

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК: 330.322

**И. А. Давыдова**

кандидат экономических наук, доцент  
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина  
ec-science@karazin.ua

### ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И РЫНОЧНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ В СТРУКТУРЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В статье проанализированы достоинства и недостатки как рыночного, так и государственного секторов экономики. Ограниченность возможностей рыночного регулирования экономических процессов в ситуациях с экстерналиями и производством «общественных товаров» послужило основанием для формирования понятия «фиаско рынка». Ликвидация последствий таких провалов возлагалась на государство. Активное участие государства осуществлялось как в виде регулирования экономических решений, так и в виде государственного предпринимательства. Субъектами государственного сектора в экономике являются государственные предприятия, акционерные компании и хозяйственные общества с долей государства в уставном капитале. Более низкая эффективность государственного сектора, обусловленная более высокими транзакционными издержками, нерациональным использованием бюджетных средств, рентоориентированным поведением государственных служащих, имеет следствием, в свою очередь, «фиаско государства». Способом противодействия этому становится процесс приватизации. Однако сама по себе приватизация не обеспечивает эффективного хозяйствования. Государственные предприятия могут выполнять важную стабилизирующую функцию.

Необходимо оптимальное сочетание государственного и частного предпринимательства, что позволяет сглаживать недостатки каждого из них. Наилучшим образом такое взаимодействие достигается путем установления государственно-частного партнерства, формы и методы которого обеспечивают экономике высокую степень эффективности.

Складывающееся в сфере государственно-частного партнерства отношения, отражают специфику взаимодействия субъектов государственного и частного секторов. Распределение полномочий между ними определяют различные модели государственно-частного партнерства: концессионные соглашения, соглашения о разделе продукции, специальные экономические зоны и технопарки, совместные предприятия, что предполагает применение различных вариантов сотрудничества.

В Украине механизм государственно-частного партнерства находится в стадии становления и является одним из путей рыночных преобразований.

**Ключевые слова:** «фиаско рынка», «фиаско государства», приватизация, государственно-частное партнерство, концессия, совместное предприятие.

**JEL Classification:** A 13, B 41, B 49.

**І. А. Давидова**

кандидат економічних наук, доцент  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
ec-science@karazin.ua

### ВЗАЄМОДІЯ ДЕРЖАВНОГО ТА РИНКОВОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ У СТРУКТУРІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

У статті проаналізовано позитивні якості та недоліки як ринкового, так і державного секторів економіки. Обмеженість можливостей ринкового регулювання економічних процесів в ситуаціях з екстерналиями та виробництвом «суспільних товарів» став основою для формування поняття «фіаско ринку». Ліквідація наслідків його провалів покладалась на державу. Активна участь держави відбувалась як у вигляді регулювання економічних рішень, так і у вигляді державного

підприємництва. Суб'єктами державного сектору в економіці стають державні підприємства, акціонерні компанії, господарчі суспільства з часткою держави в уставному капіталі.

Більш низька ефективність державного сектору, яка обумовлена більш високими трансакційними витратами, нераціональним використанням бюджетних коштів, ренто орієнтованою поведінкою державних службовців має наслідком, у свою чергу, «фіаско держави». Протидією цьому стає процес приватизації. Однак сама по собі приватизація не забезпечує ефективності господарювання. Державні підприємства можуть виконувати важливу стабілізуючу функцію. Необхідне оптимальне сполучення державного та приватного секторів, що дозволяє згладжувати недоліки кожного з них.

Найкращим чином така взаємодія досягається шляхом встановлення державно-приватного партнерства, форми та методи якого забезпечують економіці високий ступінь ефективності. Відносини, що складаються у сфері державно-приватного партнерства, відображають специфіку взаємодії суб'єктів державного та приватного секторів. Розподілення повноважень між ними визначає різні моделі державно-приватного партнерства: концесійні угоди, угоди про розподіл продукції, спеціальні економічні зони і технопарки, сумісні підприємства, що передбачає використання різних варіантів співробітництва.

В Україні механізм державно-приватного партнерства знаходиться у стані формування та є одним з шляхів ринкових перетворень.

**Ключові слова:** «фіаско ринку», «фіаско держави», приватизація, державно-приватне партнерство, концесія, сумісне підприємство.

**JEL Classification:** A 13, B 41, B 49.

**I. A. Davidova**

Ph. D. (Economics), Associate Professor

V. N. Karazin National University

ec-science@karazin.ua

## INTERACTION OF THE PUBLIC AND MARKET SECTORS OF ECONOMY IN THE STRUCTURE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Advantages and disadvantages of both market and public sectors of economy are analyzed in this article. Limits to regulate the economic processes in the situations with externalities and fabrication of the "public goods", give the reason to form the concept, which is called "fiasco of the market". Elimination of the fiasco consequences was entrusted on the state. Active government participation was implemented in the form of regulation of economic decisions as well as in the form of state enterprise. Public sector subjects in the economy are state enterprises, joint – stock companies, economic companies with the public share in the nominal capital.

Low efficacy of the state sector is conditioned by the high transaction expenses, not rational utilization of the budget means, rent-seeking behaviour of the government employees, leads to the "fiasco of the state". The way to counter this is the process of the privatization. However privatization itself doesn't provide the effectiveness of the economy. Public enterprises can perform some important stabilizing function. Optimal combination of public and private sectors is necessary. It allows to smooth the shortcomings of each of them. The best variant of such interaction is reached by means of achieving public-private partnership, which forms and methods provide the high economic effectiveness.

Relations in the sphere of public-private partnership reflect the special interaction of the state and private sectors subjects. Distribution of the authorities between these sectors determines different models of public-private partnership: concessions, agreement of product division, joint enterprises, special economic zones and technopolis that suppose different variants of the cooperation.

In Ukraine the mechanism of the public-private partnership is at the stage of formation and is one of the way of the market transformations.

**Keywords:** "market fiasco", "state fiasco", privatization, public-private partnership, concession, joint enterprise.

**JEL Classification:** A 13, D 41, B 49.

**Постановка проблеми.** В последнее время все более широкое распространение получает концепция государственно-частного партнерства, которое рассматривается как важнейший элемент смешанной экономики. Оно трактуется как перспективный способ преодоления недостатков или «провалов» как государственного, так и частного секторов экономики и налаживания успешного взаимодействия различных форм бизнеса. Поэтому важно определить с экономической сущностью данного процесса, формами его проявления и перспективными возможностями использования, в том числе для решения ряда проблем в экономике Украины.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Анализ природы этого явления, различным моделям его реализации посвящена довольно обширная литература, представленная работами как отдельных исследователей, таких как (Варнавский, 2009), (Дж. Делмон, 2010), (Черевиков, 2009) и др., так и законодательными актами национальных правительств и международных организаций.

Однако остается недостаточно разработанным и дискуссионным ряд проблем, таких как оптимальные масштабы государственного и частного секторов, наиболее чувствительные точки их соприкосновения и наиболее восприимчивые сферы их взаимодействия, которые требуют дополнительного исследования. В предлагаемой статье сделана попытка найти ответы на некоторые из этих вопросов.

**Целью исследования** является выяснение особенностей взаимодействия государственных и частных бизнес-структур в процессе реализации различных моделей государственно-частного партнерства.

**Основные результаты исследования.** Взаимоотношение государства и рынка является одной из центральных проблем экономической науки, поскольку упирается в фундаментальный вопрос о том, является ли рыночная экономическая система саморегулируемой или требует сознательного регулирования и управления.

Уже на заре становления рыночной системы ответ на этот вопрос отличал различные экономические школы. Если меркантилисты рассматривали государство как активного участника экономических процессов, то уже физиократы сформулировали известный принцип «laissez faire», определивший невмешательство государства в экономическую жизнь, сводя его роль лишь к обеспечению условий свободной конкуренции. Такой подход стал символом веры для классической школы во всех ее вариациях. Но уже неоклассическое направление столкнулось с тем, что не все экономические процессы могут быть эффективно отрегулированы рынком. Существуют так называемые «внешние эффекты» (экстерналии), связанные с существенным расхождением частных и общественных предельных издержек и выгод, не позволяющим обеспечить оптимальное функционирование системы. Рыночное саморегулирование оказалось не в состоянии обеспечить и необходимое производство так называемых «общественных товаров» (услуги образования, фундаментальная наука и т. п.), отличительная особенность которых – неисключаемость из потребления в зависимости от оплаты. Все это послужило основанием для формирования понятия «фiasco рынка», ликвидация последствий которого возлагалась на государство.

Ограниченность возможностей рыночного регулирования стала очевидной также после мощных кризисных потрясений 30-х годов XX ст. («Великая депрессия») и экономического обеспечения военных конфликтов Первой и Второй мировых войн, потребовавших активного вмешательства государства.

В теоретическом плане это нашло отражение в появлении кейнсианства, обосновавшего необходимость государственного регулирования экономики путем проведения бюджетно-финансовой и кредитно-денежной политики. Активное участие государства в экономической жизни предполагалось, во-первых, путем регулирующего воздействия на решения, принимаемые экономическими субъектами, во-вторых, путем прямого участия государства в предпринимательской деятельности, создании государственного сектора экономики.

Масштабы и структура государственного сектора различаются в зависимости от конкретных условий той или иной страны и колеблются в пределах 15–25 % в индустриально развитых экономиках. Объектами государственной собственности и управления являются, как правило, либо отрасли важного стратегического значения (энергетика, транспорт и связь, предприятия ВПК), либо отрасли и производства, не представляющие по каким-то причинам интереса для частных предпринимателей, но продукция которых необходима для общества.

С организационной точки зрения субъектами хозяйствования государственного сектора являются государственные и коммунальные унитарные предприятия, государственные акционерные компании (корпорации), хозяйственные общества с государственной долей в уставном капитале.

Унитарное предприятие, в свою очередь, может быть коммерческим либо казенным. Первое организует хозяйственную деятельность по выполнению государственных заказов и несет за ее последствия полную ответственность всем, закрепленным за ним имуществом. Казенное предприятие создается для осуществления хозяйственной деятельности, продукция которой может производиться только на государственных предприятиях и потребителем которой является государство. Финансируются они из государственного бюджета, и ответственность по их обязательствам несет государство.

Коммунальные унитарные предприятия образуются органами местного самоуправления на базе коммунальной собственности.

Государственные корпорации представляют собой акционерные общества, 100 % акций которых находится в государственной собственности. Они создаются на базе отраслевых, вертикально интегрированных структур и выполняют функции как управления государственными активами, так и хозяйствующих на рынке субъектов.

Смешанные предприятия, в которых государство владеет контрольным пакетом акций, что обеспечивает ему полный контроль, также является частью государственного сектора. Участие в управлении хозяйственным обществом осуществляется путем назначения государственным органом руководителей компаний. Усиление предпринимательской деятельности государства в смешанных корпоративных фирмах становится общей тенденцией, а государственный сектор остается одним из существенных сегментов экономики большинства стран.

Предметом дискуссий остается вопрос о месте и оптимальном размере государственного сектора. Распространенным является мнение о его более низкой эффективности по сравнению с частным сектором, в связи с чем по аналогии с «провалами рынка» используется термин «фиаско государства». Наиболее рельефно это проявляется в управлении социально-экономическими процессами и системе принятия решений.

Любая организация для реализации своей цели должна обладать определенной информацией. Ситуация сбора и обработки информации принципиально различна для частных государственных предприятий. Первым ее поставляет рынок, где в результате конкуренции определяются предпочтения потребителей, что и становится основой для принятия решений. Для государственных предприятий, особенно тех, что производят общественные блага, получение информации о предпочтениях значительно сложнее и требует существенно больших усилий. Это имеет следствием рост транзакционных издержек, что отрицательно сказывается на эффективности.

Еще одна проблема связана с недобровольным характером владения государственными предприятиями и невозможностью уклониться от обязанностей по их содержанию (уплаты налогов). Отсутствие прямой связи между затратами налогоплательщиков и получаемыми ими выгодами ведет к тому, что бюджетные средства используются не в интересах экономической целесообразности, а исходя из политических соображений. Государственные предприятия в такой ситуации будут действовать, по выражению Я. Корнаи, в условиях «мягких» бюджетных ограничений (Корнаи, 1990), что также не будет способствовать их эффективности.

Существенное влияние на «провалы государства» оказывает рентоориентированное поведение политиков и государственных служащих. Пытаясь извлечь личную выгоду из занимаемого ими положения, они прибегают к различного рода технологиям, позволяющим влиять на принятие необходимых им решений. Таковы лоббизм, логроллинг, а то и прямая коррупция. Это нарушает возможность сбалансированного экономического развития и сопровождается значительными материальными потерями. При этом номинальные собственники (налогоплательщики) не имеют возможности влиять на качество управления государственными компаниями.

Подобного рода «провалы» государственного сектора порождают устойчивую тенденцию к сокращению его доли в экономике путем приватизации, т. е. передачи имущества, находящегося в государственной собственности, частным лицам. Целью этого процесса является повышение экономической эффективности, структурная перестройка экономики, а также получение дополнительных финансовых ресурсов для государственного бюджета. Хотя приватизационные процессы имеют место в

различных странах, особую роль они играют в системах, переходящих от командно-административных к рыночным формам экономического управления.

В Украине, как и в других постсоветских государствах, приватизация началась в 1992 году и осуществлялась на основе ряда законодательных актов и Государственных программ. Объектами приватизации являются целостные имущественные комплексы, находящиеся в государственной собственности, а также акции, принадлежащие государству в имуществе хозяйственных обществ и объединений. Законами определены также способы приватизации, которая может осуществляться путем продажи имущества государственных предприятий на аукционе или по конкурсу, продажи принадлежащих государству акций, выкупа имущества различными субъектами без конкуренции покупателей.

Программой приватизации предполагалось завершить этот процесс к 2014 году и довести долю государственного сектора до 20–25 %. Однако ни темпы приватизации, ни особенно ее качество нельзя считать удовлетворительными. Правительство контролирует разными способами значительное количество экономических активов. На конец 2015 года в Украине насчитывалось 1833 действующих государственных предприятия и еще около полутора тысяч не работали или находились в стадии ликвидации («Время», Март 24, 2016). Цель, которой правительство пытается достичь за счет приватизации, – пополнение государственного бюджета. Но поступления в бюджет от прибыльных государственных предприятий постоянно снижаются и составляют всего 0,2 % ВВП. Причина в том, что процесс приватизации не прозрачен и усложнен различными коррупционными схемами. По признанию экспертов МВФ, информацию о перечне государственных активов, их стоимости, прибыльности и показателях финансовой деятельности предприятий получить очень сложно, а зачастую – невозможно. Поэтому привлекательные государственные предприятия можно показать убыточными, почти банкротами, а затем выставить на приватизацию.

При этом следует иметь в виду, что сама по себе смена государственной собственности на частную не обеспечивает условия эффективного хозяйствования, а частные предприятия не всегда эффективнее государственных. Мировая практика показывает, что в ряде случаев деятельность государственных компаний имеет ряд преимуществ перед частными. С их помощью формируются и реализуются долгосрочные стратегические программы, нацеленные на удовлетворение общественных потребностей, осуществляется макроэкономическое регулирование. Государственные предприятия могут выполнять важную стабилизирующую функцию в случаях, когда из-за ухудшения хозяйственной конъюнктуры в стране происходит массовый отток капиталов за границу.

В этих условиях следует искать методы и формы оптимального сочетания государственного и частного предпринимательства в различных секторах экономики, что становится особенно актуальным в условиях перехода к инновационному типу развития. Как отмечает ряд исследователей, «... наряду с присутствующей в стандартной экономической теории констатацией «провалов рынка» и «провалов государства» существует и более общая проблема оптимального взаимодействия централизованного и децентрализованного регулирования. Решение подобной задачи требует более общего, комплексного подхода» (Радыгин и Энтов, 2012, с.51) Такой подход предполагает создание соответствующей институциональной среды, важнейшим элементом которой является институт государственно-частного партнерства. Сочетание государственного и частного предпринимательства позволяет сглаживать недостатки каждого из них и усиливать их преимущества. Государственный капитал, объединяясь с частным, приобретает большую гибкость и мобильность, в то время как частный капитал становится менее рискованным и более стабильным.

В определении содержания государственно-частного партнерства существуют различные трактовки. В более узком смысле под таким партнерством понимается привлечение частных компаний к реализации крупных инвестиционных проектов, таких как дорожное строительство, аэропорты и пр., на основе пропорционального распределения затрат, рисков и выгод (The World Bank, 21 March, 2011).

В более широком смысле государственно-частное партнерство рассматривается как постоянный процесс взаимодействия государственных и частных бизнес-структур в отраслях и на территориях по поводу решения самых разнообразных задач от модернизации действующих производств до создания наукоемких отраслей (нано- и биотехнологии, микроэлектроника и др.) (Варнавский, 2011).

В экономически развитых странах накоплен достаточный опыт использования форм и методов государственно-частного партнерства для удачного сочетания общественных и частных интересов. В странах с переходной экономикой эти формы могут быть использованы как своеобразная альтернатива приватизации в тех случаях, когда процесс разгосударствления порождает ряд нежелательных эксцессов (занижение стоимости приватизируемых объектов, доведение до банкротства, «откаты» и т. п.

Широкое распространение разнообразных форм государственно-частного партнерства делает необходимым разобраться в экономической природе этого явления. Своеобразие складывающихся в этой сфере отношений позволяет рассматривать партнерство как особую экономическую категорию, отражающую специфику взаимодействия субъектов государственного и частного секторов экономики.

Партнерство, по определению, предполагает равноправие сторон, закрепленное в соответствующих договорных соглашениях. Однако в случае с государственно-частным партнерством государство сохраняет за собой суверенное право целеполагания и контроля. Оно выступает как выразитель общественных интересов и потому задает условия реализации соглашения и правовые рамки, обязательные для всех участников. При этом оно сохраняет контрольные функции в социально значимых секторах экономики. Частное предпринимательство, в свою очередь, привносит в партнерские отношения финансовые ресурсы, мобильность, эффективное управление, склонность к инновациям.

Принципиально важным является то, что развитие государственно-частного партнерства преобразует отношения собственности. В соответствии с неинституциональной теорией прав собственности полный «пучок прав» может расщепляться на отдельные правомочия и частично передаваться другим лицам. В данном случае государство может передавать частному партнеру право распоряжения и использования, право контроля над использованием активов, право на получение дохода, сохраняя за собой право суверена, право на безопасность. В зависимости от масштабов перераспределения полномочий между государственными и частными структурами складываются различные модели государственно-частного партнерства, формирующие кооперационные связи для достижения заявленных целей.

Одной из распространенных форм партнерства является концессионное соглашение – передача за плату частному партнеру во временное пользование государственного имущества для выполнения оговоренных в соглашении функций. Концессионер получает исключительное право присвоения результатов деятельности объекта соглашения. Эта форма получила распространение в инфраструктурных областях, где требовались серьезные капиталовложения и квалифицированное управление. Частный партнер инвестирует в сооружение или модификацию аэропортов, транспортных магистралей значительные средства и получает эти объекты в управление на определенный срок. По окончании оговоренного срока объект концессионного соглашения подлежит возврату государству.

Разновидностью государственно-частного партнерства являются соглашения о разделе продукции. Здесь частному партнеру принадлежит не вся выработанная продукция как в концессии, а оговоренная ее часть. Эта форма часто применяется в разработке полезных ископаемых.

Более сложными формами партнерства являются создание специальных экономических зон и инновационных технопарков.

Специальные экономические зоны (СЭЗы) создаются с целью привлечения инвестиций, в том числе иностранных, на льготных экономических условиях. Частных инвесторов привлекает в них минимизация затрат, связанная с отсутствием экспортных и импортных пошлин, доступ к инфраструктуре, наличие более дешевой рабочей силы.

Компаніям надається пільговий економічний режим в залежності від того, в які сфери держава намірено привертати капітали.

В цілях просування інноваційного типу розвитку в рамках державно-частного партнерства отримали розвиток технопарки – імущественні комплекси, об'єднуючі науково-дослідницькі інститути, об'єкти індустрії, навчальні заклади, обслуговуючі об'єкти. Їх створення формує більш сприятливі умови для розвитку інноваційного бізнесу за рахунок встановлення спеціального режиму інвестиційної та інноваційної діяльності.

Ще одна форма партнерства – спільні підприємства. Вони можуть бути акціонерними товариствами, де акціонерами можуть виступати державні підприємства та приватні інвестори. Ступінь участя в прийнятті рішень, розподілі вигод та ризиків визначається часткою кожного партнера в акціонерному капіталі.

Різноманітність форм державно-частного партнерства передбачає застосування різних варіантів співпраці державних та приватних структур в залежності від розподілу повноважень, ризиків та фінансування. Найбільш типовими в світовій практиці є:

- будівництво – експлуатація / управління – передача. Об'єкт створюється приватним бізнесом, експлуатується ним, а потім передається державі;
- будівництво – передача – експлуатація. Об'єкт по завершенні будівництва передається державі, а потім передається в користування частному партнеру;
- будівництво – володіння – експлуатація. В цьому випадку об'єкт по завершенні строку дії угоди залишається в розпорядженні інвестора;
- будівництво – фінансування – експлуатація. В угоді спеціально узгоджується фінансування створення об'єкта.

Можливі та інші варіації розподілу повноважень. Загальною тенденцією в розвитку державно-приватних партнерських відносин є поступове вторгнення приватного бізнесу в сферу створення публичних благ, традиційно належних державі. Такі громадські блага, як охорона здоров'я, освіта, послуги ЖКХ все частіше надаються підприємствами приватного бізнесу. Те саме стосується діяльності ряду природних монополій. Державою зберігаються функції контролю та створення умов для успішної реалізації партнерських проєктів.

В Україні, як і в країні з трансформаційною економікою, державно-частне партнерство є одним із проявів ринкових перетворень, хоча механізм його реалізації знаходиться на стадії становлення. В 2010 році був прийнятий Закон України «Про державно-частне партнерство», в якому декларувалися загальні для Європейського Союзу принципи залучення приватних інвесторів: рівність перед законом партнерів; узгодження інтересів партнерів з метою отримання взаємної вигоди; справедливе розподілення ризиків; визначення частки приватного інвестора на конкурсній основі тощо. (Верховна Рада України, Листопад 01, 2010). Затверджено також ряд нормативно-правових актів, що сприяють організації партнерства. Однак реалізація заявлених намірів залишає бажати кращого. Приватний бізнес не проявив достатнього бажання укладати партнерські угоди, в тому числі через недосконалість цієї законодавчої бази. Закон обмежує форми державно-частного партнерства тільки угодами та не дозволяє більш високого рівня взаємодії. Обмежена можливість передачі об'єктів державно-частного партнерства іншому власнику, що суперечить прийнятним моделям партнерства.

**Висновки.** Державно-частне партнерство є відносно новим механізмом взаємодії державних та приватних структур в системі ринкової економіки. Її завдання – створити оптимальні умови взаємодії державного та приватного секторів економіки, згладжуючи недоліки кожного та посилюючи їх переваги.

В той же час склавши моделі партнерства та методи їх реалізації не завжди забезпечують необхідне узгодження інтересів суб'єктів партнерських

отношений. Особенно это касается ситуации в трансформационных экономиках, в частности в Украине.

Все это требует дальнейшего совершенствования как законодательной базы, так и других элементов институциональной среды для создания необходимых условий эффективного взаимодействия государственного и частного секторов для получения синергетического эффекта.

#### Литература

1. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнёрство / В. Г. Варнавский. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – Т. 1. – 312 с.
2. Делмон Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти / Д. Делмон. – Астана.: АО Казахский Центр государственно-частного партнёрства, 2010. – 250 с.
3. Четвериков Е. Л. Публично-приватное партнёрство как социально-экономический институт / Е. П. Четвериков // Экономическая теория – 2009. – № 4. С. 31–40.
4. Корнаи Я. Дефицит / Я. Корнаи. – М.: Наука, 1990. – 607 с.
5. Время. – 2016. – 24 марта.
6. Радыгин А. Провалы государства: теория и практика / А. Радыгин, Р. Энтов. – М.: Вопросы экономики – 2012. – № 12. С. 4-30.
7. Public – Private Partnerships. Fiscal Risks and Fiscal Institutions in the EU8 The World Bank. 21 March [Electronic resource]. – Way of asses: <http://www.worldbank.org>. (Last access 21.03.2011)
8. Варнавский, В.Г. Государственно-частное партнёрство [Электронный ресурс]. / В. Г. Варнавский. – Режим доступа : [http://www.opec.ru/article\\_doc](http://www.opec.ru/article_doc)
9. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01 липня 2010 р. № 2404 – VI [Електроний ресурс].– Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>

#### References

1. Varnavsky, V. G. (2009). *Public – Private Partnership*. Moscow: IMEMO RAN. (In Russian)
2. Dalmon, D. (2010). *Public – Private Partnerships in the infrastructure: practice guidance for the government bodies*. Astana: Kazakh Centre of Public-Private Partnership. (In Russian)
3. Chetverikov, E. L. (2009). Public - Private Partnership as social-economic institute. *Economic Theory*, 4, 31 – 40. (In Russian)
4. Kornai, J.(1990). *The Deficit*. Moscow: Nauka (In Russian)
5. *Vremja*, (2016, March 24). . Kharkiv
6. Radygin, A., Entov, R. (2012). Government Failures: Theory and Policy. *Voprosy Ekonomiki*, 12. (In Russian)
7. The World Bank. (2011). Public – Private Partnership. Fiscal Risks and Fiscal Institutions in the EU8. . Retrieved from <http://www.worldbank.org>.
8. Varnavsky, V.G. (2011). *Public – Private Partnership*. Retrieved from [http://www.opec.ru/article\\_doc](http://www.opec.ru/article_doc) (In Russian)
9. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010). About State – Private Partnership (Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (In Ukrainian)