

УДК 334.02

## Домінанти публічно-приватного партнерства

**Хмурова В.В.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Яцишина К.В.**

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту  
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена питанням розвитку публічно-приватного партнерства, як основної складової економічного розвитку суспільства. Визначено особливості підходів до публічно-приватного партнерства та основні цілі партнерства. Розглянуто основні преференції та можливі обмеження кожної з сторін при використанні механізмів та інструментів публічно-приватного партнерства.

**Ключові слова:** партнерство, публічно-приватне партнерство, учасники партнерства, обмеження публічно-приватного партнерства, преференції публічно-приватного партнерства, механізми публічно-приватного партнерства.

Хмурова В.В., Яцишина К.В. ДОМИНАНТЫ ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В статье рассматриваются вопросы публично-частного партнерства, как основной составляющей экономического развития общества. Определены особенности подходов к определению публично-частного партнерства и его основные цели. Рассмотрены основные возможности и ограничения каждого из партнеров при использовании механизмов и инструментов публично-частного партнерства.

**Ключевые слова:** партнерство, публично-частное партнерство, ограничения публично-частного партнерства, возможности публично-частного партнерства, механизмы публично-частного партнерства.

Khмурова V.V., Yatsyshyna K.V. THE DOMINANTS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

The article is devoted to the issues of public-private partnership development as the main component of society's economic development. The peculiarities of approaches to public-private partnership and the main aims of partnership are determined. The main preferences and possible limitations of each partner are considered in the use of mechanisms and tools of public-private partnership.

**Keywords:** partnership, public-private partnership, partners, limitation of public-private partnership, privileges of public-private partnership, mechanisms of public-private partnership.

**Постановка проблеми.** Нерозвиненість інфраструктури перешкоджає економічному розвитку країни, негативно впливає на якість послуг що надаються населенню, знижує темпи зростання підприємницької активності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості розвитку публічно-приватного партнерства досліджували вітчизняні вчені: Шилепницького П. І. [1], Горожанкіної М. Є. [2], Павлюка А. П. [3], Зелінської А. М. [4], Островського І. А. [5], Качали Т. М. [6] та О. М. Полякова [7] та ін., у працях яких проблеми взаємодії інститутів влади і бізнесу аналізуються з різних позицій.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, незважаючи на велику кількість наукових досліджень у сфері публічно-приватного партнерства, залишаються невирішеними питання отримання переваг та застосування обмежень при застосування інструментів партнерства. Проблема

недостатнього використання можливостей публічно-приватного партнерства потребує подальшого дослідження та обґрунтування.

**Ціллю статті** є дослідження позитивних та негативних домінант публічно-приватного партнерства.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до проведених досліджень, зростання інвестицій в інфраструктуру має найбільший вплив на добробут бідних верств населення, чий рівень доходів з поліпшенням інфраструктурної забезпеченості збільшується швидше, ніж зростають загальні доходи населення. З огляду на суспільну значущість стану інфраструктури, більшість країн створюють і модернізують об'єкти інфраструктури за рахунок бюджетних асигнувань. В першу чергу держава фінансує: будівництво доріг, створення об'єктів комунальної інфраструктури, створення і модернізацію соціальної інфраструктури і т.д. При цьому для

повного задоволення попиту на інфраструктурні інвестиції, як показує практика, одних тільки державних ресурсів недостатньо.

Більшість країн світу, не залежно від рівня їх економічного розвитку, намагаються реалізувати інфраструктурні проекти із залученням позабюджетних коштів та приватних інвесторів, що значно знижує навантаження на бюджет і підвищує якість і ефективність експлуатації інфраструктурних об'єктів. Публічно-приватне партнерство є одним з найбільш поширених інструментів залучення приватних інвестицій в інфраструктурні проекти.

При цьому доцільність реалізації інфраструктурного проекту в форматі публічно-приватного партнерства оцінюється стосовно кожного конкретного випадку. Публічно-приватне партнерство не є «панацеєю» для вирішення всіх проблем розвитку інфраструктури в країні, проте механізми публічно-приватного партнерства в ряді випадків здатні значно підвищити ефективність державних витрат.

У широкому сенсі під публічно-приватним партнерством розуміють сукупність форм довгострокової взаємодії держави і бізнесу для вирішення суспільно значущих завдань на взаємовигідних умовах, тобто систему відносин держави і бізнесу в договірній формі, яка використовується як інструмент економічного і соціального розвитку та планування [8-12].

При такому трактуванні під визначення публічно-приватного партнерства потрапляють будь-які контрактні або юридично оформлені відносини між державою і приватними структурами, в тому числі такі, як: закупівлі робіт або послуг для державних потреб; оренда державного майна; приватизація; лізинг; закупівлі державних підприємств і компаній тощо.

На практиці ж публічно-приватне партнерство має ряд істотних відмінностей від інших договірних форм взаємодії бізнесу і держави: довгостроковий характер взаємодії; співінвестування проекту, як з боку приватного, так і публічного партнера; поділ ризиків між державою і бізнесом; предметом угоди є майнові об'єкти і / або суспільно-значущі послуги, для надання яких необхідно створення або реконструкція майнового об'єкта; бізнес бере участь не тільки в створенні / реконструкції об'єкта угоди, а й в його подальшій експлуатації та / або технічному обслуговуванні.

У свою чергу, публічно-приватне партнерство, з економічної точки зору, являє собою підсумок формування і диверсифікації класичних механізмів співпраці державної влади та підприємництва з метою фінансування,

планування, розробки, будівництва, модернізації, реконструкції та експлуатації всіляких об'єктів соціальної інфраструктури заснованих на поділ ризиків між підприємництвом і державою [3; 6; 8; 10; 12].

При цьому, як правило, проекти публічно-приватного партнерства супроводжуються додатковими зобов'язаннями і гарантіями з боку держави, по обґрунтування угоди, платі за його використання і тощо. Таким чином, під публічно-приватним партнерством, виходячи перш за все з практики реалізації подібного виду економічної взаємодії в країні і специфіки вітчизняної правової системи, тут і далі будемо розуміти сукупність форм середньої- і довгострокової взаємодії держави і бізнесу для комплексного і ефективного вирішення суспільно значущих завдань на взаємовигідних умовах. Подібна взаємодія публічного партнера і приватного партнера найчастіше реалізується у вигляді договору. Відповідно до останнього публічний партнер передає на період дії угоди об'єкт договору, необхідне для досягнення поставлених цілей, приватному партнеру, який зобов'язується використовувати (створювати, реконструювати) дане майно. На певних умовах можлива також його подальша експлуатація і / або технічне обслуговування, надання з його допомогою різних послуг в інтересах публічного партнера. У такій взаємодії держава відіграє ключову роль, оскільки об'єктом угоди є, в першу чергу, державне майно, а предметом – реалізація державних функцій.

При розгляді існуючих визначень публічно-приватного партнерства будемо спиратися на припущення, що визначення, яке найбільш повно висвітлює суть такої взаємодії, має включати такі обов'язкові елементи: основні суб'єкти, об'єкти, цілі та способи взаємодії. Але маючи певні відмінності до сьогодні більшість авторів використовує замість поняття публічно-приватне партнерство публічно-приватне партнерство, яке визнано га законодавчому рівні. Виходячи з даного припущення, представимо в табличному вигляді кілька визначень поняття «публічно-приватне партнерство» (див. табл. 1) і проаналізуємо повноту розкриття його сутності в цих визначеннях.

В результаті проведеного змістовного аналізу підходів до визначення поняття публічно-приватне партнерство, можна відзначити наступні недоліки в більшості випадків притаманні різним авторам:

1. Дається неповне визначення публічно-приватне партнерство, з якого не ясно, які суб'єкти взаємодіють, в якому напрямі відбу-

Таблиця 1

## Порівняльний аналіз існуючих підходів до визначення поняття «публічно-приватне партнерство»

Автор	Визначення	Наявність основних елементів, що визначають сутність поняття				Переваги та недоліки підходів	
		Суб'єкт	Об'єкт	Цілі	Спосіб взаємодії	Переваги	Недоліки
Градов А.В., Ісупов А.М., Мартишкін А.С.	Будь яке використання ресурсів або бізнесу для задоволення суспільних потреб	Бізнес та держава	Дороги, зв'язок, нерухомість	Задоволення суспільних потреб	Розширений підхід	Основні елементи представлені	Відсутність конкретних способів взаємодії
Варнавський В.Г. [13]	Інституційний та організаційний альянс між державою та приватним бізнесом з метою реалізації суспільних проектів	Держава та бізнес	Від простих видів економічної діяльності до високотехнологічних	Реалізація проектів задоволення суспільних потреб	Інституційний та організаційний альянс	Основні елементи представлені	Цілі бізнесу відсутні
Павлюк К. [3]	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	Держава та бізнес	Економічні, соціальні, гуманітарні та інші сфери суспільної діяльності	Задоволення потреб суспільства	Конструктивне співробітництво	Основні елементи представлені	Преференції та заборони не визначені
Полякова О. [7]	Суспільний інститут, що включає 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 поведіння	Держава і бізнес	Суспільний інститут		Формальні та неформальні правила	Відсутні обмеження щодо співпраці	Відсутні цілі бізнесу

вається ця взаємодія, з якою метою і на якій основі.

2. Зустрічаються визначення, в яких акцентується увага або на вигодах держави, або тільки на вигодах бізнесу в публічно-приватному партнерстві.

3. У багатьох визначеннях як об'єкт публічно-приватного партнерства визначається суспільна інфраструктура, або ж соціальна і виробнича інфраструктура, тобто мається на увазі, що об'єкт публічно-приватного партнерства має тільки матеріальний характер (тунелі, газопроводи, мости, будівлі і тощо), не виділяються послуги та науково-дослідні роботи, не йдеться про інноваційну продукцію.

4. Неможливо в одному визначенні перерахувати всі сфери застосування механізму публічно-приватного партнерства, спроби такого перерахування не надто вдалі, так як в процесі докладного перерахування втрачається широта охоплення всіх можливих варіантів, тому слід зазначити укрупнені сфери застосування.

5. Не завжди вказується, що взаємодія партнерів у публічно-приватному партнерстві відбувається на взаємовигідній основі і в рамках формальних домовленостей (тобто в рамках договорів, контрактів, нормативно-правових актів).

6. Зустрічаються підходи, відповідно до яких публічно-приватне партнерство визначається дуже широко, мається на увазі будь-яка взаємодія бізнесу і влади, що нам здається некоректним.

Очевидно, що в самому понятті «публічно-приватне партнерство» закладено взаємодія двох партнерів, які мають різні цілі: держави як представника громадських інтересів, і приватного сектора. При цьому держава повинна трактуватися, в широкому сенсі, як узагальнюючий суб'єкт публічної влади, що включає всі рівні управління – національний, регіональний і муніципальний. Основа концепції публічно-приватного партнерства полягає в тому, що держава і бізнес мають свої власні обмеження і переваги, при об'єднанні яких створюється ефект синергії.

Таким чином, можна сформулювати наступне визначення: публічно-приватне партнерство – інституційний та організаційний альянс держави (або муніципальної влади) і бізнесу, що має на увазі об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів обох сторін на взаємовигідній договірній основі з метою реалізації суспільно значущих проектів і програм в широкому спектрі сфер діяльності.

Оскільки при публічно-приватному партнерстві мова йде про взаємовигідне партнерство, то ключовим моментом взаємодії є узгодження цілей і інтересів кожної зі сторін. Загальні цілі і значимість держави і бізнесу в публічно-приватному партнерстві представлені на рис. 1. Як видно, партнерська діяльність держави і бізнесу переслідує, в кінцевому рахунку, соціальні та економічні цілі щодо створення необхідних умов для функціонування господарського комплексу та обслуговування потреб населення, раціонального управління державною власністю, доступності інфраструктури, інноваційного розвитку економіки країни. При цьому кожна зі сторін вносить свій внесок в загальний проєкт. З боку бізнесу таким внеском є: фінансові ресурси, професійний досвід, інноваційні технології, ефективне управління і тощо. З боку держави – можливість надання гарантій, податкових та інших пільг, а також отримання деяких обсягів фінансових ресурсів.

З огляду на той факт, що в результаті публічно-приватного партнерства держава реалізує суспільно значущі проєкти з меншою втратою бюджетних коштів, воно отримує повнішу можливість виконання таких функцій, як контроль, регулювання, дотримання громадських інтересів.

Взаємодія держави і бізнесу в рамках публічно-приватного партнерства може бути реалізована через різноманітні інструменти, в залежності від обраних моделей, форм, учасників – суб'єктів публічно-приватного партнерства, видів фінансування, економічної ситуації в країні і що склалися інституційних умов (формальних і неформальних) для публічно-приватного партнерства.

Під механізмом публічно-приватного партнерства будемо розуміти систему, що визначає порядок взаємодії суб'єктів публічно-приватного партнерства щодо об'єкта партнерства в умовах сформованої інституційного середовища. Основні елементи механізму публічно-приватного партнерства класифіковані залежно від об'єкта партнерства і представлені в табл. 2.

Детальний розгляд механізму публічно-приватного партнерства при різних комбінаціях його елементів вимагає окремого дослідження: глибокого аналізу як організаційної складової цього механізму (взаємозв'язку між суб'єктами, моделями, формами і організаційними інструментами партнерства щодо об'єктів публічно-приватного партнерства), так і фінансово-економічної складової, що



Рис. 1. Результативність публічно-приватного партнерства

передбачає, в свою чергу, велику кількість варіантів фінансово інвестиційних схем в залежності від особливостей і сфер реалізованих проектів.

Переваги публічно-приватного партнерства для економіки полягають у наступному:

- інтенсивний розвиток інфраструктури та прискорення темпів оновлення основних виробничих фондів;
- підвищення якості будівництва, експлуатації та управління за рахунок інновацій, стимулів і компетенцій приватних партнерів;
- більш широкий доступ до ринків приватного капіталу;
- зростання якості виробленої продукції і послуг, що надаються населенню (завдяки підвищенню стандартів якості та ефективності управління об'єктами угоди);
- зниження бюджетного навантаження і вивільнення додаткових ресурсів.

Переваги публічно-приватного партнерства для держави полягають у наступному:

- скорочення витрат на створення / підтримку соціальної чи іншої суспільно значущої інфраструктури;

– зниження бюджетних та інших ризиків як результат поділу ризиків з приватним партнером;

- доступ до альтернативних джерел капіталу, що дозволяє реалізовувати проекти, які були неможливі раніше;
- зростання надійності державних інвестицій і підвищення ймовірності отримання очікуваного результату (наявність зацікавленого приватного партнера в проекті дозволяє знизити ризики несумлінності державного замовника).

Переваги публічно-приватного партнерства для бізнесу полягають у наступному:

- захищеність інвестицій: в довгостроковій перспективі приватна компанія отримує і державні активи, і державні замовлення на об'єкт угоди;
- гарантована рентабельність: підприємець отримує від держави гарантії повернення вкладених інвестицій;
- відносна автономність у прийнятті оперативних рішень.

Так, володіючи господарською свободою, приватна компанія, може, наприклад, за раху-

## Складові елементи механізму публічно-приватного партнерства

Складові елементи механізму	Об'єкти публічно-приватного партнерства		
	Виробнича і соціальна інфраструктура	Промислові підприємства	Наукові дослідження, розробки та інновації
Форми публічно-приватного партнерства	Договори на надання послуг, управління. Договори оренди, лізингу, угоди про розподіл продукції. Спільні підприємства, акціонування. Концесії		Кооперативні та інші угоди. Договори на наукові дослідження та інноваційне співробітництво
Моделі публічно-приватного партнерства	1 підхід – Модель оператора. Договірна модель. Модель тимчасової передачі прав. Модель концесії. Модель кооперації. 2 підхід – Організаційна модель. Модель фінансування. Модель кооперації		Модель обміну (орієнтована на конкретний проект). Модель «пулу» (інституційне партнерство, довгострокова кооперація)
Фінансові та організаційні інструменти інституційного середовища публічно-приватного партнерства	Інвестиційний фонд. Банк розвитку	Промислові кластери. Промислово-виробничі особливі економічні зони	Венчурні інноваційні фонди. Венчурні компанії. Техніко-впроваджувальні особливі економічні зони. Технологічні платформи. Технопарки. Бізнес-інкубатори
Суб'єкти публічно-приватного партнерства	Представники публічної влади (регіональні і муніципальні органи влади, міністерства, відомства). Представники приватного сектора (юридичні або фізичні). Державні і приватні центри публічно-приватного партнерства, експертні організації. Контролюючі організації. Інвестиційні компанії, фонди, комерційні банки. Громадські організації. Страхові організації		
Вид фінансування	В рамках публічно-приватного партнерства передбачається змішане фінансування з боку держави і приватного сектора (в рамках однієї або декількох моделей): Кредити, позики, кредитні лінії банків. Проектне фінансування, інфраструктурні облігації. Венчурне фінансування. Засоби інвестиційних фондів, облігаційні позики та ін.		

нок підвищення продуктивності праці або зниження собівартості збільшувати загальну прибутковість проекту.

Основні державні зобов'язання:

– надати майно, призначене для здійснення діяльності, передбаченої угодою, у володіння і користування;

– прийняти у власність об'єкт угоди від приватного партнера.

Додаткові державні зобов'язання (відповідно до чинного законодавства):

– надати приватному партнеру необхідні для виконання угоди права на використання результатів інтелектуальної діяльності або засобів індивідуалізації (виняткових і / або невиключних прав);

– надати державні гарантії відповідно до умов угоди;

– надати пільги і інші переваги приватному партнеру, в межах своєї компетенції та відповідно до умов угоди;

– надати приватному партнеру бюджетні кошти з метою оплати товарів, робіт, послуг чи іншої діяльності, яка здійснюється приватним партнером відповідно до умов угоди.

Основні зобов'язання бізнесу:

– створити, реконструювати або модернізувати об'єкт угоди;

– повністю або частково фінансувати, експлуатувати і / або технічно обслуговувати об'єкт угоди;

– передати право власності на об'єкт угоди публічному партнеру в терміни, в порядку та на умовах, визначених угодою.

Додаткові зобов'язання бізнесу (відповідно до умов угоди):

– розробка і узгодження проектної документації;

– експлуатація та / або технічне обслуговування об'єкта угоди;

– виконання робіт (надання послуг) з використанням об'єкта угоди відповідно до умов угоди;

– інші зобов'язання, передбачені угодою.

Основні обмеження, які не дозволяють використовувати всі форми публічно-приватного партнерства:

1. Відсутність єдиного законодавчо закріпленого визначення і підходів до реалізації публічно-приватного партнерства. Відсутність поняття специфіки публічно-приватного партнерства в законодавстві призводить до різного розуміння і трактування даної форми економічної взаємодії учасниками процесу, ускладнює його застосування, що створює ризики визнання ряду проектів нелегітимними.

2. Відсутність можливості отримання прав власності на об'єкти угоди про публічно-приватне партнерство приватним партнером. Законодавство в області конкуренції передбачає обов'язкове проведення окремих конкурсних процедур для оренди і передачі в користування державної власності, що обмежує можливість інвестора по залученню позикового фінансування (заборона на передачу об'єкта в заставу).

3. Недосконалість бюджетного законодавства. Відсутній правовий механізм виділення

бюджетних асигнувань для виконання довгострокових зобов'язань державного / муніципального замовника при реалізації комплексного проекту.

4. Відсутність законодавчих підстав для забезпечення гарантій та інших переваг приватному партнеру з боку публічного партнера. Відповідно до законодавства в області конкуренції і бюджетним кодексом публічний партнер не може надати будь-які додаткові гарантії і взяти на себе зобов'язання довгострокового характеру в рамках договору з приватним партнером.

**Висновки з цього дослідження.** Аналіз і систематизація визначень публічно-приватного партнерства виявили переваги та недоліки даного механізму для кожного з його учасників. Це дозволило нам сформулювати своє визначення поняття «публічно-приватне партнерство». Нами класифіковані також елементи механізму публічно-приватного партнерства для різних об'єктів публічно-приватного партнерства в залежності від обраних моделей, форм і видів фінансування, що представляє інтерес для подальших досліджень.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: за і проти / П. І. Шилепницький [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_em/2010\\_7\\_3/33.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2010_7_3/33.pdf)
2. Горожанкіна М. Є. Державно-приватне партнерство: сучасна модель інтеграції інтересів / М. Є. Горожанкіна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.19. – С. 176-183.
3. Павлюк А. П. Державно-приватне партнерство як механізм активізації інвестиційної діяльності в Україні / А. П. Павлюк // Стратегічні пріоритети. – 2012. – Вип. № 3 (24). – С. 38-45.
4. Зелінська А. М. Державно-приватне партнерство як механізм розвитку біоенергетики аграрної сфери / А. М. Зелінська // Інноваційні економіка. – 2012. – Вип. 2 (28). – С. 33-36.
5. Островський І. А. Державно-приватне партнерство як чинник регіонального розвитку / І. А. Островський // Коммунальное хозяйство городов : [научно-технический сборник]. – 2010. – № 94. – С. 157-161.
6. Качала Т. М. Розвиток державно-приватного партнерства в житлово-комунальному господарстві регіону: проблеми та перспективи / Т. М. Качала // Формування ринкової економіки : [зб. наук. праць]. – Київ, 2010. – № 23. – С. 218-223.
7. Полякова О. М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення / О. М. Полякова // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – К. : Техніка, 2009. – № 87. – С. 317–322.
8. Allan, J. R. (1989) Public–Private Partnerships, Institute for Public Policy, Public–Private Partnerships: Working Paper Series, Yale University.
9. Cook, P. and C. Kirkpatrick (2003) 'Assessing the Impact of Privatisation in Developing Countries', in D. Parker and D. Saal (eds.) International Handbook on Privatization, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 209–219.
10. Vaillancourt Rosenau, P. (ed.) (2000) Public–Private Policy Partnerships, Cambridge, MA: MIT Press.
11. Walker, B. and B. C. Walker (2000) Privatisation: Sell Off or Sell Out? The Australian Experience, Sydney: ABC Books.
12. Grimsey, D. and M. Lewis (2004) Public–Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance, Cheltenham: Edward Elgar.
13. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. ; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : ИД Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.

## REFERENCES:

1. Shylepnycykj P. I. Derzhavno-pryvatne partnerstvo: za i proty [Public–Private Partnership: pros and cons]. – Available at: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_em/2010\\_7\\_3/33.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2010_7_3/33.pdf)
2. Ghorozhankina M. J. (2011) Derzhavno-pryvatne partnerstvo: suchasna modelj integraciji interesiv [Public-private partnership: a modern model of interest integration]. Scientific Bulletin of UNFU, vol. 21.19, pp. 176-183.
3. Pavljuk A. P. (2012) Derzhavno-pryvatne partnerstvo jak mekhanizm aktyvizaciji investycijnoji dijalnosti v Ukrajinі [Public-private partnership as a mechanism for activating investment activity in Ukraine]. Strategic priorities, vol. 3 (24), pp. 38-45.
4. Zelinsjka A. M. (2012) Derzhavno-pryvatne partnerstvo jak mekhanizm rozvytku bioenerghetyky aghrarnoji sfery [Public-private partnership as a mechanism for the development of bioenergy in the agrarian sector]. Innovative economy, vol. 2 (28), pp. 33-36.
5. Ostrovsjkyj I. A. (2010) Derzhavno-pryvatne partnerstvo jak chynnyk rehionalnogho rozvytku [Public-private partnership as a factor in regional development]. Municipal economy of cities, vol. 94, pp. 157-161.
6. Kachala T. M. (2010) Rozvytok derzhavno-pryvatnogho partnerstva v zhytlovo-komunalnomu ghospodarstvi rehionu: problemy ta perspektyvy [Development of public-private partnership in the housing and communal services of the region: problems and perspectives]. Formation of market economy, vol. 23, pp. 218-223.
7. Poljakova O. M. (2009) Derzhavno-pryvatne partnerstvo v Ukrajinі: problemy stanovlennja [Public-Private Partnership in Ukraine: Problems of Formation]. Municipal economy of cities, vol. 87, pp. 317–322.
8. Allan, J. R. (1989) Public–Private Partnerships, Institute for Public Policy, Public–Private Partnerships: Working Paper Series, Yale University.
9. Cook, P. and C. Kirkpatrick (2003) 'Assessing the Impact of Privatisation in Developing Countries', in D. Parker and D. Saal (eds.) International Handbook on Privatization, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 209–219.
10. Vaillancourt Rosenau, P. (ed.) (2000) Public–Private Policy Partnerships, Cambridge, MA: MIT Press.
11. Walker, B. and B. C. Walker (2000) Privatisation: Sell Off or Sell Out? The Australian Experience, Sydney: ABC Books.
12. Grimsey, D. and M. Lewis (2004) Public–Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance, Cheltenham: Edward Elgar.
13. Varnavskiy V. G., Klimenko A. V., Korolev V. A. (2010) Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teoriya i praktika : uchebnoe posobie [Public-Private Partnership: Theory and Practice]. Moscow: Higher School of Economics State University. (in Russian)