

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

І. Назаркевич

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
e-mail: nazigor22@gmail.com*

Представлено зміст публічно-приватного партнерства (ППП) з точки зору отримання очікуваних соціально-економічних ефектів у вигляді необхідних суспільних благ відповідної кількості та якості на основі реалізації спільних проектів у рамках цієї діяльності. Визначено ключові організаційні та інституційні елементи формування і реалізації проектів в рамках PPP. Описано критерії створення та розвитку PPP, а також його принципи та етапи вибору приватного партнера. Досліджено систему методів та інструментів, які використовуються для дослідження ефективності проектів PPP. Обґрунтовано фактори, що впливають на ефективність PPP та представлені найважливіші заходи, що доцільно застосовувати для цього.

Ключові слова: *публічно-приватне партнерство, структурні перетворення, інфраструктурні проекти, інституційне середовище, методи аналізу, моделі.*

Публічно-приватне партнерство (ППП), виступає інструментом економічного розвитку країн, регіонів та місцевих громад, шляхом активізації співпраці між державним сектором, суспільством та підприємництвом забезпечуючи можливість реалізувати складні інфраструктурні проекти.

Передусім, публічно-приватне партнерство – це особлива форма інвестиційної діяльності для забезпечення мешканців, суб'єктів економічних відносин тощо суспільними благами відповідної кількості та якості.

В умовах зростання потреби суспільства в якісних послугах, що надаються публічним сектором та відсутності у держави і місцевих органів влади й самоврядування достатніх фінансових ресурсів, зумовлюють необхідність розширення сфер застосування механізму PPP в різних галузях економіки країни, шляхом створення правової та інституційної основи.

Питання розгляду публічно-приватного як стимулюючого фактора інфраструктурного розвитку територій розробляють та вивчають багато вчених, зокрема цьому присвячені роботи таких вітчизняних авторів як: І. В. Запатріна [1; 2], К. В. Павлюк [3], В. Ф. Тищенко [4], Л. І. Федулова [5] та інші.

Метою статті є дослідження проблем розвитку публічно-приватного партнерства та підвищення його ефективності з урахуванням трансформації економічної системи України.

Для досягнення поставленої мети визначено такі дослідницькі завдання, як:

- визначення структури і етапів, а також організаційних та інституційних основ для формування та реалізації проектів публічно-приватного партнерства;
- аналіз методів та критеріїв оцінки ефективності проектів ППП;
- вивчення зарубіжного досвіду та встановлення пріоритетних напрямів розвитку економічної системи на основі публічно-приватного партнерства;
- визначити умови формування концептуальної моделі для вдосконалення системи функціонування та регулювання публічно-приватного партнерства.

Як показує міжнародна практика, кількість та ефективність реалізованих проектів ППП залежить насамперед від створення сприятливого інституційного середовища, а саме наявності: основних структур, що забезпечують необхідний порядок в ППП, “правил гри”, які покращують відносини між суб'єктами господарювання, забезпечують баланс вигоди та витрат між публічним і приватним партнерами тощо.

Роль державних структур у реалізації проектів ППП є особливо важливою та відповідальною, оскільки, з одного боку, публічний сектор (державні і місцеві інституції) виступає гарантом виконання контрактів, а з іншого, будучи власником об'єкту ППП (земельної ділянки, майнового комплексу), він стає рівноправним суб'єктом договірних відносин.

Важливе завдання публічного сектору полягає у розробці системи якісних і кількісних критеріїв та факторів розробки та реалізації проектів в рамках ППП, проведення конкурсів і відбору учасників таких проектів.

У класичному сенсі критерій (від грецького критерію) - ознака, на основі якої створюється оцінка якості об'єкта, процесу та міри цієї оцінки. У свою чергу, фактор – це стан, рушійна сила, причина будь-якого процесу, що визначає його характер або одну з основних ознак.

Слід визнати, що в даний час існує велика кількість систем критеріїв та факторів, які впливають на ефективність проектів ППП. Міжнародні організації, аналітичні центри, вчені тощо пропонують свої методи управління проектами ППП, засновані на нормативних, організаційних, економічних та інших умовах, в яких вони мають працювати. Тому однією з цілей нашого дослідження буде узагальнення таких підходів та визначення найбільш загальних критеріїв та факторів, які матимуть відповідний якісний вплив на ефективність проектів ППП в Україні.

Крім того, інструментарій системи критеріїв та факторів управління проектами - це методи та процедури, які повинні забезпечити ефективне проектування конкретних моделей ППП та їх реалізацію в соціально-економічній системі держави або окремої території.

Очевидно, що сучасна методологія управління ППП повинна мати поступовий диференційований підхід до проектів залежно від галузі, часу реалізації проекту, його форм та моделей.

На початковому етапі створення проекту ППП, учасники такого партнерства повинні розуміти, які цілі ППП і які кошти необхідні для цього.

Позитивний досвід розробки та реалізації проектів ППП у ЄС та Україні засвідчив, що оптимальною структурою команди з боку публічної влади є міждисциплінарна група. Особливістю цієї групи є те, що вона складається з декількох постійних спеціалістів, які мають високого рівня знання та досвід у сфері ППП, а також тимчасових учасників різних організаційних підрозділів публічних установ, які допомагають у формуванні та реалізації проекту на різних етапах. З

точки зору організаційної структури, для цього найкраще підходить матричний тип управління проектами.

Правила створення робочих груп ППП:

- Ініціатива;
- Розуміння і довіра до вирішення проблем та виконання завдань;
- Наявність коштів або можливість їх отримання для співфінансування проектів;
- Підвищення привабливості об'єкту (земельної ділянки, майнового комплексу тощо) до оголошення конкурсу ППП;
- Створення проектної концепції, підготовка меморандуму та надсилання інформації потенційним партнерам (пошук контактів);
- Оголошення конкурсу на вибір інвестора для реалізації проекту діяльності на певній території;
- Організація зустрічей з потенційними партнерами, інвесторами;
- Залучення висококваліфікованих спеціалістів для розробки та реалізації проектів ППП;
- Розповсюдження знань, ідей та досвіду успішно реалізованих проектів ППП;
- Проведення регулярних консультацій з експертами в сфері управління проектами;
- Організація наступних зустрічей з обраним інвестором, окремих частин проекту (юридичної, фінансово-економічної, технічної тощо).

Ключовим елементом якості відносин у системі ППП є прозорість відносин, тобто прозорість, наявність ефективного спілкування та взаємодії між учасниками, партнерами, колегами.

Забезпечення прозорості між партнерами передбачає співпрацю в два етапи:

- 1) обмін думками, пропозиціями та баченням
- 2) прийняття рішень.

Саме прозорість дозволить партнерам досягти консенсусу не як компроміс, а як взаємовигідне співробітництво. Це особливо важливо, оскільки кожна сторона у своєму оригіналі намагатиметься досягти максимально позитивного ефекту для себе. Приватний партнер - отримає найкращу конкурентну позицію та максимізує прибуток, а публічний партнер – отримує вигоди від “продажу” потенціалу своєї території та забезпечення доступності суспільних благ за рахунок приватних інвестицій.

Однак ефективність такої співпраці, передусім залежить від вибору такого оптимального партнера, що забезпечить досягнення поставлених завдань. Етапи такого відбору приватних партнерів для реалізації проектів ППП відображені на рис. 1.

У будь-якому випадку, саме співпраця спонукає партнерів шукати оптимальні шляхи досягнення максимальних соціально-економічних ефектів від партнерства публічного та приватного сектору. Наприклад, під час реалізації проекту ППП “Розвиток північної частини острова Спихшув у Гданську” громадським сектором було прийнято понад 340 рішень для забезпечення його можливостей та високої якості.

Перш ніж приймати рішення про вибір пропозиції конкретного підрядника, пропозиції зазвичай аналізуються з точки зору задоволення (або невиконання) цілого спектру вимог щодо предмета, періоду реалізації, умов реалізації, способу розрахунків тощо [7, С. 64]. Відповідно до цього, необхідно звертати увагу на такі аспекти:

- якщо оцінка не ґрунтується на технічному аналізі, слід визначити, чи є технічне рішення, запропоноване підрядником, здійсненним, можливим та надійним, чи використовує він надійні технології та відповідає всім мінімальним технічним вимогам, і чи представлені витрати та фінансова частина сумісні з цим рішенням.

- важливо також ознайомитись із запропонованими механізмами управління проектами, наприклад, консорціум, який подає пропозицію, повинен створювати враження, що він є узгодженою структурою, а не розрізненим набором підприємств, які об'єднуються лише для участі в тендері.



Рис. 1. Етапи вибору приватного партнера в ППП

Джерело: складено на основі: [6, С. 69-81].

Дуже часто, створюючи та впроваджуючи ППП, використовують різні методи аналізу та оцінки залежно від стадії, масштабу та обсягу проекту. Такі методи повинні включати не тільки традиційно використовувані при аналізі системи показники прибутку та рентабельності або показники чистої дисконтованої вартості доходу (NPV) та внутрішньої норми прибутку (IRR), що використовуються у фінансово-інвестиційному аналізі, але й систему спеціальних показників, що дозволяють оцінити економічну та соціальну ефективність проекту ППП.

Наприклад, на початковій фазі оцінки проекту ППП зазвичай використовують фінансово-економічний аналіз на основі показників чистої дисконтованої вартості доходу (NPV). Цей аналіз запланованої реалізації проекту на основі державно-приватного партнерства необхідний для оцінки ступеня зацікавленості приватної сторони від участі у реалізації проекту. Виходячи з припущення, що прибуток є основним інтересом для комерційної компанії, ми вважаємо, однак, що мінімальний рівень прибутку також цікавий потенційному приватному партнеру, навіть може бути прийнятний “нульовий” прибуток, отриманий безпосередньо за результатами господарських операцій під час реалізації проекту ППП, втім з визначеною належним рівнем компенсаційною системою. Наприклад, приватний партнер може отримати виключну позицію на ринку, безкоштовну рекламу, довіру з боку державного сектора та суспільства.

Чиста теперішня вартість обчислюється за такою формулою:

$$NPV = FCF_0 + \sum_{t=1}^T \frac{FCF_t}{D_{t=1}^E (1+WACC_i)} + \frac{VT}{D_{t=1}^E (1+WACC_i)} \quad (1),$$

де FCF_0 – вільний грошовий потік на початку реалізації проекту ППП;

FCF_t – вільний грошовий потік за період (рік) t впровадження ППП - проект;

VT – оцінка вартості активів, створених під час реалізації інвестиційного проекту на основі публічно-приватного партнерства на момент T ;

$WACC_i$ – середня прибутковість капіталу, вкладеного приватним партнером в проект ППП, на початок періоду t щорічно.

У свою чергу, показник (критерій) внутрішньої норми прибутку (IRR) проекту ППП розраховується як:

$$IRR(NPV) = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+IRR)^t} = 0 \quad (2),$$

де $IRR(NPV)$ – чиста теперішня вартість, обчислена за курсом IRR ,

CF_t – грошовий потік у періоді t ;

I_t – сума інвестицій (витрат) за цей період;

n – загальна кількість періодів (інтервалів, кроків) $t = 0, 1, 2, \dots, n$.

На етапі впровадження оцінка ефективності проектів ППП може бути розрахована на основі показника прибутковості інвестицій соціально-економічної щільності (EFF (SG) t):

$$EFF(SG)t = \frac{\Delta V(SG)t}{KBt} \quad (3)$$

де $\Delta V(SG)t$ – зміна обсягу виробництва продукції, отриманої вигодами в результаті здійснення публічно-приватного партнерства порівняно з попереднім періодом у періоді (році) t впровадження проекту ППП;

KBt – загальна вартість інвестицій (інвестицій), вкладених у проект на основі публічно-приватного партнерства за період (рік) t від реалізації проекту ППП.

Також можна розрахувати показник загальної конкретної соціально-економічної ситуації, рентабельності інвестицій за весь час дії проекту:

$$EFF(SG)\Sigma = \frac{\sum_{t=1}^T \Delta V(SG)t}{discKBt} \quad (4),$$

де $discKBt$ – загальна вартість інвестицій, укладених (дисконтованих), (вкладених у проект на основі публічно-приватного партнерства за період (рік) t від його реалізації.

Зазначені методи оцінки доцільно застосовувати на рівні окремих проектів, щодо дослідження макроекономічного рівня, то тут можна використати SWOT-аналіз, який хоч і має суб'єктивний характер, однак в умовах обмеженої статистичної інформації цілком може використовуватися.

Як видно з таблиці 1, існує багато факторів, які можуть позитивно та негативно впливати на використання механізму ППП в Україні. Аналіз дає зрозуміти, які кроки можна зробити для розробки ППП та яким проблемам слід приділити особливу увагу.

Таблиця 1

SWOT-аналіз розвитку ДПП в Україні

Сильні сторони	Слабкі сторони
балансований розподіл обов'язків, прав та ризиків між державним та приватним секторами; елегування приватним партнерам публічних прав (у деяких випадках) на володіння та розпорядження державною або муніципальною власністю; корочення витрат державного сектору на будівництво та / або модернізацію та експлуатацію об'єкта ППП; береження впливу на діяльність оператора (приватного сектора); фактивніше впровадження сучасних методів управління та технологій; озвиток інфраструктури та поліпшення ділового клімату; озвиток внутрішніх ринків капіталу; ідвищення досвіду, якості товарів, робіт, послуг, отриманих в результаті проектів ППП	труднощі із залученням інвесторів до великих проектів; більш тривалі процедури планування порівняно з бюджетними інвестиціями; наявність адміністративних обмежень у деяких секторах; труднощі прогнозування на більш тривалий період; недосконалість законодавчої бази ППП; бюджетні обмеження щодо реалізації великих інфраструктурних проектів.
Можливості	Загрози
досконалення законодавчої бази щодо ППП; ідвищення інвестиційної привабливості території; провадження міжнародних стандартів, моделей, методик тощо; ідвищення довіри громадськості та бізнесу до співпраці з державними установами; абуття та поширення знань та досвіду у галузі ППП; творення нових робочих місць та вдосконалення структури державного та місцевих бюджетів; озвиток "суміжної" діяльності та інфраструктури внаслідок реалізації проектів ППП.	відсутність фахівців та знань у галузі ППП; потенційний елемент корупції в державному секторі; відсутність вторинного ринку проектів ППП; труднощі отримання додаткових фінансових ресурсів із зовнішніх джерел у довгострокових та великих проектах ППП.

Джерело: [авторська розробка].

Таблиця 2

Характеристика моделей ППП з розподілом завдань та типом договору

Моделі ППП / типові в країні	Публічний партнер	Приватний партнер	Характерний вид договору
ВОО Будівництво - Володіння - Експлуатація (Build-Own-Operation) / Китай, Індонезія	надає переваги (податкового або адміністративного характеру) приватному партнеру	будує та обслуговує об'єкти або надає державні послуги без передачі права власності на публічний об'єкт	адміністративна угода між публічним органом та приватним партнером щодо здійснення суспільно необхідних заходів
ВОТ Будівництво - Експлуатація - передача (Build-Operate-Transfer) / Франція, Іспанія, Польща, Греція	зберігає (отримує) майнові права на договірні об'єкти, що належать публічному сектору	будує об'єкти відповідно до специфікацій, погоджених з публічним партнером, використовує їх протягом визначеного періоду часу, а потім передає їх публічному сектору	концесія, яка передбачає надання приватному партнеру протягом визначеного періоду часу для виконання функцій за договором та надає йому відповідні дозволи для забезпечення ефективного функціонування об'єкта концесії
ВВО Купівля - будівництво - експлуатація (купівля-будівництво-експлуатація) / Хорватія, Україна	продає наявний господарський об'єкт приватному партнеру	здійснює відновлення або розширення об'єкту, які потрібні для отримання кращих соціально-економічних ефектів	консенсусні угоди (договір купівлі-продажу, комісія)
ДВО Дизайн - будівництво - експлуатація (Design-Build-Operate) / Великобританія, Ірландія	право власності залишається за публічним партнером	проектує, будує та експлуатує засоби публічного сектору	угоди про спільне підприємство, за якими публічний партнер бере участь в адміністративній, економічній та інвестиційній діяльності спільного підприємства, що встановлюється залежно від частки в статутному капіталі
ДВФ Дизайн - будівництво - фінансування (Design-Build-Finance) / Німеччина, Бельгія	зберігає право власності на об'єкт і несе повну відповідальність та ризик, пов'язаний з його експлуатацією та обслуговуванням	передбачає (прямо чи опосередковано) конкретні фінансові ризики, пов'язані з проектом, і отримує відшкодування від користувачів або публічного партнера	договір про операторські послуги

Джерело: розроблено автором.

Порівняння сильних і слабких сторін, можливостей та загроз, пов'язаних із застосуванням ППП, дозволяє зробити наступні висновки:

- галузеві міністерства та місцеві органи виконавчої влади можуть використовувати внутрішні фактори та адміністративні переваги при реалізації проектів за допомогою механізму ППП;
- можливості, визначені в аналізі, повинні ефективно використовуватися сторонами для реалізації максимальної кількості проектів ППП;
- визначені слабкі місця потребують впровадження відповідних стратегічних заходів.

Виходячи з цього, слід зазначити, що ці визначені умови розвитку мають бути враховані при формуванні ефективної моделі реалізації проектів ППП. Разом з тим, у світі існує чимало форм та моделей реалізації проектів в рамках ППП (див. табл. 2).

Таким чином, сьогодні існують форми публічно-приватні партнерства, де, по-перше, співпраця між публічним та приватним секторами ґрунтується виключно на договірних відносинах, по-друге, передбачається співробітництво між публічним та приватним секторами, що мають певну власність на об'єкти одного економічного оператора.

В цілому, можна констатувати, що модель ППП – це сукупність організаційно-правових, а також фінансово-економічних методів та інструментів, спрямованих на якісний розвиток та реалізацію соціальних, інфраструктурних та інших проектів.

Також можна визначити, що узагальнена структурно-функціональна модель ППП має складатися з таких елементів:

- керівна особа, тобто державна, регіональна чи місцева влада, а також фізичні та / або юридичні особи, які беруть участь у ППП;
- об'єкт управління, тобто інфраструктура, природні та логістичні комплекси, а також їх система управління;
- умови зовнішнього та внутрішнього середовища ППП, в яких будуть реалізовуватися проекти;
- механізми впливу суб'єкта управління на предмет управління ППП;
- пільги, отримані сторонами, які беруть участь у реалізації проектів ППП.

Окрім регуляторних органів, для забезпечення належного рівня розвитку ППП велике значення мають органи фінансової підтримки проектів у цій галузі. Діяльність і вплив таких інституцій на розвиток ППП дозволяє пришвидшити необхідні якісні і кількісні структурні зрушення в системі національної економіки, передусім в частині розвитку інфраструктури. У багатьох країнах такі органи вже створені (див. табл. 3), і їх діяльність безпосередньо призводить до збільшення кількості проектів ППП.

Як показує практика, у всіх випадках упровадження моделі ППП після рішення задач законодавчого порядку виникають завдання іншого рівня – це вибір та реалізація стратегії управління. Важливою задачею для менеджменту підприємства є структурування організації та забезпечення відповідності цій проблемі, тобто формування моделі адаптивності системи управління [5, С. 60].

Загалом в Україні, основними напрямками проектів, що реалізуються в рамках ППП, можуть бути:

- будівництво та модернізація транспортної інфраструктури (автомобільні дороги, стоянки, залізниці, мости, порти, трубопроводи);
- будівництво та модернізація комунальної інфраструктури (утилізація та утилізація відходів, системи водопостачання та очищення стічних вод, тепlopостачання, енергопостачання);

- будівництво та модернізація соціальної інфраструктури (навчальні заклади та охорона здоров'я, активізація історичних будівель та підрозділів, спортивно-оздоровчих споруд);
- будівництво та модернізація об'єктів нерухомості (житлових, торгових та розважальних комплексів);
- будівництво та модернізація нерухомості в державному секторі (будівлі та адміністрації місцевого та місцевого самоврядування, судова система, пенітенціарна система тощо).
- Крім цього, на сучасному етапі розвитку економіки України досить перспективним є використання ППП у сфері інновацій, а саме:
 - проектування, будівництво та обслуговування індустріальних парків, бізнес-інкубаторів, технополісів, інноваційних центрів та технологічно розвинених зон розвитку;
 - будівництво систем альтернативної енергетики;
 - розвиток консалтингових послуг на основі бенчмаркінгу, інжинірингу та аутсорсингу;
 - створення та розвиток ІТ-кластерів.

Таблиця 3

Залучення державних фінансових установ до розвитку ППП *

Країна	Назва інституції	Характер діяльності
Бразилія	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social in Brazil (BNDES)	головний кредитор приватних інфраструктурних проектів
Індія	1. Індійський фонд покриття позик 2. India Infrastructure Finance Limited (IIFL)	1. використовує кошти, виділені з державного бюджету для забезпечення попередніх вкладень капіталу у проекти ППП 2. забезпечення довгострокового кредитування на рентабельні інфраструктурні проекти, що реалізуються державними або приватними компаніями
Індонезія	Індонезійський фонд інфраструктурних гарантій	надання гарантій для потреб інфраструктурних проектів за схемами ППП
Казахстан	Міністерство національної економіки	державні гарантії за інфраструктурними облігаціями
Південна Корея	Корейський фонд інфраструктурних гарантій	гарантує погашення заборгованості за проектом через структуру гарантій
Мексика	Fondo Nacional de Infraestructura (FONADIN)	передбачає обсяг та процедури визначення потреби в проектах ППП, їх оцінки та затвердження, надання субсидованих позик і в деяких випадках грантів
Велика Британія	Treasury Infrastructure Finance Unit (TIFU)	позики за нижчими ніж комерційні ставки для проектів ППП, які не в змозі забезпечити достатнє кредитування від комерційних банків

Джерело: складено на основі: [8, С. 55-57].

У той же час потрібно розробити ряд питань, що стосуються, з одного боку, підвищення інвестиційної привабливості, а з іншого – якості планування та підготовки концесійних проектів, центральних та місцевих органів виконавчої влади,

таких як: розробка заходів державної допомоги; перегляд переліку непередаваних об'єктів у концесію, які перешкоджають реалізації соціальних проєктів (освіта та охорона здоров'я) та муніципальних територій; перегляд тарифних принципів та методів; ідентифікація, розрахунок витрат та розподіл ризику в концесійних договорах.

Таким чином, формування і реалізація якісних критеріїв і форм спільної діяльності підвищить рівень управління ефективністю проєктів PPP, покращить моніторинг впровадження проєктів та ситуацію на ринку, виявить відхилення та запобігатиме виникненню криз, створить умови для реалізації відповідних проєктів у майбутньому.

Інституційне середовище в системі управління PPP повинно бути багатофункціональним і забезпечувати ефективне функціонування моделей взаємодії публічного та приватного секторів для забезпечення позитивних структурних зрушень в розвитку економіки України.

1. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 62–86.
2. Запатріна І. В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – С. 9–24.
3. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави [Електронний ресурс] / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк. – Режим доступу: www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/.../02.pdf.
4. Тищенко В. Ф. Проектне фінансування як форма публічно-приватного партнерства / В. Ф. Тищенко, В. М. Остапенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 1. – С. 141–144.
5. Федулова Л. І. Організаційний ресурс державно-приватного партнерства в умовах подолання наслідків кризи / Л. І. Федулова, І. Г. Яненкова // Наукові праці. 2009. – Т. 109, Вип. 96. – С. 57–60.
6. Kurzyński M. Procedura wyboru partnera prywatnego / PPP w praktyce: przemysł, przygotuj, przeprowadz (praca zbiorowa). Warszawa. Wydawnictwo C.H.Beck, 2009. – 220 s.
7. Projekt PPP od A do Z / Zbiór tekstów źródłowych dotyczących partnerstwa publiczno-prywatnego. Warszawa. Platformy Partnerstwa Publiczno–Prywatnego. 2012 r.
8. Partnerstwo publiczno-prywatne: Przewodnik. Wersja 1.0 / Międzynarowy Bank Odbudowy i Rozwoju. Washington. 2012. – 234 s.

References

1. Zapatrina, I. V. (2010). Publichno-pryvatne partnerstvo v Ukraini: perspektyvy zastosuvannya dlia realizatsii infrastrukturykh proektiv i nadання publichnykh posluh [Public-Private Partnership in Ukraine: Prospects for Implementation of Infrastructure Projects and Public Services]. *Ekonomika i prohnozuvannia – Economy and prognostication*, 4, 62–86 [in Ukrainian].
2. Zapatrina, I. V. (2011). Rozvytok derzhavnoyi pidtrymky publichno-pryvatnoho partnerstva v Ukraini [Development of state support for public-private partnership in Ukraine]. *Ekonomika i prohnozuvannia – Economy and prognostication*, 3, 9–24 [in Ukrainian].
3. Pavliuk, K. V. (2010). Sutnist' i rol' derzhavno-pryvatnoho partnerstva v sotsial'no-ekonomichnomu rozvytku derzhavy [The nature and role of public-private partnerships in social and economic development of the country], *kntu.kr.ua*. Retrieved from at:

- www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/.../02.pdf (Accessed 24 November 2014) [in Ukrainian].
4. Tyshchenko, V. F., Ostapenko, V. M. (2013). Proektne finansuvannia yak forma publichno-pryvatnoho partnerstva [Project financing as a form of public-private partnership]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine's Banking University*, 1, 141-144 [in Ukrainian].
 5. Fedulova, L. I. (2009). Orhanizatsiinyi resurs derzhavno-pryvatnoho partnerstva v umovakh podolannia naslidkiv kryzy [Public-Private Partnership Organizational Resource in Crisis Management]. *Naukovi pratsi. Ekonomika – Scientific works*. Vol. 109, issue 96, P. 57–60 [in Ukrainian].
 6. Kurzyński, M. (2009). Procedura wyboru partnera prywatnego [Private partner selection procedure]. *PPP w praktyce: przemyśl, przygotuj, przeprowadz (praca zbiorowa) – PPP in practice: think, prepare, carry out (collective work)*. Warszawa. Wydawnictwo C.H.Beck [in Polish].
 7. Projekt PPP od A do Z [PPP project from A to Z] (2012). *Zbiór tekstów źródłowych dotyczących partnerstwa publiczno-prywatnego – A collection of source texts on public-private partnerships*. Warszawa. Platformy Partnerstwa Publiczno–Prywatnego [in Polish].
 8. Partnerstwo publiczno-prywatne: Przewodnik. Wersja 1.0 [Public-private partnership: Guide. Version 1.0]. *Międzynarowy Bank Odbudowy i Rozwoju – International Bank for Reconstruction and Development*. Washington. 2012. – 234 s.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A MECHANISM OF STRUCTURAL TRANSFORMATIONS IN ECONOMY OF UKRAINE

I. Nazarkevych

*Ivan Franko National University of Lviv
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18
e-mail: nazigor22@gmail.com*

The article provides an overview of the content of public-private partnership in terms of obtaining the expected socio-economic effects in the form of available public goods of appropriate quantity and quality, and outlines the goals of projects within this activity. It also outlines the principles, key success factors and benefits, as well as the structure and stages of selection of PPP projects. Key organizational and institutional elements of the formation and implementation of projects and programs at the regional level are also presented. In addition, the article describes the imperfections and inconsistencies of PPP regulations based on the legal analysis of Ukrainian legislation.

At the same time, the article presents the factors that influence the effectiveness of public-private partnership and presents the most important measures that are used to measure this phenomenon. The criteria for PPP creation and development are described, as well as its principles and stages for choosing a private partner. Then the author presents an analysis of the dynamics and trends of joint projects in the framework of public-private partnership in Ukraine. The system of methods and tools used to investigate the effectiveness of PPP projects is explored.

The benefits of public-private partnership are identified and the author tries to emphasize its social and economic importance at local and regional, national and international levels. External and internal factors of public-private partnership development have been analyzed, and on the basis of this the future prospects of this phenomenon have been reviewed. An important part of the article is the presentation of the characteristics of PPP models and forms, in particular the generalized structural and functional model of such a partnership. Secondly, the attributes of the design and economic environment that enhance the utility of public-private partnership are presented. Thus, it has been determined that PPP is one of the effective tools for the implementation of infrastructure projects by attracting extrabudgetary funding and their quality management of the private sector, becoming relevant in the framework of state policy.

Keywords: public-private partnerships, structural transformations, infrastructure projects, institutional environment, methods of analysis, models.