

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет права, публічного управління
та національної безпеки
Кафедра економічної теорії,
інтелектуальної власності та публічного
управління

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

ВАПІНСЬКИЙ КИРИЛО ЛЕОНІДОВИЧ
(прізвище, ім'я, по батькові здобувача вищої освіти)

УДК: 351
(індекс)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ
РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ
ГРОМАД В КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ**
(тема роботи)

281 «Публічне управління та адміністрування»
(шифр і назва спеціальності)

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр
кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання
ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне
джерело

К. Л. ВАПІНСЬКИЙ
(підпис, ініціали та прізвище здобувача вищої освіти)

Керівник роботи
ТАРАСОВИЧ Людмила Валеріївна
(прізвище, ім'я, по батькові)

кандидат економічних наук, доцент
(науковий ступінь, вчене звання)

Висновок кафедри економічної теорії, інтелектуальної власності та публічного управління
за результатами попереднього захисту: **ВАПНСЬКОГО Кирила Леонідовича**
допущено до захисту.

Протокол засідання кафедри економічної теорії, інтелектуальної власності та публічного управління № _____ від «_____» грудня 2023 р.

Завідувач кафедри економічної теорії, інтелектуальної власності та публічного управління

к.е.н., професор
(науковий ступінь, вчене звання)

_____ (підпис)

Валентина ЯКОБЧУК
(власне ім'я, прізвище)

«_____» грудня 2023 р.

Результати захисту кваліфікаційної роботи

Здобувач вищої освіти **ВАПНСЬКИЙ Кирило Леонідович** захистив
(прізвище ,ім'я, по батькові)

кваліфікаційну роботу з оцінкою:
сума балів за 100-бальною шкалою _____
за національною шкалою _____

Секретар ЕК

(науковий ступінь, вчене звання)

_____ (підпис)

Настасія ПУГАЧОВА
(власне ім'я, прізвище)

АНОТАЦІЯ

ВАПНІСЬКИЙ К. Л. Публічно-приватне партнерство як механізм розвитку аграрного сектору територіальних громад в контексті зарубіжного досвіду. Кваліфікаційна робота на правах рукопису. Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 281 «Публічне управління та адміністрування» – Поліський національний університет, Житомир, 2023.

Кваліфікаційна робота присвячена проблемі впровадження публічно-приватного партнерства територіальними громадами.

Аналіз наукових праць доводить Важливість розвитку аграрного сектору економіки України пов'язане в тому числі й з ефективним застосуванням механізмів та інструментів, які здатні забезпечити ефективне використання наявних ресурсів. Публічно-приватне партнерство стає популярним механізмом управління сільським розвитком у європейському контексті. Це механізм часто представляють як важливе рішення для підвищення як ефективності (спроможності вирішувати проблеми), так і легітимності сталого управління сільськими територіями з точки зору участі та підзвітності.

Одним з популярним механізмів є публічно-приватне партнерство, застосування якого є співпраця публічного та приватного секторів, та яка спрямована на організацію, реалізацію, моніторинг та оцінку якості спільного інвестиційного проекту в сферах надання суспільно-значущих послуг. .

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, аграрний сектор, територіальні громади, інвестиції, сталий розвиток територій.

SUMMARY

VAPNISKYI K. Public-private partnership as a mechanism for the development of the agricultural sector of territorial communities in the context of foreign experience. Qualification work for obtaining a master's degree in specialty 281 «Public management and administration» – Polissia National University, Zhytomyr, 2023.

The qualification work is dedicated to the issue of implementing public-private partnerships by territorial communities. The analysis of scientific works proves the importance of the development of the agricultural sector of the Ukrainian economy, which is also associated with the effective application of mechanisms and instruments capable of ensuring the efficient use of available resources. Public-private partnership becomes a popular mechanism for managing rural development in the European context. This mechanism is often presented as a crucial solution to enhance both efficiency (the ability to address issues) and legitimacy of sustainable management of rural territories in terms of participation and accountability.

One of the popular mechanisms is public-private partnership, the application of which involves collaboration between the public and private sectors and is aimed at organizing, implementing, monitoring, and evaluating the quality of joint investment projects in the provision of socially significant services.

Keywords: public-private partnership, agricultural sector, territorial communities, investments, sustainable development of territories.

ЗМІСТ

ВСТУП		5
РОЗДІЛ 1.	ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	7
	1.1. Теоретичні засади розвитку публічно-приватного партнерства	7
	1.2. Форми публічно-приватного партнерства	9
	1.. 3Публічно-приватне партнерства як механізм сталого розвитку територій	12
	Висновки до першого розділу	14
РОЗДІЛ 2.	АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ	15
	2.1.Законодавчі основи імплементації публічно-державного партнерства в Україні	15
	2.2. Модель публічно-приватного партнерства як механізм забезпечення розвитку аграрного сектору	16
	Висновки до другого розділу	17
РОЗДІЛ 3.	СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ	19
	3.1. Реалізація публічно-приватного партнерства в аграрному секторі Латинської Америки	19
	3.2. Реалізація публічно-приватного партнерства в аграрному секторі країн Європейського Союзу	21
	3.3. Особливості забезпечення імплементації публічно-приватного партнерства в територіальних громадах	23
	Висновки до третього розділу	26
ВИСНОВКИ		27
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ		31
ДОДАТКИ		35

ВСТУП

Актуальність теми. Важливість розвитку аграрного сектору економіки України пов'язане в тому числі й з ефективним застосуванням механізмів та інструментів, які здатні забезпечити ефективне використання наявних ресурсів. Публічно-приватне партнерство стає популярним механізмом управління сільським розвитком у європейському контексті. Це механізм часто представляють як важливе рішення для підвищення як ефективності (спроможності вирішувати проблеми), так і легітимності сталого управління сільськими територіями з точки зору участі та підзвітності.

Одним з популярних механізмів є публічно-приватне партнерство, застосування якого є співпраця публічного та приватного секторів, та яка спрямована на організацію, реалізацію, моніторинг та оцінку якості спільного інвестиційного проекту в сферах надання суспільно-значущих послуг. .

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є теоретично-методологічне дослідження публічно-приватного партнерства щоб показати можливості імплементації цього механізму в територіальних громадах для забезпечення сталого розвитку їх територій. Для досягнення цієї мети були визначені та розв'язувались такі завдання:

- проаналізувати теоретичні, інституційні та правові засади застосування публічно-приватного партнерства в Україні та за кордоном;
- розкрити сутність взаємодії між публічним та приватним секторами в формі державно-приватного партнерства територіальних громадах;
- розробити рекомендації та пропозиції щодо імплементації механізму публічно-приватного партнерства з врахуванням зарубіжного досвіду

Об'єкт дослідження – процес впровадження публічно-приватного партнерства в аграрному секторі.

Предмет дослідження – актуальні питання імплементації зарубіжного досвіду в застосуванні публічно-приватного партнерства в аграрному секторі України.

Методи дослідження склали загальнонаукові і спеціальні методи наукових досліджень. У роботі використані методи як *системний та порівняльний аналіз* – з метою забезпечення цілісності дослідження та опрацювання досліджування тематики вітчизняних і зарубіжних науковців; *узагальнення* – для підготовки висновків, пропозицій та рекомендацій.

Інформаційну базу кваліфікаційної роботи становлять матеріали органів державної виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, законодавчі та нормативно-правові акти, дослідження зарубіжних і вітчизняних вчених, інтернет-ресурси та особисті напрацювання автора.

Практичне значення роботи пов'язане з узагальненням основних тенденції розвитку публічно-приватного партнерства в аграрному секторі економіки України, визначені головні фактори впливу на ефективність використання його форм, наведено практичні рекомендації та перспективні напрями розвитку державно-приватного партнерства в аграрному секторі економіки України з врахуванням міжнародного досвіду.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Положення даного дослідження обговорювалися на 3 науково-практичних конференціях та були оприлюднені на:

Структура кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Повний обсяг становить 35 сторінок, обсяг основного тексту 22 сторінки. Список використаних джерел налічує 29 найменувань.

РОЗДІЛ 1.

ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1 Теоретичні засади розвитку публічно-приватного партнерства

Необхідність імплементації положень директив та комунікатів Європейського Союзу про публічно-приватне партнерство (ППП) до українського законодавства є однією з умов для України для вступу Європейського співтовариства. Так, в комунікаціях та директивах Європейська Комісія неодноразово наголошувала на необхідності для держав-членів використовувати публічно-приватне партнерство для кращого виконання своїх державних обов'язків, вона надала контрактам і регламентам можливість отримувати європейське фінансування для проектів. Так, в Директиві Парламенту та Ради ЄС 2021/1060 Комісія рекомендує державам-членам, з метою зменшення диспропорцій у рівні розвитку між регіонами, звернути увагу на: "... на сільські райони, райони, що постраждали від промислового переходу, та регіони, які страждають від серйозних і постійних природних або демографічних перешкод". Публічно-приватне партнерство є таким інструментом, який слугує регіональному розвитку і може сприяти наданню публічних послуг, залученню знань фахівців та експертів у різних галузях, додаткових фінансових ресурсів [11,12,13].

У Зеленій книзі [27, 30] Європейська Комісія визначила PPP як "форми співпраці між органами державної влади та бізнесом, які спрямовані на забезпечення фінансування, будівництва, реконструкції, управління або утримання інфраструктури або надання послуг". Комісія вказала на чотири фактори, які зазвичай характеризують PPP:

- *по-перше*, відносно тривала тривалість відносин, що передбачає співпрацю між державним і приватним партнерами з різних аспектів запланованого проекту;

- *по-друге*, спосіб залучення фінансових інвестицій для реалізації проекту, за рахунок бізнес структур та фінансового сектору;
- *по-третьє*, важлива роль економічного оператора, який бере участь на різних стадіях проекту (розробка, завершення, реалізація, фінансування), порівняно з державним партнером, який зосереджується переважно на оборонних партнером, який зосереджується, в першу чергу, на визначенні цілей, що мають вагу для суспільних інтересів, якості послуг, що надаються, та цінової політики, а також бере на себе відповідальність за моніторинг дотримання цих цілей;
- *по-четверте*, необхідність розподілу ризиків між публічним та приватним партнером; частіше передаються ризики бізнес-партнеру, які необхідно було б нести державному сектору.

Науковці В. Якобчук, О. Захаріна, [18, 28], Л.Андропова [21] зазначають, що ППП можна визначити як спільні заходи, в яких суб'єкти з двох або більше сфер суспільства (публічні та приватні або більше сфер суспільства (публічна, ринкова та/або громадська) залучені до неієрархічного процесу неієрархічному процесі, і за допомогою якого ці суб'єкти прагнуть досягти мети сталого розвитку.

Інші науковці [8, 15, 16] пропонують визначати партнерство як "добровільну, діяльність та процеси прийняття рішень між корпоративними, некомерційними та урядовими організаціями, які мають на меті покращити якість довкілля або використання природних ресурсів".

В той же час в науковій літературі [20,25,26,] використовують поняття, такі як "державно-політичні мережі", "багатогалузеві мережі", або "багатосторонні мережі", оскільки ППП є добровільними угодами між державними і недержавними суб'єктами, вони ґрунтуються на наборі норм і правил і включають розробку політики та надання суспільних благ.

1.2 Форми публічно-приватного партнерства

Механізми ППП мають багато форм, і їхня концепція постійно змінюється, оскільки необхідно адаптувати до індивідуальних потреб і особливостей кожного проекту та партнерів, які беруть участь у такому проекті. Успішне функціонування ППП вимагає ефективної законодавчої та контрольної бази, і кожен партнер повинен визнавати цілі та потреби інших партнерів.

Європейська Комісія [25,27] визнала важливість ППП та необхідність створення ефективної законодавчої бази, щоб забезпечити застосування правил і принципів співпраці. Хоча переваги партнерства з приватним сектором очевидні, такі відносини не повинні розглядатися як єдиний спосіб роботи, оскільки вони значною мірою пов'язані з розробкою, реалізацією та експлуатацією. Багато альтернативних джерел фінансування, включаючи публічно-громадські інституційні домовленості, до яких не слід ставитися легковажно є державними.

В науковій літературі поняття "публічно-приватне партнерство" охоплює всі форми співпраці між органами державної влади та приватним сектором (підприємницьким та некомерційним). Іншими словами, ми можемо говорити про публічно-приватне партнерство, коли приватні та публічні партнери співпрацюють у виробництві товару або послуги. Відповідно до Аналізу Європейської Комісії для Локальних та Регіональних Демократій[17] існує два типи ППП: договірне партнерство та інституціолізоване партнерство, в контексті якого створюються змішані інституції, в тому числі, що включають державний і приватний капітал, а тому охоплює два типи взаємодії між публічною та приватною сферами: державні контракти та концесії [7].

Основна відмінність між ними полягає у фінансових відносинах між державним органом, приватним партнером і громадянами як користувачами інфраструктури або послуг. За державним контрактом державний орган платить приватному партнеру, тоді як в ППП в форму концесії користувачі сплачують

вартість послуги чи блага приватній компанії (наприклад, квитки, плата за користування майном, транспортні квитки тощо) [5,6].

Крім того, що існує певний загальноєвропейський консенсус щодо визначення та спільного розуміння партнерства держави та приватного сектору, які реалізуються в різних країнах. Однак у практиці можемо спростерігати відмінності у сфері застосування різних типах партнерства, перераховуючи різні сфери, де використовуються угоди. До них відносять розвиток території, будівництво та обслуговування будівель, постачання питної води, інфраструктура стічних вод тощо; сфери, які здаються досить схожими між різними країнами.

Наприклад, в Бельгії (Брюссельська столиця) використовуються лише ППП контрактного типу (основною частиною є основні контракти) [5,6]. Греція також вказує, що ППП контрактного типу є найбільш поширеними. Так само в Естонії кілька проектів, які використовують ППП, були реалізовані на місцевому рівні, хоча національний рівень залишається невикористаним. Усі ці контракти є контрактного типу, і використовуються обидві форми - публічні контракти та концесії [6].

Погоджуючись з загальним визначенням, Фінляндія вказує на додаткові типи публічних контрактів. Це робиться відповідно до ролі, яка відводиться кожному партнерові у процесі розробки проекту[6,7]:

- BLT = будуй-орендуй-передавай;
- BOT = будуй-експлуатуй-передавай;
- BTO = будуй-передавай-експлуатуй;
- DBFO = проектуй-будуй-фінансуй-експлуатуй.

Ірландія використовує досить схожий підхід, де найпоширеніші форми[6,7]:

- DBO = проектуй-будуй-експлуатуй;
- DBOF = проектуй-будуй-експлуатуй-фінансуй призначені для тих галузей, де вони найчастіше використовуються: водопостачання та водовідведення та відповідно управління відходами), а также використовується

для регенерації соціального житла та розробки нових територій, що належать місцевим органам влади.

Подібні відмінності можна знайти також в Данії, де проекти ППП слідують за визначенням "інфраструктурного підходу" та так званим моделем BOOT (будуй, володій, експлуатуй, передавай) [5,6,7]. До цього часу всі проекти ППП в Данії використовували цю модель. Данія також має подібну модель, відому як samlet udbud датською мовою, де проводяться експерименти з державною власністю. Цю конкретну модель також можна називати моделлю DBO (проектуй, будуй, експлуатуй). Це зазвичай 15-річний контракт на проектування, будівництво та експлуатацію будівлі. Проект фінансується за рахунок держави і перебуває у державній власності. Проте експерименти з цією моделлю досі дуже обмежені.

В Молдові можна знайти широкий спектр типів ППП за основними "формами": договір на надання послуг/виконання робіт, договір управління відомчими майном, договір оренди, концесійний договір та інше[6,7].

Реалізація публічно-приватного партнерства у Великобританії є прикладом партнерства, в якому приватний сектор забезпечує дизайн, будівництво, фінансування та експлуатацію об'єкта, згідно з визначеною результатами специфікацією громадської сфери [5,6].

Найрізноманітніші види партнерств використовуються в Португалії, де відомі наступні форми контрактних партнерств: концесійні контракти (для об'єктів публічного будівництва та послуг), контракти на постійне постачання, контракти на надання послуг, управлінські контракти та контракти співпраці (застосовуються при використанні обладнання або інфраструктури, які не належать публічному партнеру) [5,6].

Італія розрізняє партнерства залежно від їх використання на практиці: контрактні партнерства в основному використовуються для будівництва інфраструктури, тоді як інституційні партнерства широко використовуються на місцевому рівні, зокрема для управління публічними послугами[5,6].

1.3 Публічно-приватне партнерства як механізм забезпечення сталого розвитку територій

Науковці розглядають проекти, які реалізуються в формулі публічно-приватного партнерства як важливий інструмент, за допомогою якого можна зробити внесок у діяльності в різних сферах, як механізм забезпечення сталого розвитку територій.

Концепція партнерства ґрунтується на ідеї, що уряд (поодинці) не в змозі забезпечити колективні блага, такі як сталий розвиток, і що існує потреба в розвитку, і що існує потреба шукати підтримки з боку інших секторів суспільства. У процесі партнерства передбачається, що публічний і приватний сектори отримають взаємовигоду при об'єднанні ноу-хау і досвіду, а також фінансів та інших ресурси, для надання колективних благ у більш ефективний спосіб. Таким чином, ППП розглядають як альтернативою приватизації [16,18,20]. На міжнародному та глобальному рівнях ДПП просуваються як альтернатива відсутності ефективних механізмів глобального управління і, таким чином, злилися з літературою та ідеями про спільне управління, належне управління та мета-управління [10].

Крім того, використовуються в багатьох сферах економічного, соціального, культурного кластеру, включаючи освіту, охорону навколишнього середовища, охорону здоров'я, енергетику, інфраструктуру для забезпечення сталого розвитку [20,21,22,23]. Вони також з'являються в широкому спектрі контекстів (існують глобальні, транснаціональні, національні, субнаціональні, регіональні та місцеві партнерства), що ускладнює розуміння повного значення концепції партнерства, особливо з огляду на те, що її використовують науковці з різних галузей, таких як організаційна теорія, наука про політику, соціологія та політологія, зосереджуючи увагу на різних аспектах феномену партнерства та звертаючись до досить різних дослідницьких питань [12, 15].

Однак, з точки зору сталого розвитку, ППП повинні бути механізмом, за допомогою якого можна сприяти сталому розвитку, узгоджуючи, здавалося б,

протилежні цілі політики, такі як політики, спрямованої на покращення розвитку територій, і в той же час збереження природних ресурсів, таких як біорізноманіття, ліси, риба та водні ресурси.

Таким чином публічно-приватні партнерства є важливим інструментом для розвитку сільських територій, оскільки вони об'єднують експертизу та ресурси приватного сектору з ініціативами приватного сектору для сприяння сталому розвитку сільських територій. Запропоновані ключові елементи визначають успіх публічно-приватного партнерства та повинні бути враховані сторонами рішень в інших регіонах, які цікавляться створенням подібних схем [6, 10]:

- *Існування спільного інтересу між партнерами.* Спільна мета та інтереси між представниками всіх зацікавлених сторін може сприяти формуванню публічно-приватного партнерства навколо спільних цілей та цінностей. Підхід "ланцюг вартості" надає корисну структуру для ведення переговорів між дрібними фермерськими господарствами, публічним і приватним секторами з метою розробки публічно-приватного партнерства для розвитку агробізнесу та надання сільських послуг.

- *Прозорість та відповідальність* у розподілі ресурсів є важливими для оптимізації ефективності та сталості публічно-приватного партнерства. Виклик полягає в створенні механізмів, за яких публічний сектор підтримує ініціативи дрібних фермерських господарств; а також механізмів, щоб забезпечити, що публічні кошти не розподіляються з політичних міркувань. Використовуючи конкурентні фонди для розподілу ресурсів, тим самим максимізуючи прозорість та будуючи довіру серед партнерів. Ще однією ключовою стратегією це включення громадянського суспільства у склад кваліфікаційних комітетів або координація щорічних заходів під час спільних сесій між владою та асоціаціями фермерів.

- *Дизайн ППП повинен сприяти прийняттю рішень*, вимагає операційної структури із чітко визначеними ролями, процесами та відповідальністю. Внесок різних партнерів у ППП повинен бути прозорим, включаючи те, які ресурси надають різні партнери, як грошові, так і матеріальні, і як ці ресурси будуть розподілені.

- *ППП повинні проходити незалежний моніторинг і оцінку.* Перш за все, механізми моніторингу та оцінки повинні допомагати забезпечити захист інтересів дрібними сільськими господарями і включати відповідні механізми вирішення конфліктів. Також інструменти моніторингу та оцінки можуть використовуватися для того, щоб забезпечити, що всі партнери виконуються так, як очікується, і що партнерство реалізується відповідно до графіка.

Таким чином, хоча приватний сектор має конкретний економічний інтерес у взаємодії, публічний сектор повинен віддати перевагу необхідності досягнення довгострокової сталості для дрібних сільських господарів. Для цього вибір приватного партнера повинен враховувати його зобов'язання до розвитку потенціалу серед дрібних сільських господарів (менеджерського, технічного, оперативного тощо) та підвищення сільських доходів.

Висновки до 1 розділу

В науковій літературі поняття "публічно-приватне партнерство" охоплює всі форми співпраці між органами публічної влади та приватним сектором (підприємницьким та некомерційним). Іншими словами, ми можемо говорити про публічно-приватне партнерство, коли приватні та публічні партнери співпрацюють у виробництві товару або послуги.

З точки зору сталого розвитку, ППП повинні бути механізмом, за допомогою якого можна сприяти сталому розвитку, узгоджуючи, здавалося б, протилежні цілі політики, такі як політики, спрямованої на покращення розвитку сільських територій, і в той же час збереження природних ресурсів, таких як біорізноманіття, ліси, риба та водні ресурси. Таким чином публічно-приватні партнерства є важливим інструментом для розвитку сільських територій, оскільки вони об'єднують експертизу та ресурси приватного сектору з ініціативами приватного сектору для сприяння сталому розвитку сільських територій.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

2.1. Законодавчі основи імплементації публічно-приватного партнерства в аграрному секторі України

Як зазначено в “Стратегії зрошення та дренажу в Україні на період до 2030 року” [1,2,4], яка затверджена за оцінками Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН потенціал агросектору України може забезпечити вироблення сільськогосподарської продукції в обсягах, щоб забезпечити продуктами харчування більше 500 тис осіб, які використовуються сьогодні лише на третину. Ряд факторів обмежують наявність достатнього рівня використання потенціалу одним з яких є відсутність умов природного водозабезпечення на більшості територій в Україні, оскільки постійно погіршуються умов зі змінами клімату.

Тому для вирішення проблем водозабезпечення при використанні земель сільськогосподарського призначення Урядом України були запропоновані стратегічні цілі з впровадженням інноваційних інструментів та механізмів, а саме [1,4,5]:

- необхідність здійснення реконструкцій внутрішньогосподарських іригаційних систем, для забезпечення сприятливого водозабезпечення, збереження екологічного стану водойм, а також впорядкування стратегічних документів, в яких передбачити заходи з ліквідації наслідків від підтоплення й затоплення;

- розробити сучасні організаційні структури на сільських територіях територій та провести модернізацію іригаційних систем залежно від спеціалізації фермерський господарств та передбачити економічну ефективність;

- запропонувати механізми інституційної, правової, політичної, економічної, фінансової підтримки для заохочення інвесторів, а також мотивувати сільгоспвиробників інвестувати ресурси в розвиток водозрошувальних систем та впроваджувати заходи щодо неефективного використання водних ресурсів та інше.

Впровадження проектів в формулі публічно-приватного партнерства у сфері зрошення по перше є фактором структурної трансформації сільських територій, де зрошення займає провідне місце: вони можуть прискорити розширення зрошуваних площ, покращити іригаційні послуги та зменшити субсидії на експлуатацію та технічне обслуговування систем зрошення. ППП може допомогти у подоланні проблеми недостатнього інвестування, особливо в країнах, де додаткові водні та земельні ресурси можуть бути залучені до зрошеного землеробства, а також може покращити управління іригаційними системами[4,6,22,23].

У випадках, коли ці передумови не є сприятливими, комерційний інтерес приватного інвестора може переважати над інтересами дрібних фермерів. Таким чином, загальний висновок полягав у тому, що інвестування лише в іригаційну інфраструктуру не є перспективним у країнах, де відсутні фундаментальні передумови, такі як розвинуті системи підтримки сільського господарства (доступ до засобів виробництва, кредитів, дорадчих послуг, розбудова потенціалу фермерів та їхніх організацій), які допомагають змінювати виробничі системи та забезпечують доступ до стабільних, надійних ринків збуту.

2.2. Модель публічно-приватного партнерства як механізм забезпечення розвитку аграрного сектору

Починаючи з 2003 року внутрішньомеліоративні системи з об'єктами інженерної інфраструктури колективних сільськогосподарських підприємств

передавалися у комунальну власність сільських територіальних громад для подальшої їх модернізації, утримання, відновлення зрошення та дренажу, та які повинні були стати механізмом розвитку аграрного сектору[4].

На сьогодні стан меліоративного землеробства з точки зору рівня використання наявної іригаційної та дренажної інфраструктури оцінюється як кризовий з подальшою загрозою погіршення. Через брак коштів держава не в змозі забезпечити достатнє фінансування. Як наслідок, спостерігається прогресуюче погіршення технічного стану міжгосподарської мережі та реальна загроза її руйнування. Тому недосконала структура управління водними ресурсами та водовідведенням (яка характеризується високим ступенем централізації) водокористувачі виключені з процесу управління та встановлення тарифів на послуги водопостачання та водовідведення. Іншою болючою проблемою є недостатній рівень фінансування та відсутність ефективних методів залучення інвестицій для модернізації існуючої інфраструктури та розширення площ зрошення.

Всі ці питання потребують якнайшвидшого вирішення, адже в нинішніх умовах відновлення системи зрошення є ключовим інструментом не лише для розвитку аграрного сектору та збільшення експортного потенціалу України, а й для мінімізації впливу зміни клімату на соціально-економічний розвиток регіонів. Виконання цих завдань можливе лише за умови залучення інвестицій, у тому числі іноземних. Реалізація таких проектів в формулі ППП відповідає пріоритетам державної політики [4,22,23].

Висновки до 2 розділу

Публічно-приватне партнерство є важливим інструментом розвитку сільських територій, оскільки вони поєднують досвід і важелі впливу приватного сектору з державним сектором, стимули для сприяння сталому розвитку сільської місцевості та зменшення бідності.

Таким чином можемо виокреслити чотири ключові елементи успіху в реалізації проектів аграрному секторі в формулі ППП для забезпечення :

- наявність спільного інтересу між партнерами;
- прозорість і підзвітність у розподілі ресурсів;
- чітка операційна структура, яка полегшує інформаційні потоки та прийняття рішень;
- незалежний моніторинг та оцінка.

Таким чином, з метою досягнення довгострокової стійкості ППП приватний партнер повинен взяти до уваги свою спроможність щодо розбудові потенціалу агросектору для підвищення доходів у сільській місцевості та забезпечення сталому розвитку територій.

РОЗДІЛ 3.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

3.1. Реалізація публічно-приватного партнерства в аграрному секторі Латинської Америки

За останні роки зростає інтерес до Латинської Америки щодо використання публічно-приватного партнерства як механізм-каталізатор розвитку сільських територій. Це сталося в основному у відповідь на неспроможність публічних і ринкових моделей зменшити бідність серед дрібних власників регіону, яких сьогодні налічується близько 14 мільйонів і складають найбільшу частину бідних людей на континенті [6,16,17,20,]. Публічно-приватне партнерство є «третім шляхом», який прагне використовувати досвід та інвестиційну спроможність приватних компаній секторі, водночас сприяючи розвитку на користь бідних регіонів. Уряди регіону запровадили два види публічно-приватного партнерства для побудови співпраці між компаніями та фермерами:

- на розвиток агробізнесу;
- для покращення послуг для сільських дрібних власники.

Ці домовленості дали цікаві результати як щодо покращення ринкових умов, так і щодо стимулювання засобів до існування розвитку сільських територій. Реалізація публічно-приватного партнерства в аграрному секторі, як правило, ініціюються публічним сектором в рамках комплексу заходів, спрямованих на сприяння розвитку сільських територій та зменшення бідності за допомогою ринкових механізмів, з тим, щоб малі та організовані фермери отримують вигоду від покращеного доступу до динамічних ринків. У більшості випадків державні програми передбачають конкурсну схему субсидування бізнес-планів, розроблених "оператором"[6,16,17].

Оператором може бути приватна фірма, неурядова організація, місцевий муніципалітет або будь-яка установа, що відповідає вимогам, встановленим публічним сектором. На початковому етапі саме оператор визначає можливість розробити бізнес-план на основі визначення спільного інтересу між приватним сектором та дрібними фермерами, а також між ними та публічним сектором.

Після того, як вигоди та витрати від потенційного партнерства були визначені та зрозумілі, бізнес-план розробляється спільно всіма зацікавленими сторонами залученими сторонами, як правило, за технічної підтримки з боку державного сектору, як правило, за технічної підтримки державного сектору.

На наступному етапі бізнес-план оцінюється публічним сектором за відповідним набором показників, які включають в себе попередній досвід партнерства, технічні аспекти (діагностика проблеми, стратегії втручання, стійкість тощо) та економічні фактори (такі як аналіз витрат/вигод та фінансування).

Таким чином, ключовими аспектами, які слід враховувати при розробці належної стратегії сільського страхування, включають:

- розуміння економічної та соціальної значущості сільського господарства,
- деконструкцію сільських виробників на сегменти агробізнесу,
- оцінку ризиків, що впливають на сільське виробництво,
- ідентифікацію стратегій управління ризиками, які впроваджують сільськогосподарські виробники та уряди,
- оцінку сектору сільського фінансування, зокрема питань щодо доступу.

Розвиток сільського страхування вимагає тривалого зусилля в рамках партнерства між сектором, приватним сектором та державою. Нереалістично очікувати досягнення високого рівня економічного ефекту у короткострокові терміни, і потрібно довгий час для розробки стратегічних програм, планів, заходів, які будуть привабливими для фермерів.

Страховання врожаю є найбільш розвинутою підгалуззю сільського страхування в Латинській Америці та на Карибах. Схеми на основі врожаю є найпоширенішими, тоді як страхування на основі індексів є одним із найбільш перспективних продуктів. Правильна оцінка ризиків сільського виробництва, пов'язаних із постійною розробкою продукції, є передумовою для створення стійких програм сільського страхування.

Об'єднання продуктів сільського страхування з існуючими послугами або мережами, які діють в сільських районах, важливе для збільшення охоплення та зниження витрат на операції. Додаткову підтримку для операцій сільського страхування може включати підтримку

- кооперативів, об'єднань виробників, сільських банків та мікрофінансових установ як каналів постачання сільського страхування;
- технічних підрозділів для сільського страхування в ситуаціях стартапу.

3.2. Реалізація публічно-приватного партнерства в Швеції

Після приєднання Швеції до ЄС більше уваги було приділено питанню розвитку сільських територій, ніж це було раніше, і шведська політика все більше характеризується переходом від акценту на політику регіональної рівності до створення конкуренції на основі внутрішніх сильних сторін кожного регіону [24,25]. Екологічні питання також важливі для сільських політик Швеції і це виражено явно в програмі розвитку сільської місцевості Швеції, яка має чотири ключові стратегічні цілі для інтеграції управління природними ресурсами та розвитку сільської місцевості та залучення недостатньо представлених учасників:

- сталість розвитку та стале використання природних ресурсів.
- підтримка зростання, конкурентоспроможності та зайнятості в сільському, сільськогосподарському та лісовому господарствах, сприяючи сталому використанню природних ресурсів.

- підтримка знань, інновацій та підприємництва в сільських районах.
- включення молоді, жінок та осіб іноземного чи етнічного походження, які недостатньо представлені в сільському та лісовому господарствах.

Сталий розвиток сільських територій є загальною метою стратегії шведського уряду. Важливі інструменти для досягнення цих цілей включають регіональні програми розвитку, програму розвитку сільської місцевості, що включає інвестиції у формі допомоги та внесків у розвиток сільської місцевості, а також створення публічно-приватного партнерства. Для диверсифікації сільської економіки через використання природних і культурних ресурсів сільської місцевості, публічні інституції отримали завдання розробити глибоку стратегію інтеграції природничих та культурних секторів, підкреслюючи важливість розвитку сільської місцевості. На національному рівні, окрім Шведського агентства з економічного та регіонального розвитку, це також Шведська рада сільського господарства, Шведське агентство лісів та Шведське агентство з охорони навколишнього середовища, і на регіональному рівні - обласні адміністративні ради. Усі ці органи повинні створювати різні форми партнерств для залучення приватних акторів у формулювання політики та/або виконання цілей політики[24,26].

Шведське агентство з охорони навколишнього середовища (SEPA), яке має конкретне завдання моніторити стан навколишнього середовища та прогрес в екологічній політиці, повинно розробляти, координувати, моніторити та оцінювати заходи, спрямовані на досягнення екологічних цілей Швеції, що може включати у себе багато агенцій. SEPA встановлює партнерства для здійснення проектів з охорони природи на місцевому рівні (LONA), а також партнерства, що акцентують управління та утримання національних парків та дикої природи.

Шведська рада сільського господарства є експертним органом у справах сільськогосподарської політики і відповідає за сільськогосподарські та садово-городні галузі. Партнерства, які працюють у цьому секторі, є явною

особливістю програм LEADER та FLAG. Роль Шведського агентства з економічного та регіонального розвитку полягає в зміцненні регіонального розвитку та сприянні підприємництву та підприємництву на всій території Швеції, а також у координації органів на різних рівнях, використовуючи інструменти, такі як структурні фонди. Шведське агентство лісів - це національний орган, відповідальний за лісові питання. Агентство використовує кілька інструментів для зміцнення діалогу між важливими групами стейкхолдерів, але також може, на більш формальній основі, створювати партнерства та угоди з охорони природи з окремими власниками землі для захисту біорізноманіття[26].

На регіональному рівні обласні адміністративні ради повинні координувати розвиток областей відповідно до цілей, визначених в національній політиці. Партнерства використовуються як інструмент політики у справах розвитку сільських територій, а також в сфері управління дикою природою та охорони природи.

3.3. Виклики імплементації публічно-приватного партнерства в територіальних громадах

Термін "публічно-приватне партнерство" стосується конкретної юридичної та операційної діяльності, але тут ми розглядаємо більш широкі угоди про співпрацю між державним, приватним та некомерційним секторами, однак науковці J. Fałkowski, A. Chlebicka, B. Łopaciuk-Gonczaryk [19] пропонують розглянути ширшу співпрацю між державними, приватними та некомерційними установами. Спочатку зосереджені в основному на інфраструктурних проектах, останніми роками спостерігається зростання інтересу з боку країн, що розвиваються, та зростаючий інтерес країн, що розвиваються, та міжнародної спільноти до набагато ширшого поняття

співпраці між державним і приватним секторами, з точки зору її галузевого охоплення та участі.

Цю тенденцію ілюструє так же "Спільна заява про розширення та посилення державно-приватного співробітництва", узгодженою на Форумі високого рівня з питань ефективності зовнішньої допомоги 2011 року в Пусані, а також різні двосторонні та багатосторонні донорські ініціативи та дослідження провідних університетів. Партнерства можуть діяти в одному секторі під прапором урядових мандатів, тоді як діяльність в іншому секторі в іншому секторі може бути ідентифікована з корпоративною соціальною відповідальністю або програмами, що фінансуються донорами[6,17].

Ці категорії є особливо актуальними з точки зору політики, коли є потреба у визначенні цілей, бенефіціарів та зацікавлених сторін таких видів партнерства, а також типи стимулів, які необхідно запровадити для їхнього заохочення:

- *Партнерство на чолі з державним сектором*: багато партнерств є складними і передбачають участь урядів країн, що розвиваються, суб'єктів приватного сектору як з розвинених, так і з країн, що розвиваються, дослідницьких установ та розвинених країн і країн, що розвиваються, науково-дослідних установ і приватного сектору, асоціацій. Вони часто керуються багатосторонніми структурами, такими як керівні комітети. Embrapa, провідний державний сільськогосподарський науково-дослідний інститут Бразилії, є одним прикладом державної установи, яка тісно співпрацює з приватними суб'єктами. Він встановлює партнерства для спільних досліджень і розробок нових технологій, які потім стають доступні для ширшого використання місцевими приватними та публічними секторами; він ліцензує запатентовані сільськогосподарські технології у таких фірм, як BASF і Monsanto, щоб включити їх у власну продукцію; ліцензує власні технології для комерціалізації за кордоном.

- *Партнерство на чолі з донором*: у більшості випадків донори мають конкретну програму або фонд, який забезпечують співфінансування та розподіл

ризиків для ініціатив приватного сектору, які сприймаються як такі, що пов'язані з високим рівнем комерційного ризику, але потенційно можуть призвести до позитивних результатів у сфері розвитку. Варто зазначити, однак, що багато з цих ініціатив пов'язані з участю компаній країн-донорів.

- *Партнерство на чолі з компанією*: у деяких випадках партнерства також ініціюються самими приватними партнерами, наприклад, з метою зменшення витрат на місцеві закупівлі або реалізацію програм розвитку постачальників.

- *Партнерство на чолі з неурядовими організаціями*: партнерства для сприяння створенню доданої вартості та розвитку на місцевому рівні також можуть бути започатковані неурядовими суб'єктами. Наприклад, на початку 2009 року Фонд Білла та Мелінди Гейтс звернувся до компанії "Кока-Кола" з оцінкою ринку, що демонструвала чітке бізнес-обґрунтування для розвитку місцевих поставок манго та маракуї в Кенії та Уганді. Загалом, в рамках проекту було підготовлено сотні державних працівників з питань дорадництва та охоплено понад 50 000 малих фермерів.

Таким чином, усі ці типи партнерства, очолювані різними зацікавленими сторонами, можуть допомогти вирішити проблему розвитку аграрного сектора економіки у країнах, що розвиваються.

Розглянувши різні підходи та концепції застосування публічно-приватного партнерства - це механізм, який має потенціал сприяти сталому розвитку сільських територій, оскільки вони мають чітко визначену задачу та представництво партнерів, де ролі та відповідальність визначені. Для досягнення більш ефективного результату необхідно врахувати й те, що переважно джерела фінансування є місцевих/регіональних партнерів, а також соціально-екологічні проблеми залишаються в основному відповідальністю публічних органів. Роль муніципалітетів полягає в зменшенні соціального відчуження та збільшенні участі, сприяючи інтересам приватного сектору у процесах розвитку на місцях, в яких використовуються партнерства як метод управління, оскільки коли мова йде про сталий розвиток сільських територій, ППП ідеально розглядати як засіб і як мету [7,8,17,29]

Висновки до 3 розділу

Підхід до розвитку сільських територій виник за останнє десятиліття в Латинській Америці як альтернативний парадигма зниження бідності, побудований на уроках, вивчених з невдалих і успішних минулих втручань. Цей підхід орієнтований на сприяння продуктивній трансформації та інституційним змінам на основі розуміння конкретних характеристик даної території.

Ключовим елементом у підході до розвитку сільських територій є побудова відповідної інституційної архітектури на місцевому рівні, де різноманітні зацікавлені сторони активно беруть участь у досягненні спільних цілей. Хоча координація на місцевому рівні продовжує становити значущі виклики у багатьох країнах Латинської Америки (головним чином через відсутність технічних та управлінських здібностей), цей децентралізований підхід також представляє значущу можливість успіху, де місцеві можливості та проблеми розуміються добре, коли національні, регіональні та місцеві політики спрямовані на конкретні цілі, і коли всі відповідні учасники можуть бути залучені до рівноправного участі у процесі.

ВИСНОВКИ

Сучасні зміни вимагають введення нових стандартів у виробництві, а конкуренція на ринках, як внутрішніх, так і міжнародних, значно зросла. Після кризи цін на продукти харчування, сільське господарство стало привабливішим для інвесторів, і приватні компанії все частіше шукають можливості забезпечити довгостроковий доступ до сировини та постачань.

Цей економічний процес призводить до збільшення інтересу приватного сектора до сільських територій, що створює новий виклик для дрібних сільських господарів, а тому вимагає розроблення нового комплексу політик, спрямованих на задоволення потреб і інтересів всіх учасників, включаючи малих господарів.

З іншого боку, високі рівні сільської бідності та докази того, що дрібні господарі були виключені з-під впливу економічної лібералізації, створили консенсус щодо важливості прийняття заходів для економічного включення сільських бідняків. У цьому контексті уряди створили інституції та комплекс програм для сприяння економічному розвитку дрібних сільських фермерів. Саме в такому вигляді суспільства визнали потребу і готовність приватного сектора взяти участь у сільських ринках, і, відповідно, виникли громадсько-приватні партнерства.

Для спрямування підтримки приватного сектора, публічний сектор розробляє конкретні програми, спрямовані переважно на зміцнення потужностей та виробництва дрібних сільських фермерів, забезпечення ринку для їхньої продукції та забезпечення надання високоякісних сировин для приватного сектора. Наявність таких програм стала ключовим чинником для приватних інвестицій у сільських районах. Зокрема, для приватних інвесторів надання громадської інфраструктури (сільські дороги, зв'язок, основні громадські послуги) також виявилось хорошим стимулом для інвестування у сільських районах, оскільки це зменшує транзакційні витрати та робить інвестиції більш прибутковими

У деяких країнах виявляється, що існуюча правова структура недостатня для регулювання угод про партнерство між публічним та приватним секторами. У інших країнах відсутність структурного законодавства призводить до того, що угоди в на реалізацію публічно-приватного партнерства взагалі виходять за межі поточної правової рамки (Бельгія (Валлонія) та Литва). У першому випадку виникає ситуація, коли поточні правила навіть можуть створювати непотрібні труднощі в управлінні проектом, і, отже, потрібне змінення законодавства для можливості укладення повного спектру угод (Португалія). Бельгія (Валлонія) підкреслює той факт, що деякі положення, що стосуються урядових контрактів, слід змінити, щоб підтримувати укладені угоди ППП, а не заважати їм, особливо щодо розподілу ризиків та довгострокових партнерств.

Аналогічні проблеми виникають в Італії на першому етапі тендерів, де стикаються з великою кількістю судових справ щодо процедур надання послуг або виконання робіт. У цьому випадку країна говорить про "адміністративний ризик", який виникає через складність національного правового фреймворку та створює труднощі для публічного управління. При всіх зусиллях покращити законодавчі положення, що регулюють ППП, процес є швидшим в деяких країнах, ніж в інших. Це залежить від складності існуючого правового регулювання та обсягу різних типів угод за чинної регуляції та інше. У країнах-членах Європейського Союзу головним стимулом для правових змін було тиск з боку ЄС. Деякі країни все ще борються з виконанням нових правил конкуренції та директив з закупівель (Італія, Люксембург, Португалія, Швеція). Норвегія підкреслює, що юридичні зміни не виключно спрямовані на ППП, але ініціативи щодо пристосування нових методів роботи розглядаються на рівні загальних законів та регуляцій щодо конкуренції. Це, ймовірно, є загальною рисою для країн-членів ЄС, хоча лише Норвегія це виражено зазначає.

Однак, стикаючись з викликами, потрібно не тільки змінювати правові рамки, але також адміністративно адаптувати сектор публічного управління, що також становить турботу для багатьох країн. Ці країни бояться, що відсутність адміністративної компетентності та юридично-фінансової експертизи в секторі

публічного управління може зробити ППП неоптимальними (Болгарія, Фінляндія, Греція, Латвія, Португалія та Румунія). Виникає особлива тривога, що відсутність юридичної експертизи може призвести до того, що публічні органи укладатимуть несприятливі контракти, де вони стикаються з надмірно високими витратами чи великими фінансовими ризиками. Фінансова стійкість та бюджетні наслідки ППП ставляться під сумнів.

Зокрема, місцеві органи, а також регіональні органи часто вважаються недостатньо компетентними у деяких або всіх вищезазначених напрямках - юридичному, фінансовому, адміністративному, а також щодо досвіду та практичних навичок. Фактична відсутність повноважень у деяких країнах додає проблем, роблячи важкою ефективну контроль за угодами ППП. Крім того, Болгарія вказує на те, що на рівні деяких місцевих органів посадовці все ще мають "неправильне тлумачення ППП", вважаючи, що угоди ППП - це будь-яка ініціатива влади, що включає приватний сектор.

Бельгія (Валлонія) також вказує на те, що проекти ППП передбачають обширну попередню роботу, яку часто надають зовнішні консультанти, і що це вимагає дуже конкретних навичок та суттєвих витрат часу та коштів. Цей аспект стає ще більш значущим, коли враховується той факт, що місцевий орган не повинен повністю залежати від приватного партнера, оскільки він відповідає перед громадськістю. Крім того, деякі проекти ППП реалізуються з метою бюджетної економії, що є явно неприпустимим, враховуючи той факт, що передоплата приватним партнером часто обходиться дорожче, ніж пряме фінансування місцевим органом. Тому слід систематично проводити попередні аналізи витрат та користі.

Багато країн також зазначають проблеми координації, як між публічним та приватним секторами, так і між різними рівнями уряду, а також проблеми надання послуг. Незважаючи на те, що проекти часто розглядається як рішення ефективності, фокус лише на формальних процедурах та вхідних даних може призвести до неефективностей в проектах. Наприклад, щодо фінансових процедур Данія мусила вирішити певну проблему з ПДВ в проектах. Крім того,

ППП іноді може призводити до збільшення цін для користувачів публічних послуг, якщо заздалегідь не узгоджено контроль над цінами. Болгарія також зазначає ризики для навколишнього середовища, пов'язані з поганим управлінням проектами.

У всіх згаданих проблемах та викликах стосовно реалізації проектів наочно проявляється потреба в узгоджених діях та співпраці між різними сторонами. Вирішення юридичних, адміністративних та координаційних питань вимагає спільних зусиль публічного та приватного секторів. Деякі країни, як Румунія, зосереджуються на необхідності змін у законодавстві та адаптації адміністративних процесів, щоб сприяти успішній реалізації проектів.

Ці виклики свідчать про важливість розуміння та врахування різноманітних факторів при плануванні та укладанні угод ППП. Забезпечення прозорості, ефективного взаємодії та захисту інтересів всіх сторін стає ключовими завданнями у здійсненні успішних та стійких партнерств між публічним та приватним секторами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010р. № 2404-VI.
2. Про концесію [Текст] // Відомості Верховної Ради України. від 29.11.2019 — 2019 р., № 48, стор. 5, стаття 325 Конституція України [Текст] // Відомості Верховної Ради України. 1996. – № 30. – Ст. 141
3. Співробітництво з метою розвитку може бути більш ефективним // Інститут міжнародних організацій і міжнародного співробітництва (ІМОМС). 12 травня 2014 року.
4. Стратегія зрошення та дренажу в Україні на період до 2030 року розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 серпня 2019 р. № 688-р
5. "Understanding Options for Private-Partnership Partnerships in Infrastructure: Sorting out the forest from the trees: BOT, DBFO, DCMS, Concession, Lease...". Policy Research Working. Washington. P. 517. DC: World Bank URL: <https://library.pppknowledgelab.org/documents/2196/download>
6. "Understanding Options for Private-Partnership Partnerships in Infrastructure: Sorting out the forest from the trees: BOT, DBFO, DCMS, Concession, Lease...". Policy Research Working. Washington. P. 517. DC: World Bank URL: <https://library.pppknowledgelab.org/documents/2196/download>.
7. «Good Practice in the Relationship between Local/Regional Authorities and the Private Sector (“Public-Private Partnerships (PPP)»
8. A guidebook on public-private partnership in infrastructure. Economic and social Commission for Asia and the Pacific. Bangkok : UNESCAP, 2011. 76 p. URL: https://www.unescap.org/sites/default/d8files/knowledge-products/ppp_guidebook.pdf
9. Baker, Susan, and Katarina Eckerberg. "The role of the state in the governance of sustainable development: Subnational practices in European

states." *State and environment: The comparative study of environmental governance* (2014): 230-263.

10. Beatrice Labonne Public-private partnerships in natural resources management *Natural Resources Forum*, 1998, vol. 22, issue 2, 75-76

11. De Los Ríos, C. 2013. Alianzas Público-Privadas para el Desarrollo de Agronegocios (Public-Private Partnerships for Agribusiness Development). FAO, Rome.

12. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/98/WE z dnia 19 listopada 2008 r. w sprawie odpadów oraz uchylająca niektóre dyrektywy (Tekst mający znaczenie dla EOG) *Dz.U. L 312 z 22.11.2008*, str. 3—30

13. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/23/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie udzielania koncesji Tekst mający znaczenie dla EOG *Dz.U. L 94 z 28.3.2014*, str. 1—64

14. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/25/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie udzielania zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych, uchylająca dyrektywę 2004/17/WE Tekst mający znaczenie dla EOG *Dz.U. L 94 z 28.3.2014*, str. 243—374

15. Economic Commission for Latin America. 2011. 'The Economic Infrastructure Gap in Latin America and the Caribbean' In: *Facilitation of Transport and Trade in Latin America Bulletin 293(1)*.

16. Hartwich, F. et al. 2007. *Building Public-private Partnerships for Agricultural Innovation. Food Security in Practice Technical Guide Series*. International Food Policy Research Institute, Washington, DC.

17. Hernández González, 'The Evolving Concept of Works and Service Concessions in European Union Law' (2016) 25 *PPLR* 51, 52

18. International Fund for Agricultural Development (IFAD). 2011. *Rural Poverty Report*. IFAD, Rome.

19. Jacobchuk,V., Bodashevskaya,Y., Mosiienko,O., Zinevych,K., & Dubovyk, D. (2023) Public-private Partnership as a mechanism for attracting investment capital to the economy of territorial communities: Effective economy. 7
20. Jan Fałkowski, Aleksandra Chlebicka, Beata Łopaciuk-Gonczaryk, Social relationships and governing collaborative actions in rural areas: Some evidence from agricultural producer groups in Poland, *Journal of Rural Studies*, Volume 49, 2017, Pages 104-116, ISSN 0743-0167, <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2016.11.010>.
21. Lacroix, R. and AMEC, Inc. 1985. *Integrated Rural Development In Latin America*. World Bank, Washington, DC.
22. Liliana B. Andonova; *Public-Private Partnerships for the Earth: Politics and Patterns of Hybrid Authority in the Multilateral System. Global Environmental Politics* 2010; 10 (2): 25–53. doi: <https://doi.org/10.1162/glep.2010.10.2.25>
23. Official website of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine [Electronic resource] - Retrieved from: [//www.me.gov.ua/?lang=uk-UA](http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA)
24. On the Sustainable Development Goals of Ukraine for the period up to 2030 Decree of the President of Ukraine of 30.09.2019 No. 722/2019
25. Public-private partnerships in a Swedish rural context - A policy tool for the authorities to achieve sustainable rural development? Therese Bjarstig € * , Camilla Sandstrom€ Department of Political Science, Umeå University, Umeå 901 87, Sweden
26. *Public-Private Sector Partnerships to Promote SME Participation in Global Value Chains* 26 March 2013 Geneva
27. Stoker, G. (1998). *Public-Private Partnerships and Urban Governance*. In: Pierre, J. (eds) *Partnerships in Urban Governance*. Palgrave Macmillan, London. https://doi.org/10.1007/978-1-349-14408-2_3
28. *Wytyczne dotyczące udanego partnerstwa publiczno-prywatnego*, Komisja Europejska, Bruksela 2003

29. Zacharina, O., Jakobchuk, V., & Chodakivsky, Y. (2020) Explication of the concept of "Public-Private Partnership" in the theory of public administration. *Scientific horizons*. №3. C. 26-33.

30. Zielona Księga w sprawie partnerstw publiczno-prywatnych i prawa wspólnotowego w zakresie zamówień publicznych i koncesji, COM (2004) 327, Bruksela 2004