів виробництва. Швидке економічне зростання поставило нові вимоги для

урядових соціальних служб, які не могли ефективно і швидко реагувати на ситуацію. Це призвело до розвитку життєздатних неприбуткових організацій, які віднесли до третього сектору. З 1990 р. було офіційно визнано соціальну економіку та створені її інститути. Початком цього розвитку вважають створення Національного інституту з розвитку соціальної економіки (INFES), який замінив Генеральний директорат по кооперативам і трудовим спілкам Міністерства праці і соціального захисту. Серед іншого, інститут спрямований на розвиток і формування соціальної економіки як інноваційної моделі вирішення невідкладних соціальних потреб. У 1997 р. інститут припинив своє існування. Його функції взяв на себе Генеральний директорат з просування соціальної економіки та Дирекція Європейського соціального фонду, який працює як відокремлений підрозділ Міністерства праці і соціальних питань. Іспанія має кооперативну модель соціального підприємництва, яка у відповідності з законодавством розвивається у більш відкриту модель [100].

У Франції у 2001 р. соціальний бізнес і соціальне підприємництво представили кооперативи колективного інтересу. Франція для соціального підприємництва визначає асоціації, які можуть отримувати некомерційні прибутки. Форма організації соціального підприємства - кооператив. Не дозволяється мати надлишки. Вони мають бути використані день-у-день. Данія законодавчо визначає економічну активність, яку можуть проявляти неурядові асоціації. Втім, прибуток від такої діяльності оподатковується так само, як і прибуток рекламних компаній. У Швеції комерційні об'єднання не дозволяються. Можуть займатися комерційною діяльністю асоціації. Їх ділова активність дозволена до тієї межі, доки не стає комерційно організованою. Податки сплачуються на бізнес, який не має соціального значення [108].

Аналіз досвіду Словенії вказує, що вона починає розвиток соціального підприємництва у 1960-ті роки, коли перші державні підприємства почали використовувати працю інвалідів та були звільнені від низки податків та інших виплат. Зміни, введені у 90-х рр. минулого століття вплинули на правові форми, в яких працюють соціальні підприємства і розвивається соціальна економіка.

Державні підприємства поступилися комерційним компаніям. У секторі соціальної економіки не багато працює асоціацій, фондів і приватних закладів. Більшість програм і проектів уряду з соціального підприємництва було спрямовано на: роботу осіб з обмеженими можливостями; отримання професійних консультацій і тренінгів для найбільш уразливих верств населення. Ці програми визнані успішними, оскільки вирішують проблему безробіття саме цієї категорії населення. Втім, фахівці відзначають, що не має доступних даних частки соціальної економіки в ВВП держави. Вплив неурядових організацій на соціальну економіку, їх участь в ній визначається досить скромною [100].

Проекти взаємодії бізнес-структур і влади можуть відбуватися у різноманітних формах: концесії, оренди, спільного управління, спільної діяльності, аутсорсингу тощо, однак мають спільні особливості:

- державний партнер володіє достатнім рівнем знань і навичок, зацікавлений та готовий пропонувати приватному партнеру проекти, які відкривають нові можливості для ведення і розвитку бізнесу;

- державний партнер регулярно проводить незалежний моніторинг виконання робіт, згідно розроблених планів, і, за необхідності, вчасно втручається і пропонує заходи щодо виправлення виявлених недоліків;

- успішні проекти користуються підтримкою громад;

- більшість проектів не є самоокупними, через що до їх реалізації залучають усі джерела фінансування (бюджети всіх рівнів, дохід від оплати послуг відвідувачами культурних об'єктів, меценатство, спонсорство тощо).

Проаналізувавши міжнародний досвід взаємодії бізнес-структур та органів влади і суспільства, можна констатувати його зближення з соціальною сферою, що якісно впливає на суспільний та економічний розвиток держави.

Характерними ознаками державно-приватного партнерства є такі [7]:

- сторонами державно-приватного партнерства є держава в особі органів державної або муніципальної влади і приватний бізнес в особі виконавця і постачальника ресурсів;

- взаємодія сторін закріплюється на офіційній, юридичній основі;
- взаємодія сторін має рівноправний характер та довгострокову перспективу;
- державно-приватне партнерство має чітко виражену публічну, суспільну спрямованість;
- у процесі співпраці сторін об'єднуються їх ресурси і внески; - фінансові ризики і затрати, а також досягнуті результати розподіляються між сторонами у наперед визначених пропорціях;
- метою такого партнерства є реалізація суспільно важливих проєктів та програм у масштабах усієї країни або ж окремих регіонів;
- забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;
- внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством;
- поєднання ресурсів державного і підприємницького секторів для досягнення спільної мети;
- спрямованість на реалізацію спільних завдань та інтересів держави і підприємницького сектору.

Висновок до Розділу 2

Незважаючи на існування певного досвіду залучення бізнесу до інфраструктурних проектів, сьогодні в Україні, на жаль, відсутня належна комплексна система управління механізмами взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства.

Серед основних причин низького рівня співпраці бізнесу з органами влади варто виділити:

- відсутність відкритості і прозорості діяльності органів влади та низький рівень довіри до них;
- нестабільна політична ситуація в країні (досить часта зміна політичних еліт і, як наслідок, зміна вектору внутрішньої та зовнішньої політики);
- нечіткі та незрозумілі “правила гри” (права та обов’язки партнерів чітко та однозначно не визначені законодавством);
- часті втручання держави у господарську діяльність приватного партнера (як правило з корупційним умислом);
- відсутність гарантій збереження інвестицій та приватної власності;
- відсутність поєднання ресурсів фінансово-кредитних установ під гарантії органів державної та місцевої влади;
- відсутність чіткого розподілу ризиків, визначення зобов’язань та відповідальності в договорах державно-приватного партнерства;
- відсутність належного контролю за якістю надання послуг приватними партнерами, низький рівень обговорення та моніторингу проектів за участю громадських організацій та бізнес-структур.

В контексті організаційно-правового забезпечення взаємодії бізнесу та влади можна констатувати, що Україні ще належить пройти складний процес економічної і правової кваліфікації численних форм взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства.

Крім того, українським нормотворцям варто звернути увагу, що в українському законодавстві про державно-приватне партнерство відсутня не

тільки згадка про громадськість, а й про фінансові організації, без участі яких шанси залучення запозичень для реалізації відповідних проектів дуже низькі (адже вказані проекти потребують значних фінансових, людських та часових ресурсів).

Зарубіжний досвід взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства доводить, що такі взаємини можуть відбуватися у різноманітних формах: спільного управління, спільної діяльності, концесії, оренди, аутсорсингу тощо, однак потребують наступних передумов:

- наявність достатнього рівня знань і навичок учасників взаємодії;
- зацікавленість та готовність владних органів пропонувати приватному партнеру проекти, які відкривають нові можливості для ведення і розвитку бізнесу;
- постійний незалежний моніторинг виконання робіт, згідно розроблених планів (і пропозиція заходів щодо усунення виявлених недоліків);
- успішними проектами можуть бути ті, що користуються підтримкою організацій громадянського суспільства;

Крім того, міжнародний досвід взаємодії бізнесу і влади демонструє його зближення з соціальною сферою, що якісно впливає на суспільний та економічний розвиток держави

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ВЗАЄМОДІЇ БІЗНЕС-СТРУКТУР З ОРГАНАМИ ВЛАДИ І СУСПІЛЬСТВА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ З УРАХУВАННЯМ ІННОВАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ СУЧАСНОСТІ

3.1. Розвиток соціального партнерства як основного виду взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства в Україні

Проблеми взаємозв'язку економічної ефективності та державної соціальної політики стали предметом аналізу ще у роботах Дж.Кейнса. Базовим положенням кейнсіанської теорії є те, що ринкова економіка не може повністю саморегулюватися без втручання держави в соціальні відносини, що є особливо актуальним в умовах суспільних трансформацій. Дж.Кейнс розглядав державу головним фінансовим інвестором національної економіки, що дозволяє використовувати державний бюджет для інтервенцій, якщо в економіці виникають негативні тенденції, підтримувати попит і знижувати ризик зменшення зростання економіки [45, с. 114].

Для громадянського суспільства, що існує в розвинених країнах, із високим рівнем демократії органічною нормою є діалоговий режим спілкування, партнерство і відносини співпраці, відвертість потоків інформації та публічність своєї позиції, змагання інтересів. Необхідність даного партнерства витікає з його взаємовигідності, результативності для обох сторін взаємодії: держава дістає додаткові можливості для вирішення своїх специфічних завдань, пов'язаних із раціоналізацією структури суспільного виробництва та із запобіганням соціальних напруг, бізнес - сприятливі умови господарювання і гарантії отримання прибутку. Звідси витікає, що партнерство держави та бізнесу можна розглядати як "складання" ресурсів сторін, що створює основу для реалізації пріоритетів соціально-економічного розвитку та відповідних проектів. Із урахуванням відзначених моментів сутність партнерства логічно визначити як сумісну участь у задоволенні потреб

суспільства на основі тривалого об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів при розділенні повноважень, відповідальності (у тому числі соціальної) і ризиків [47, с. 59].

Сьогодні в Україні серед інституцій громадянського суспільства, що здійснюють взаємодію з бізнесом та владою, найбільш помітним явищем стало формування “громадських рад”. Однак цей потенціал поки не розкритий оскільки при створенні громадських рад декларувалась необхідність забезпечити узгодження суспільно значущих інтересів громадських об'єднань, органів державної влади та органів місцевого самоврядування для вирішення найбільш важливих питань економічного і соціального розвитку, забезпечення національної безпеки, захисту прав і свобод громадян України, конституційного ладу і демократичних принципів розвитку країни. Проте дієві механізми узгодження суспільно значущих інтересів поки що не розроблені а бізнес, як суб'єкт узгодження цих інтересів, абсолютно не позначений. Громадські ради створені як на державному, так і на регіональному та місцевому рівнях, але залишаються поза зоною цілеспрямованої та постійної суспільної уваги [11, с. 42]. Проте не слід забувати, що створення механізмів консультацій органів державної влади з громадськістю у процесі реформування можливе, насамперед, шляхом реалізації трьох традиційних підходів: формування інституційних механізмів консультацій, зокрема створення дорадчих органів (комісій, рад тощо) або робочих груп; організації публічних громадських обговорень проблем реформування; одержання зворотного зв'язку від громадян, наприклад, через адреси електронної пошти або веб-форми для коментарів [28, 140].

Варто наголосити, що саме громадянське суспільство в сукупності створило у світі більше 25 млн. робочих місць. Для порівняння - найбільша транснаціональна компанія створює 3,5 млн. робочих місць [73].

У Європі підґрунтям для соціального бізнесу є не прибуток, а місія організації, особливо на цьому роблять акценти в Італії та Польщі. Соціальні підприємства можуть працювати за рахунок грантів, державних субсидій,

пожертв, а також при релігійних організаціях. Втім, акцент робиться на участі акціонерів в розподіленні прибутків соціального підприємства. У Польщі - на укріпленні стабільних джерел фінансування суспільства. У Швейцарії та Індії соціальне підприємництво визначають як діяльність, спрямовану на соціальні зміни в суспільстві. На перше місце виходить лідер - соціальний підприємець [2]. У Бельгії неурядові організації створюють 5% в ВВП держави, в Канаді - 7,9%. У Німеччині, завдяки залученню громадських організацій для виконання соціальних завдань і створення високих соціальних стандартів для населення, держава економить 30-35% вартості таких послуг [73].

У США ж навпаки - головний критерій соціального підприємства - прибуток. Наприклад, за період з 1982 р. по 1992 р. комерційна складова надходжень громадських організацій у США склала 52%. У цей період абсолютно змінилась ситуація. Громадські організації були змушені заробляти самі. Вважається, що для соціального підприємства потрібен харизматичний лідер і його інноваційні ідеї. Соціальне підприємництво ототожнюється з підприємництвом громадських організацій, прибуток від яких вони спрямовують на свою статутну діяльність. Такі організації найчастіше заробляють на адмініструванні послуг між тими, хто їх потребує і тими, хто їх надає. У США держава менше, ніж в Європі підтримує соціальне підприємництво. Втім, у Білому домі створено спеціальний департамент і фонд соціальних інновацій з бюджетом 50 мільйонів доларів. Неприбуткові організації в США у 2011 р. зайняли 3 місце у переліку роботодавців після роздрібної торгівлі та переробної промисловості, до того ж вони відносно стійкі до наслідків економічної кризи [2].

В свою чергу, Албанія почала діяльність щодо розвитку соціального бізнесу та соціального підприємництва у квітні 2014 р. при підтримці Національного уряду Албанії. У 2013-2014 рр. Yunus Social профінансував 3 соціальних підприємств з більш ніж \$ 260 000 в фінансуванні, а ще \$ 34 000 мобілізовані з софінансистів YSB. Проекти були спрямовані на створення місць спілкування для людей з обмеженими можливостями (бар-кафе); створення

«будинку високоякісного догляду» за літніми людьми; відкриття маркетингової компанії для ремесел, що забезпечить більш високий і стабільний прибуток для сільських жінок. Для популяризації соціального бізнесу проведено 14 конференцій і семінарів, а також 11 публічних виступів і телевізійний конкурс проектів для всіх бажаючих отримати фінансування на соціальний бізнес або підприємство. До обговорення проектів було залучено усе населення держави через реаліті-шоу на національному телебаченні [113].

У жовтні 2014 року Єврокомісія оприлюднила висновки щодо відмінностей соціального підприємництва у восьми державах ЄС, а також Китаї і Росії, в яких зокрема констатується [107]:

- у Бельгії, незважаючи на те, що невелика кількість соціальних підприємств (у порівнянні з іншими європейськими державами) орієнтується на соціальну мету. Є певні правові наробітки щодо кооперативної правової форми їх діяльності. Такі підприємства активні в сфері освіти, охорони здоров'я або соціальної роботи. Відзначається велика кількість проблем, пов'язаних з нерівномірними наслідками щодо соціально- економічних результатів. Близько 50% всіх соціальних підприємств приймають участь у діяльності, яка є їх основною статутною діяльністю або навчають людей з проблемними родинami;

- У Німеччині соціальні підприємства в основному активні в сфері надання соціальних послуг. Продовжуються дебати щодо ролі соціальних підприємств у майбутньому держави та її добробуту. У такій соціально сильній державі, як Німеччина, соціальні підприємства також знизили зростання у порівнянні з іншими державами, де більш ліберальна система визначення добробуту, таких, як Великобританія. Там все гучніше чути заклики до більш тісного співробітництва соціальних банків та інших фінансових структур з соціальними підприємцями;

- У Великобританії спостерігається постійне збільшення соціальних підприємств. Єврокомісія відзначила, що ще більшому зростанню заважають тільки обмеження щодо фінансування. Уряд дуже сильно залучений до процесу формування та розвитку соціального підприємництва, що дозволяє

підтримувати все більш сильну екосистему соціального підприємництва, створення попиту на послуги або соціальні підприємства тощо ;

- Китай почав розробляти концепцію соціального підприємництва у 2004 р. Більшість соціальних підприємств у Китаї знаходяться на ранній стадії розробки і поки мають обмежені можливості для створення нових робочих місць. Більше половини всіх соціальних підприємств дають великий соціальний ефект та мають значні соціальні наслідки. Їх показник дуже високий у порівнянні з практикою моніторингу і змін в інших місцях, 2/3 підприємств знаходяться в Пекіні або Шанхаї;

- Іспанія стала першою європейською державою, яка юридично оформила поняття «соціальна економіка». Соціальні підприємства, як правило, мають певний досвід і існують понад 10 років. Вони створюються з метою зниження рівня безробіття і соціальної ізоляції. Найбільш популярними стали навчальні й освітні програми для інтеграції людей в робітниче середовище. Вони постійно відображають стан соціальних проблем;

- У Швеції спостерігається збільшення диверсифікації в секторі соціального підприємництва. Більшість їх спрямовані на освіту та інтеграцію. Розповсюджені інвестиції впливу (Crowdfunding). Багатьом соціальним підприємствам близько 15 років, втім є і нові малі соціальні підприємства. Спостерігається підвищення рівня ознайомленості про сектор соціального підприємництва зі зростаючим числом нагород, грантів. Інформування відбувається в ЗМІ. Обговорення проводиться на рівні політичних дебатів;

- Португалія характеризується підйомом рівня свідомості щодо соціальних ініціатив про створення соціальних підприємств. Соціальні проблеми, які пов'язані зі старінням населення і безробіттям та поглиблюються кризою, є ключовими сферами соціальних інновацій і підприємницьких ініціатив. Найбільша концентрація соціальних підприємств відзначається біля Лиссабону і Порту ;

- в Угорщині, в основному, переважають активні некомерційні організації, які здійснюють діяльність на ґрунті процесів взаємодоповнення з

бізнесом. У Єврокомісії вважають важливим надати Угорщині гранти для розвитку соціального підприємництва;

- У Румунії багато соціальних підприємств дуже сильно залежать від грантів і не є фінансово стійкими. Використання інструментів вимірювання соціального впливу дуже низька. Багато соціальних підприємств відчують відсутність можливості набирати талановитих людей, для того, щоб працювати на розвиток такого підприємства. Рівень прийняття «соціальних підприємств» на ринку залишається доволі низький;

- Соціальне підприємництво в Росії знаходиться у перехідному стані. Рівень соціальної підприємницької діяльності є одним з наднизьких у всьому світі. Тільки 1,2 % дорослого населення готові прийняти його. Втім, відзначається достатньо високий рівень дискусій з приводу соціального підприємництва. Це сприяє зростанню зацікавленості і суспільного інтересу різних прошарків населення до розвитку соціального підприємництва. Багато соціальних підприємств спрямовані на обслуговування людей з вадами. Більшість працівників соціальних підприємств – жінки [107].

Досить ефективну політику проводить Всесвітній банк при просуванні нової політичної норми партнерства між урядами та громадськими організаціями, заснованому на питаннях боргів та їх списання, а також позик. З початку 1990-х р. у багатьох державах неурядові організації розглядаються як партнери по розвитку в процесі отримання різних позик. Багато фахівців називають такі відносини «новим видом партнерства». У цей період почали розвиватись такі види партнерства у Гватемалі, Еквадорі і Гамбії. Всесвітній банк почав активно просувати програми участі громадських організацій у подоланні бідності. Ці перші спроби були невдалими, оскільки влада не побачила своєї користі у такій діяльності, а президенти занадто активно втручались в діяльність урядів і суспільства, що не могло гарантувати централізований контроль ресурсів такого проекту. На початку 1980-х рр. були великі проекти Всесвітнього банку, проти яких виступали громадські організації екологічної спрямованості (проект шляху в Бразилії, побудова

греблі в Індії). Щоб знизити тиск цих організацій, Всесвітній банк офіційно ініціював діалог з питань політики громадських організацій, для чого створив у 1982 р. комітет, основною метою якого було сприяння розвитку взаємовідносин «громадські організації - Банк». Почалось вивчення можливостей укладання з громадськими організаціями угод щодо взаємодії та партнерства у кожній державі. З 1988 р. урядам давалось роз'яснення щодо побудови взаємовідносин з громадськими організаціями, а також організаціями спільної діяльності. Були розроблені рекомендації для побудови спільної роботи, які мають назву «Директива 1988», що діє і по теперішній час [95].

Порівнявши вищезазначені процеси з українськими реаліями можемо, на жаль, констатувати, що в Україні сьогодні не використовується повною мірою резерв і потенціал бізнес-структур і громадянського суспільства при реалізації соціально та економічно важливих національних проектів.

3.2. Детінізація економіки як перший крок до налагодження взаємодії бізнес-структур з владою та суспільством

Економічна безпека країни охоплює основні сфери життєдіяльності, розвитку людини, суспільства та держави. Взаємозв'язок економічної безпеки та соціально-політичної та національно-етнічної стійкості трактується вченими зі сторони економічних відносин, горизонтальних і вертикальних, між різними суб'єктами з приводу досягнення такого рівня розвитку економіки, при якому здійснюється ефективне задоволення потреб і гарантований захист інтересів, навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів. Окремі науковці економічну безпеку розглядають як складну поліструктурну науку про безпеку соціально-економічних систем різних рівнів ієрархії (особа, домашнє господарство, галузь, регіон, сектор економіки, національна економіка, світове господарство) І загрозою національної економічної безпеки є

тіньова економіка. Саме тіньова економіка призвела до того, що економіка почала рухатися по шляху зниження її конкурентоспроможності та виробничого потенціалу [54, с. 45]. І саме тіньова економіка прямо пропорційно знижує рівень взаємодії бізнес-структур з органами влади та суспільства.

З метою забезпечення функціонування економіки в заданому режимі, для розвитку і заміни існуючих економічних явищ та зв'язків цілеспрямованим впливом держави на економіку є державне регулювання економіки. Регулювання здійснюється за допомогою системи органів державної влади. У нових умовах діючий адміністративний апарат неспроможний забезпечувати повноцінне становлення, функціонування і розвиток держави. Тому реформування системи державного управління, комплектування її висококваліфікованими кадрами набуло для нашої держави першочергового значення [3].

Указом Президента України від 12.01.2015 № 5/2015 затверджено Стратегію сталого розвитку «Україна-2020». Стратегія передбачає в рамках названих чотирьох векторів руху реалізацію 62 реформ та програм розвитку держави, першочерговою є реалізація таких реформ і програм, як:

- реформа системи національної безпеки та оборони;
- оновлення влади та антикорупційна реформа;
- судова реформа;
- реформа правоохоронної системи;
- децентралізація та реформа державного управління.

Результатом впровадження реформ має стати створення ефективної, прозорої, відкритої та гнучкої структури публічної адміністрації із застосуванням новітніх інформаційно-комунікативних технологій (е-урядування), яка здатна виробляти і реалізовувати цілісну державну політику, спрямовану на суспільний сталий розвиток і адекватне реагування на внутрішні та зовнішні виклики, і запорукою цьому повинні стати прозорі економічні відносини.

З метою формування комплексного механізму державного регулювання у сфері детінізації економічних відносин в Україні вважаємо за доцільне визначити наступні механізми [4]:

- адміністративний - це механізм, який включає в себе сукупність адміністративних інструментів, які формуються та реалізуються органами державної влади та місцевого самоврядування у спосіб, встановлений нормативно-правовими актами;

- економічний - це механізми державного управління банківською, грошово-валютною, інвестиційною, інноваційною, кредитною, податковою, страховою діяльністю, ціноутворення тощо. На сьогодні це основна частина господарського механізму, що включає економічні методи, способи, форми та інструменти впливу на економічні відносини і процеси в державі. Мета економічного механізму - створити умови для досягнення цілей господарської діяльності економічними методами, які, в свою чергу, складаються із відповідних важелів впливу. Перелік методів та важелів не може бути вичерпним, оскільки динамічність змін сучасного господарського життя, нові виклики і проблеми змушує суб'єктів управління знаходити й нові форми впливу на підвладні об'єкти;

- правовий - це нормативно-правове забезпечення: закони і постанови Верховної Ради України, укази Президента, постанови і розпорядження Кабінету Міністрів України. Нормативно-правове забезпечення економічної діяльності визначено серед основних функцій держави під час управління економікою та суспільством, а також під час нормативно-правового врегулювання ринкових відносин [86];

- політичний - це засоби реалізації державної політики, конкретних завдань державного управління, сукупність певних управлінських процедур, прийомів, об'єднаних на основі дотримання принципів, серед яких визначальними є відповідальність, легітимність, законність, гласність, відкритість, науковість, регулювання політичних криз і конфліктів, аналіз та оцінка результатів і наслідків прийнятих рішень. В Україні роль політичного

механізму все більше зростає, оскільки він є засобом реалізації державної політики, конкретних завдань державного управління, віддзеркаленням політичної стратифікації суспільства, становлення та розвитку структур громадянського суспільства. Політичні механізми регулюють і характеризують ступінь відображення соціально-економічних інтересів усіх суб'єктів суспільного розвитку, справляють прямий вплив на суспільну свідомість і формують громадську думку, та є опосередкованим інститутом громадських зв'язків соціально-економічних процесів [36].

- організаційний - це об'єкти, суб'єкти державного управління, їх цілі, завдання, функції, методи управління та організаційні структури, а також результати їх функціонування. В Україні організаційний механізм представляє собою послідовність етапів проектування структур, детального аналізу й визначення системи цілей, продуманого виділення організаційних підрозділів і форм їх координації. Результатом функціонування організаційного механізму є побудова організаційної системи, коли визначається: внутрішня впорядкованість, узгодженість взаємодії диференційованих і автономних частин цілого, обумовлена його будовою; сукупність процесів або дій, які сприяють утворенню і вдосконаленню зв'язків між частинами цілого. Для організаційної системи обов'язковими є два уточнюючі поняття: механізм функціонування - сукупність правил, законів і процедур, які регламентують взаємодію учасників організаційної системи та механізм управління - сукупність процедур ухвалення управлінських рішень. При цьому, нормативно-правовий механізм регулювання відносин у сфері детінізації економіки в Україні здійснюється за допомогою організаційно-правового механізму державного регулювання фінансових потоків. Зазначений механізм в Україні реалізується за допомогою юридичних засобів, суттю яких є владний вплив на суспільні відносини з метою їх упорядкування, закріплення, охорони й розвитку, а також на поведінку та свідомість громадян шляхом проголошення їхніх прав та обов'язків, установлення певних дозволів та заборон, затвердження певних правових актів [86].

Як влучно підкреслює О.О.Леонова, за розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі у 2017 році рівень тіньової економіки склав 33% від офіційного ВВП. Головними чинниками, що сприяли детінізації, стали продовження стабілізації економіки, зокрема помірні темпи зростання виробництва у відповідь на розширення як внутрішнього, так і зовнішнього попиту, стабільність курсу та помірна інфляція, покращення очікувань бізнесу та населення, послаблення інвестиційних ризиків на тлі макрофінансової стабілізації та продовження процесів реформування економіки. Таким чином, наголошує науковець, що тіньову економічну діяльність слід поступово виводити у сферу офіційної економіки [70]. Цей підхід має бути визначальним в процесі налагодження ефективної взаємодії між бізнес структурами та органами державної влади і суспільства.

3.3. Основні напрямки нормативно-правового реформування механізмів взаємодії бізнесу, влади та суспільства

Для створення логічної та привабливої моделі відносин держави, бізнесу та суспільства, доцільно врахувати додаткові фактори, які створять сприятливі умови для залучення інвестицій в умовах реалізації політики державно-приватного партнерства. Закон України “Про державно-приватне партнерство” прямо не стосується фінансових взаємовідносин між сторонами партнерства. У свою чергу в практиці європейських країн існують різні підходи до фінансових відносин між партнерами. Для прибуткових і привабливих з точки зору окупності проектів існує “плата приватного партнера публічному партнерові”, для соціально важливих, але некупних проектів за рахунок споживачів послуг об'єктів - “плата за доступність”. Такий метод, передбачає інший підхід до формування ДПП, перехід до якої в Україні дозволить приступити до будівництва автомагістралей, мостів та інших важливих для розвитку території та країни в цілому об'єктів інфраструктури. Щодо процедури прийняття

рішення про доцільність реалізації того чи іншого проекту ДПП, то у законі про ДПП подібна процедура передбачена, але вона дуже складна. Не залучені у процеси і територіальні громади. Це суперечить сьогоднішній ситуації в країні, зокрема щодо наявності високого ступеня недовіри суспільства до влади та приватного бізнесу. Важливо проводити громадські слухання за результатами фінансово-економічного обґрунтування і вже з урахуванням висловлених міркувань приймати остаточне рішення щодо реалізації проекту у запропонованій правовій формі [20].

Зазначимо, що в українському законодавстві про ДПП, відсутня не тільки згадка про громадськість, а й про фінансові організації, без участі яких шанси залучення запозичень для реалізації проектів ДПП дуже низькі. Адже проекти ДПП довгострокові та потребують значних фінансових вкладів.

Для забезпечення високої зацікавленості участі у конкурсі серйозних досвідчених партнерів та максимальної ефективності з точки зору забезпечення публічного інтересу, доцільно проведення конкурентного діалогу. Важливим є визначення випадків, у яких можливим є укладення угоди без проведення конкурсу. Законодавством України не передбачено проведення конкурентного діалогу та випадків, коли державно-приватне партнерство здійснюється без конкурсу [21]. Таким чином відсутні можливості для реалізації інноваційних проектів, які могли б забезпечити економічне зростання в Україні.

В цілому, до головних недоліків Закону "Про державно-приватне партнерство" можна віднести [29]:

- відсутність вимог до статусу приватного партнера . Згідно з Законом, не розглядається статус приватного партнера і його досвід у реалізації подібних проектів, тобто приватним партнером може бути будь-яке новостворене підприємство, яке може найоптимальніше профінансувати проект. На роль приватного партнера може претендувати навіть спільна діяльність без створення юридичної особи;

- невизначеність мети державно-приватного партнерства, мети та переваг, які отримає приватний партнер від участі у державно-приватному

партнерств. Закон не містить визначення мети державно-приватного партнерства і не розкриває основні привілеї приватного партнера. Якщо припустити, що приватного інвестора цікавить отримання прибутку, прав власності на державне майно або розширення інвестиційних можливостей, то досягнення цих цілей за допомогою державно-приватного партнерства є досить проблематичним;

- некоректність терміна "державно-приватне партнерство". Термін "державно-приватне партнерство" не є коректним, адже за Конституцією України проголошується рівний розвиток і захист всіх форм власності. Отже, обмеження у вигляді взаємодії капіталу державного та приватного секторів суперечить Основному Закону [40].

Для розв'язання виявлених недоліків правового регулювання механізму існування та функціонування державно-приватного партнерства І.О.Башкірова пропонує наступні заходи [5]:

- використовувати термін "публічно-приватне партнерство", який є розповсюдженим у більшості європейських країн замість терміна "державно-приватне партнерство";

- чітко визначити статус приватного партнера і додати до суб'єктів державно-приватного партнерства у якості приватних партнерів благодійні товариства та інші неприбуткові організації;

- прописати можливі переваги, які отримає приватний партнер від участі у державно-приватному партнерстві, задля підвищення інвестиційної привабливості проекту;

- розширити форми впровадження державно-приватного партнерства, наприклад використовувати об'єднання підприємств різної форми власності на основі спільних інтересів – у цьому випадку держава має можливість залучити додатковий капітал та не зловживати гарантіями за допомогою випуску фінансових інструментів;

- у якості конкретного джерела фінансування використовувати механізм проектного фінансування за участі банківської системи;

- чітко визначити термін прийняття рішення про надання державної підтримки, внести корективи до бюджету, пов'язані з виділенням коштів на надання державної підтримки.

Для ефективного партнерства бізнесу з державою у вирішенні соціальних проблем необхідне створення культури такої взаємодії та нормативного механізму його реалізації. З боку бізнесу необхідне підвищення соціальної відповідальності виходячи з того, що соціально відповідальна компанія зобов'язана відповідати наступним критеріям: як цивільна особа вона повинна дотримуватися законів, норм громадянського життя; як виробник – виробляти безпечні, надійні товари, встановлювати справедливі ціни; як роботодавець – забезпечити гідне матеріальне становище працівників, не допустити їх дискримінації; як суб'єкт управління ресурсами – ефективно та раціонально використовувати ресурси і вправно доглядати за тими земельними ділянками, на яких розташовано підприємство; як об'єкт інвестування – ставати на захист інтересів інвесторів і надавати достовірну інформацію про своє положення; як учасник соціального розвитку стимулювати і підтримувати інновації і визнавати відповідальність за вплив на якість життя оточуючих; як конкурент – не повинна брати участь у нечесній конкуренції і необґрунтованому обмеженні конкуренції [27].

Висновки до Розділу 3

Вивчення досвіду передових країн довело необхідність розвивати в Україні соціальне партнерство, як основний механізм взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства, адже соціальне партнерство є, на мою думку, універсальною системою методів і способів узгодження протилежних інтересів та вирішення соціально-економічних проблем в суспільстві за рахунок бізнесу при безпосередній участі владних органів.

Першим кроком на шляху запровадження ефективних механізмів взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства має стати подолання тіньової економіки (вірніше її детінізація), яка здійснює значний негативний вплив на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві, є основним джерелом неточностей при визначенні макроекономічних показників, та основним страхом потенційних інвесторів.

В контексті законодавчих заходів реформування взаємин влади і бізнесу першочерговим вбачається:

- чітке нормативно-правове визначення статусу бізнес-структур як приватних партнерів держави;
- чітке нормативне закріплення можливих переваги, які отримає приватний партнер від участі у державно-приватному партнерстві;
- розширення форм впровадження державно-приватного партнерства.

ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження та їх узагальнення свідчать про досягнення мети, виконання поставлених завдань і дають підстави зробити наступні висновки:

1. Проаналізовано поняття та сутність взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства, зокрема встановлено, що ефективний публічний діалог між владою, бізнес-структурами та суспільними організаціями є надзвичайно актуальним для ринкової економіки, а саму взаємодію бізнес-структур з органами влади і суспільства необхідно розуміти як послідовну реалізацію дій щодо забезпечення взаємного впливу владних органів, бізнес-структур та громадськості, що характеризується прозорістю, політичною відповідальністю та авторитетом інститутів влади і - контролем, участю в діалозі, повагою, довірою та підтримкою з боку громадськості та бізнесу.

З-поміж численних концепцій та теорій щодо взаємин органів влади та суспільства з бізнес-структурами можна виділити два основних напрямки: співробітництво (партнерство) та конфліктна взаємодія (протистояння), хоча найчастіше в наш час зустрічається змішана (комбінована) взаємодія. Налагодженням ефективної взаємодії органів влади та суспільства з бізнес-структурами можна створити передумови для належного врядування, що є шансом на переосмислення громадськістю та представниками бізнесу власної значимості та перехід від споживацького ставлення до партнерського.

2. Визначені основні ознаки взаємовідносин бізнесу, влади і суспільства на основі яких встановлено, що сучасних українських реаліях саме партнерство має стати основною ознакою взаємовідносин бізнесу та органів влади в досягненні спільної мети – суспільного розвитку, адже визначальною мотивацією держави для реалізації проектів на умовах державно-приватного партнерства є обмеження (відсутність) бюджетних ресурсів, а для бізнес-структур це може стати джерелом прибутку та іміджевих (рекламних) здобутків.

У багатьох країнах світу відносинам державно-приватного партнерства, особливо тим, що впроваджують суспільно важливі проекти у сфері розбудови соціальної та економічної інфраструктури, відводиться досить значна увага держави (органів влади). Адже партнерство бізнесу, влади і суспільства позитивно впливає на ефективність системи державного управління, забезпечуючи ефективну та результативну реалізацію функцій державної та місцевої влади. Саме належна взаємодія органів влади і суспільства з бізнес-структурами забезпечує оптимальне співвідношення між якістю отриманих послуг і витраченими коштами. Крім того, такі спільні проекти характеризуються прозорістю закупівель, низьким корупціогенним показником та високою важливістю для суспільства.

3. Досліджено стан взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства в сучасній Україні, та з'ясовано, що незважаючи на існування певного досвіду залучення бізнесу до інфраструктурних проектів, сьогодні в Україні, на жаль, відсутня належна комплексна система управління механізмами взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства.

Серед основних причин низького рівня співпраці бізнесу з органами влади варто виділити:

відсутність відкритості і прозорості діяльності органів влади та низький рівень довіри до них;

- нестабільна політична ситуація в країні (досить часта зміна політичних еліт і, як наслідок, зміна вектору внутрішньої та зовнішньої політики);
- нечіткі та незрозумілі “правила гри” (права та обов’язки партнерів чітко та однозначно не визначені законодавством);
- часті втручання держави у господарську діяльність приватного партнера (як правило з корупційним умислом);
- відсутність гарантій збереження інвестицій та приватної власності;
- відсутність поєднання ресурсів фінансово-кредитних установ під гарантії органів державної та місцевої влади;
- відсутність чіткого розподілу ризиків, визначення зобов’язань та

відповідальності в договорах державно-приватного партнерства;

- відсутність належного контролю за якістю надання послуг приватними партнерами, низький рівень обговорення та моніторингу проектів за участю громадських організацій та бізнес-структур.

4. Ознайомлення з організаційно-правовим підґрунтям взаємодії бізнесу і влади в Україні засвідчило, що в контексті організаційно-правового забезпечення взаємодії бізнесу та влади можна констатувати, що Україні ще належить пройти складний процес економічної і правової кваліфікації численних форм взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства.

Крім того, українським нормотворцям варто звернути увагу, що у вітчизняному законодавстві про державно-приватне партнерство відсутня не тільки згадка про громадськість, а й про фінансові організації, без участі яких шанси залучення запозичень для реалізації відповідних проектів дуже низькі (адже вказані проекти потребують значних фінансових, людських та часових ресурсів).

5. Аналіз зарубіжний досвіду взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства довів, що такі взаємини можуть відбуватися у різноманітних формах: спільного управління, спільної діяльності, концесії, оренди, аутсорсингу тощо, однак потребують наступних передумов:

- наявність достатнього рівня знань і навичок учасників взаємодії;
- зацікавленість та готовність владних органів пропонувати приватному партнеру проекти, які відкривають нові можливості для ведення і розвитку бізнесу;
- постійний незалежний моніторинг виконання робіт, згідно розроблених планів (і пропозиція заходів щодо усунення виявлених недоліків);
- успішними проектами можуть бути ті, що користуються підтримкою організацій громадянського суспільства;

Крім того, в міжнародному контексті взаємодії бізнесу і влади чітко прослідковується його зближення з соціальною сферою, що якісно впливає на суспільний та економічний розвиток держави.

6. Визначено основний (оптимальний) вид взаємодії бізнесу, влади і суспільства в Україні, зокрема вивчення досвіду передових країн довело необхідність розвивати в Україні соціальне партнерство, як основний механізм взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства, адже соціальне партнерство є, на мою думку, універсальною системою методів і способів узгодження протилежних інтересів та вирішення соціально-економічних проблем в суспільстві за рахунок бізнесу при безпосередній участі владних органів.

7. Окреслено перспективи та напрямки реформування механізмів взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства, зокрема першочерговим заходом на шляху запровадження ефективних механізмів взаємодії бізнес-структур з органами влади і суспільства має стати подолання тіньової економіки (вірніше її детінізація), яка здійснює значний негативний вплив на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві, є основним джерелом неточностей при визначенні макроекономічних показників, та основним страхом потенційних інвесторів.

В контексті законодавчих заходів реформування взаємин влади і бізнесу первинним вбачається:

- чітке нормативно-правове визначення статусу бізнес-структур як приватних партнерів держави;
- чітке нормативне закріплення можливих переваги, які отримає приватний партнер від участі у державно-приватному партнерстві;
- розширення форм впровадження державно-приватного партнерства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Американський та європейський шляхи соціального підприємництва [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/novyny/v-ukraini/109-amerykanskyi-taievropeiskyi>
2. Амосов О.Ю. Перетворення механізмів державного регулювання економічного розвитку // Державне управління та місцеве самоврядування: Збірник наукових праць: У 2 ч. / За заг. Ред. Г.І. Мостового, Г.С. Одінцової. - Харків: ХарРІДУ УАДУ, 2021. - Вип. 2. - С. 10-16.
3. Бакуменко В.Д. Методи державного управління / В.Д. Бакуменко, С.О. Кравченко, М.В. Туленков // Енциклопедія державного управління: у 8 т. / наук.-ред. колегія: Ю.В. Ковбасюк (голова) та ін. - Київ: НАДУ, 2011. - Т. 2: Методологія державного управління. - С. 7-16.
4. Башкірова І.О. Правове регулювання державно-приватного партнерства в Україні. - <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/692/1/>
5. Безверхнюк Т. М. Європейські стандарти врядування на регіональному рівні: монографія / Т. М. Безверхнюк, С. Є. Саханенко, Е. Х. Топалова. – О .: ОРІДУ НАДУ, 2018. – 325 с.
6. Біла І.С., Петришина Н.В. Особливості державно-приватного партнерства в сучасних умовах в Україні. Сталий розвиток економіки. 2020. № 2. С. 36–39.
7. Бойко О. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та перспективи реалізації в Україні [Текст] . — Юридична газета. — 2013. — № 22. — С. 42—43.
8. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи/ Л.М. Борщ. - К.: Знання : КОО, 2002. - 318с.
9. Брайловський І. А. Аналіз чинників впливу на результативність проектів державно-приватного партнерства / І. А. Брайловський // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова [Текст] . — 2013. — Т.18. — Вип. 1/1. — С. 49.
10. Бульба В. Г. Зарубіжний досвід державного регулювання соціальної

відповідальності бізнесу / В. Г. Бульба, В. М. Третяк // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. - Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ "Магістр", 2013. - Вип. 3. - С. 174 - 179.

11. Верховна Рада підтримала розвиток індустріальних парків та державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Прес-служба Міністерства економічного розвитку та торгівлі України. - Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=u>

12. Винницький Б. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном [Текст] / Б. Винницький, М. Лендзел, Б. Онищук, [та ін.]. — К. : "К.І.С.", 2008. — С.14—18.

13. Вінник О. М. Проблеми правового регулювання корпоративних і партнерських відносин [Текст] : монографія / О. М. Вінник . — К. : НДІ приват. права і підприємництва НАПрН України, 2010. — 166 с.

14. Гарбариніна В. Ю. Підвищення рівня інституційної спроможності органів публічної влади в умовах реалізації політики державно-приватного партнерства / В. Ю. Гарбариніна // Прогнозування та управління соціально - економічними процесами в регіоні [Текст] : монографія / кол. авт. ; за наук. ред.. чл.-кор. НАН України, д. е. н., проф. В. С. Загорського. — Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2016. — С. 168—188.

15. Гарбариніна В. Ю. Сутність і принципи впровадження державно-приватного партнерства в Україні / В. Ю. Гарбариніна // Актуальні проблеми державного управління [Текст] : зб. наук. пр. — № 2 (46). — Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ "Магістр", 2014. — С. 43—49.

16. Гарбариніна В. Ю. Удосконалення організаційно-правового механізму реалізації політики державно-приватного партнерства в Україні / В. Ю. Гарбариніна // Державне управління та місцеве самоврядування [Текст] : зб. наук. пр. — Вип. 4 (27). — Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2015. — С. 116—123.

17. Гарбариніна В. Ю. Формування моделі управління державно-приватним партнерством в Україні / В. Ю. Гарбариніна // Актуальні проблеми

державного управління [Текст] : зб. наук. пр. / [голов. ред. М. М. Іжа]. Вип. 1 (61). — Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2015. — С. 67—72.

18. Гош О. Про економічну сутність понять "співробітництво" і "партнерство" / О. Гош // Економіка України. - 2012. - № 5. - С. 91-95.

19. Грищенко С. О. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства [Текст] : практич. посіб. для органів місцевої влади та бізнесу / С. О. Грищенко. — К. : ФОП Москаленко О. М., 2011. — С. 7.

20. Громадянське суспільство: проблеми і напрями інституційного розвитку : навч. посіб. / уклад. : Ю. П. Сурмін, Т. П. Крушельницька, В. В. Карлова та ін. ; за заг. ред. д-ра соціол. наук, проф. Ю. П. Сурміна. — К. : НАДУ, 2008. — 56 с.

21. Державно – приватне партнерство. Соціальна відповідальність бізнесу. [Електронний ресурс]: — Режим доступу: http://pidruchniki.com/1209061352826/ekonomika/derzhavnoprivatne_partnerstvo_s_otzialna_vid_povidalnist_biznesu

22. Драгомирецька Н. М. Державно-громадянське партнерство у сфері соціального розвитку : навч. посіб. / Н. М. Драгомирецька, Н. В. Піроженко, І. В. Матвеєнко. - Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2017. - 254 с.

23. Доценко-Білоус Н. О. Чи потрібен державі партнер [Електронний ресурс] / Н. О. Доценко-Білоус. — Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/columns/2011/10/6/300711/>.

24. Енциклопедія державного управління [Текст] : у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; наук.-ред. кол. : Ю. В. Ковбасюк (голова) та ін. - К. : НАДУ, 2011. Т. 4 : Галузеве управління / наук.-ред. кол. : М. М. Іжа (співголова), В. Г. Бодров (співголова) та ін. - 2011. - С. 211.

25. Енциклопедія державного управління: у 8 т./ Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; наук.-ред. колегія: Ю. В. Ковбасюк (голова) та ін. - К. : НАДУ, 2011. Т. 2 : Методологія державного управління / наук.- ред. колегія: Ю. П. Сурмін (співголова), П. І. Надолішній (співголова) та ін. - 2011. - 692 с.

26. Енциклопедія державного управління: у 8 томах/ Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; наук.-ред. колегія: Ю. В. Ковбасюк (голова) та ін. - К.: НАДУ, 2011.: Т. 6: державна служба / наук.-ред. колегія : С. М. Серьогін (співголова), В. М. Сороко (співголова) та ін. - Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України. 2011. - 524 с.

27. Етимологічний словник української мови: у 7 т. / ред. кол.: О. С. Мельничук та ін. - К.: Наукова думка, 1983. - Т. 4. - 656 с.

28. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг [Електронний ресурс] / І. В. Запатріна. — [Б. м. : б. в.], 2010. — Режим доступу : http://eip.org.ua/docs/EP_10_4_62.pdf.

29. Зарембо Ю. Державне регулювання економіки (Огляд Законів України): [навчальний посібник] / Ю. Зарембо; Рівненський держ. технічний ун-т. - Рівне: Б. в., 2001. - 164 с.

30. Зарубіжний досвід державно-приватного партнерства і можливість його адаптації в Україні / О.О. Шутаєва, В.В. Побірченко, М.О. Грищенко. Економіка: теорія та практика. 2015. № 1. С. 47–54. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econom_2015_1_9.

31. Здіорук О.І. Пріоритети розвитку громадянського суспільства в Україні // Стратегічні пріоритети. – №1–2(14–15), 2010 р. – С.66–69.

32. “Зелена книга” Європейської комісії щодо Державно-приватного партнерства та Закон Співдружності про державні контракти і концесії [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=URISERV%3A122012>.

33. Знаменський Г. Л. Державно-приватне партнерство : український варіант / Г. Л. Знаменський // Юридичний вісник України. – 2009. – № 39(743). – С. 5–9.

34. Кабашкін В. А. Фінансова криза та перспективи державно-приватного партнерства в Сполучених Штатах Америки і Канаді [Текст] / В. А. Кабашкін,

Л. Г. Нерсисян // [Текст] . - М. : ТОВ “МІЦ”, 2010. — 130 с. — Серія: “Світова економіка. Сучасне взаємодія влади та бізнесу”.

35. Казюк Я. М. Державно-приватне партнерство як механізм стимулювання розвитку регіонів та місцевого самоврядування / Я. М. Казюк // Місцеве самоврядування та регіональний розвиток в Україні: муніципальний практикум. Український досвід [Текст] . — [Б. в. : б. в.], 2012. — С. 49.

36. Канова О. А. Основні аспекти державно-приватного партнерства / О. А. Канова // Управління розвитком [Текст] . — 2011. — № 21 (118). — С. 147—150.

37. Квітка С.А. Державне управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом в умовах соціальних перетворень [Текст] : автореф. дис. ... д-ра наук з держ. упр. : спец. 25.00.01 "Теорія та історія держ. упр." / С. А. Квітка ; Дніпропетр. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. - Дніпро, 2018. - 36 с.

38. Конституція України: закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР.- [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України - 1996. - № 30. - ст. 141.

39. Кравченко О. Соціальне партнерство в Україні та його особливості в розвинених країнах / О. Кравченко // Молодий вчений. - 2016. - № 6. - С. 57 - 61.

40. Куценко В. І. Трансформації соціальної сфери України: регіональний аспект: Монографія / Куценко В. І., Остафійчук Я. В.; за ред. І. Дорогунцова. - К.: Оріяни, 2005. - 400 с.

41. Мейер М. Оценка эффективности бизнеса [Текст] / М. Мейер [пер. с англ.]. — М. : ОО “Вершина”, 2004. — 240 с.

42. Месюк М.П. Механізми регулювання взаємодії інститутів влади і громадянського суспільства: організаційно-правовий аспект [Текст]: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / М. П. Месюк; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Київ, 2014. – 20 с.

43. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. - К.: КВІЦ,

1999. - 462 с.

44.Надолішній П. І. Публічно-приватне партнерство в Україні: теоретико- методологічні засади і умови інституціалізації / П. І. Надолішній, Н. В. Піроженко // Теоретичні та прикладні питання державотворення [Текст]. — Вип. 10. — 2012. — С. 18.

45.Нейкова І. С. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку / І. С. Нейкова // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право) [Текст]. — 2010. — № 1(48). — С. 152—160.

46.Нехайчук Д. В. Роль державно-приватного партнерства у механізмі державного регулювання інвестиційного процесу / Д. В. Нехайчук, Ю. С. Нехайчук // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції [Текст]. - № 5. - С. 89.

47.Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки [Текст]. — 2010. — Вип. 17. — С. 10—19.

48.Петроє О. М. Соціальний діалог у державному управлінні: європейський досвід та українські реалії: монографія / О. М. Петроє. - К. : НАДУ, 2013. - 304 с.

49. Поліпшення бізнес-клімату. -[Електронний ресурс] /Урядовий портал. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichnezrostannya/polipshennya-biznes-klimatu>

50. Положення про Міністерство розвитку економіки, торгівлі і сільського господарства України. -[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/838-2019-%D0%BF>

51.Полякова О. М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення / О. М. Полякова // Коммунальное хозяйство городов [Текст] : науч.- техн. сб. - № 87- К. : Техніка, 2009. - С. 317-322.

52.Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон України № 2404-VI від 1.07.2010 р. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

53. Про затвердження Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.11.2017 № 1338 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

54. Про Кабінет Міністрів України: Закон України від 27.02.2014 № 794-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/794-18>.

55. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр.: Розпорядження КМУ від 14.08.2013 р. № 739-р [Електронний ресурс] // Урядовий кур'єр. - 2013. - № 194. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>.

56. Проведення реформ у детінізації економіки / О. Леонова // Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. - 2016. - № 8. - С. 55-72. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2016_8_7

57. Реформування правового регулювання має ключове значення, але це тільки частина створення сприятливого середовища для ДПП [Електронний ресурс] / К. Шугарт, Р. Кундрик, О. Іжак // Юридична газета. - 2014. Режим доступу: <http://yur-gazeta.com/interview/reformuvannya>-

58. Розробка регіональних цільових програм сприяння розвитку громадянського суспільства : методичні рекомендації /Український незалежний центр політичних досліджень (УНПЦ)]. - К.: Агентство «Україна». - 86 с.

59. Сімак С. В. Світовий досвід організації державно-приватного партнерства / С. В. Сімак // Науково-методичний журнал Чорноморського державного університету ім. П. Могили комплексу “Києво-Могилянська академія” [Текст]. — 2014. — Вип. 223. — Т. 235. — С. 88—94. — Серія “Державне управління”.

60. Скакун О.Ф. Теорія держави і права: Підручник / Пер. з рос. – Харків: Консум, 2001. – 656 с.

61. Словник української мови: в 11 т. / редкол.: І. К. Білодід (голова) та інші; Акад. наук Укр. РСР, Ін-т мовознавства ім. О. О. Потебні. - К.: Наук.

думка, 1970-1980. - Т. 6. - 1975. - 832 с.

62. Сосна С. Л. Про концепції суспільного надбання / С. Л. Сосна // Держава і право [Текст] . — 1996. — № 2. — С. 66.

63. Соціально-ціннісні засади державного управління в Україні: Монографія. – К.: Вид-во НАДУ, 2007. – 284 с.

64. Стан здійснення ДПП в Україні - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini&isSpecial=true>

65. Участь громадян у прийнятті державних рішень. Партнерська взаємодія влади і громадських інститутів в Україні: загальна методологія запровадження, міжнародний досвід / Український незалежний центр політичних досліджень: За заг. ред. І. Попова. - К., 2006. – 32 с.

66. Федорчак О. В. Класифікація механізмів державного управління / О. В. Федорчак // Демократичне врядування [Електронний ресурс] : наук. вісн. - 2008. - Вип. 1. - Режим доступу : <http://www.academy.lviv.ua>.

67. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: за і проти / П. І. Шилепницький // Економічні науки [Текст] : зб. наук. пр. — Вип. 7 (26). — Ч. 3. ; ЛНТУ. — Луцьк. — 2010. — С. 357—368. — Серія “Економіка та менеджмент”.

68. Шмиттер Ф. Неокорпоратизм и консолидация неodemократии / Ф. Шмиттер. - Режим доступа : <http://zhurnal.ru/polit/articles/cup2.html>.

69. Діагностичний огляд законодавства про державно-приватне партнерства: Програма розвитку публічно-приватного партнерства (ПРПЗ) [Електронний ресурс]. - Київ: 2011. - 76 с. - Режим доступу: <http://www.auc.org.ua/sites/default/files/files/Diagnostic%20Review%20Qctober>

70. Committee on Technical Cooperation tc for decision first item on the agenda. Public-private partnership. [international labour office. gb.301/TC/1.301st Session. Governing Body. Geneva, March 2008] [Електронний ресурс]. - Режим

доступу : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_norm/@relconf/documents/_090364.pdf

71. Crouch, C., Traxler, F. (1995). *Organized Industrial Relations in Europe: What Future?* London: Aldershot

72. Deborah A. Bräutigam, Monique Segarra *Difficult Partnerships: The World Bank, States, and NGOs* [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.american.edu/sis/faculty/upload/Difficult-Partnerships.pdf>

73. *Governance Programme: Strategic Framework for Ukraine.* UNDP Kyiv, Ukraine. 2002.

74. *Guidelines for Successful Public-Private Partnership* [Electronic resource] / European commission directorate-general regional policy. — Access mode : http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf.

75. Kanter R. M. *Collaborative Advantage: Successful Partnerships Manage the Relationship* [Text] / R. M. Kanter // *Harvard Business Review*. —1994. — P. 96—108.

76. Korpi, W. (1978). *The Working Class in Welfare Capitalism: Work, Union and Politics in Sweden.* London: Routledge & Kegan Paul

77. *Legal framework for social economy and social enterprises* [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2013/02/ECNL-on-socent-in-Europe.pdf>

78. *Legal structures for Social Ventures: Social Enterprise, Social Business and cooperatives in Canada* [Электронный ресурс]. - Режим доступа : 06 Dec 2013 <http://www.marsdd.com/mars-library/legal-structures-for-social->

79. *Public Private Partnership Legislation in Washington State.* [Электронный ресурс] - Режим доступа : <http://www.pacificallawgroup.com/public-private-partnership-legislation-in-washington-state/>

80. *Public-private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues* [Text] / OECD, Headquarters. — Paris [s. n], 2002. — P. 12.

81. *Public-Private Partnerships Models and Trends in the European Union (IP/A/IMCO/ SC/2005-161)* [Electronic resource] / DG Internal Policies of the Union

- Directorate A - Economic and Scientific Policy. - Access mode : http://www.eurosfaire.prd.fr/7pc/doc/1265964211_ppp_briefing_note_en.pdf.