

Maltsev, T. S. *Sistema bezotvalnogo zemledeliia* [Subsoil farming system]. Moscow: Agropomizdat, 1988.

Shikula, M. K., Morgun, F. T., and Antonets, S. S. *Uroki Poltavskogo eksperimentu* [The lessons of the Poltava experiment]. Kyiv: Oranta, 1998.

Kurdymov, M. I. "Maisternist rodiuchosti [Skill of fertility]". <http://kurdymov.ru/>

Sayko, V. F. *Zemlerobstvo na shliakhu do rynku* [Farming on the way to the market]. Kyiv: In-t zemlerobstva UAAN, 1997.

Kommoner, B. *Zamykaiushchysia krug* [Focus range]. Leningrad, 1974.

*Gruntozakhyzna biolohichna systema zemlerobstva v Ukraini* [Protection of soil in biological agriculture system in Ukraine]. Kyiv: Oranta, 2000.

Prodovolstvennaia organizatsiia OON (FAO). <http://www.fao.org>

УДК 330.322.16:502.174.1

## ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ

ФРОЛОВ С. М., БІЛОПІЛЬСЬКА О. О.

УДК 330.322.16:502.174.1

**Фролов С. М., Білопільська О. О. Державно-приватне партнерство як механізм інвестування інноваційних технологій поводження з відходами**

У статті досліджено можливості використання державно-приватного партнерства як механізму інвестування сфери поводження з відходами в Україні. Представлені механізми та форми державно-приватного партнерства. Проаналізовано особливості міжнародного досвіду реалізації проєктів на основі державно-приватного партнерства. Розглянуто досвід співпраці підприємств та громад в Україні для вирішення проблем у сфері поводження з твердими побутовими відходами. Зроблено висновок, що державно-приватне партнерство є потенційним механізмом залучення інвестицій місцевими органами державної влади та органами місцевого самоврядування для реалізації проєктів, спрямованих на забезпечення екологічної складової сталого суспільного розвитку.

**Ключові слова:** інвестиційна спроможність громад, розвиток інфраструктури, державно-приватне партнерство, сфера поводження з відходами.

**Рис.: 1. Бібл.: 9.**

**Фролов Сергій Михайлович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів і кредиту, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

**E-mail:** [sfrolov@i.ua](mailto:sfrolov@i.ua)

**Білопільська Олександра Олександрівна** – аспірантка, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

**E-mail:** [o.bilopiliska@gmail.com](mailto:o.bilopiliska@gmail.com)

УДК 330.322.16:502.174.1

**Фролов С. М., Белопольская А. А. Государственно-частное партнерство как инструмент инвестирования инновационных технологий обращения с отходами**

В статье исследованы возможности использования государственно-частного партнерства как механизма инвестирования сферы обращения с отходами в Украине. Представлены механизмы и формы государственно-частного партнерства. Проанализированы особенности международного опыта реализации проектов на основе государственно-частного партнерства. Рассмотрен опыт сотрудничества предприятий и общин в Украине для решения проблем в сфере обращения с твердыми бытовыми отходами. Сделан вывод о том, что государственно-частное партнерство является потенциальным механизмом привлечения инвестиций местными органами государственной власти и органами местного самоуправления для реализации проектов, направленных на обеспечение экологической составляющей устойчивого общественного развития.

**Ключевые слова:** инвестиционная способность общин, развитие инфраструктуры, государственно-частное партнерство, сфера обращения с отходами.

**Рис.: 1. Библ.: 9.**

**Фролов Сергей Михайлович** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов и кредита, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)

**E-mail:** [sfrolov@i.ua](mailto:sfrolov@i.ua)

**Белопольская Александра Александровна** – аспирантка, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)

**E-mail:** [o.bilopiliska@gmail.com](mailto:o.bilopiliska@gmail.com)

UDC 330.322.16:502.174.1

**Frolov S. M., Belopolskaya A. A. State-Private Partnership as a Tool of Investing Into Innovation Technologies of Wastes Treatment**

The article studies possibilities of use of state-private partnership as a mechanism of investing into wastes treatment sphere in Ukraine. It provides mechanisms and forms of state-private partnership. It analyses specific features of international experience of realisation of projects on the basis of state-private partnership. It considers experience of co-operation of companies and communities in Ukraine for solving problems in the sphere of household wastes treatment. A conclusion is made that the state-private partnership is a potential mechanism of attraction of investments by local bodies of state authority and bodies of local self-government for realisation of projects directed at ensuring ecological component of stable social development.

**Key words:** investment capacity of communities, development of infrastructure, state-private partnership, wastes treatment sphere.

**Pic.: 1. Bibl.: 9.**

**Frolov Sergey M.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Finance and Credit, Sumy State University (vul. Rymskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

**E-mail:** [sfrolov@i.ua](mailto:sfrolov@i.ua)

**Belopolskaya Aleksandra A.** – Postgraduate Student, Sumy State University (vul. Rymskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

**E-mail:** [o.bilopiliska@gmail.com](mailto:o.bilopiliska@gmail.com)

Впродовж останніх років в Україні державно-приватне партнерство набуває актуальності, адже очевидним є той факт, що забезпечення високих і стійких темпів розвитку країни та регіонів неможливе без ефективного партнерства державних і місцевих органів влади з представниками приватного бізнесу. Стратегії та програми, що орієнтуються тільки на використання бюджетних коштів, не дозволяють органам влади здійснювати масштабні, стратегічні проекти, що формують конкурентоспроможність країни. Визнаною у світі альтернативою такому способу фінансування є державно-приватне партнерство.

Для України є актуальним питання впровадження державно-приватного партнерства у сфері управління твердими побутовими відходами, оскільки існують екологічні проблеми через недофінансування цієї сфери. Досвід європейських країн показує приклади ефективного використання державно-приватного партнерства для вирішення даної проблеми.

Державно-приватні партнерства виникли як механізм забезпечення доступу до капіталу і досвіду управління в приватному секторі з метою їх застосування у сферах, які традиційно є державними монополіями: громадські послуги та розвиток інфраструктури. Згідно з визначенням Європейської комісії, запропонованим у 2003 р., публічно-приватне партнерство (*public-private partnerships*) можна охарактеризувати як передавання приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджуються і фінансуються публічним сектором [4, с. 13].

Публічно-приватні партнерства мають потенціал успішного впровадження практично в усіх галузях економіки і сферах суспільства. У рамках партнерства реалізуються проекти з будівництва й утримання шкіл, доріг і мостів, лікарень, інфраструктури водопостачання, водовідведення та електропостачання, аеропортів, громадського транспорту та ін. Реалізуювши успішні проекти в сферах ключових компонентів сучасної цивілізації, країни Європейського союзу запроваджують публічно-приватне партнерство як механізм фінансування технологічних ініціатив. Сьомаю рамковою директивою наукових досліджень введено новий тип публічно-приватного партнерства на рівні програми «Спільна технологічна ініціатива». Цей новий інструмент був створений для просування європейських досліджень у галузях, де традиційні інструменти фінансування неефективні. Перші п'ять напрямів програми були створені в таких галузях: інноваційні лікарські засоби, авіація, водневі системи, нанотехнології та вбудовані комп'ютерні системи. Впровадження публічно-приватного партнерства як механізму фінансування інноваційних технологій підтверджує його спроможність залучати фінансові ресурси в стратегічні сфери економіки [9, с. 6].

В українському законодавстві використовується термін «державно-приватне партнерство». Законом України «Про державно-приватне партнерство» дано визначення та ознаки державно-приватного партнерства (ДПП), визначено сфери застосування, установлені форми функціонування [1].

Системи партнерських відносин, що ефективно використовуються в багатьох країнах світу, дозволяють не тільки заощаджувати витрати суспільного сектора, але й забезпечувати достатній обсяг державних послуг гарантованої якості для населення. Характерною особливістю є застосування такого інструменту не для центрального, а для найнижчих (базових) рівнів управління, де виникають найбільш тісні та продуктивні відносини між приватними суб'єктами і місцевими органами влади. Таку позицію підкріплюють історичні факти: вперше включення публічно-приватного партнерства у програми місцевого розвитку мало місце у Великій Британії та Німеччині ще на початку 80-х років минулого століття [2, с. 2].

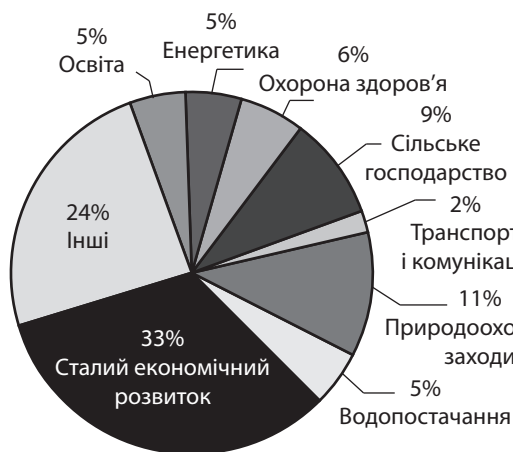
Серед проблем регіонального розвитку в Україні особливої гостроти набувають такі: низька інвестиційна та фінансова спроможність органів місцевого самоврядування (особливо базового рівня) щодо вирішення екологічних проблем, що є першочерговим кроком на шляху до сталого розвитку. Переважна більшість усіх місцевих бюджетів – дотаційні. Відтак, місцеві органи державної влади та органи місцевого самоврядування не мають власних ресурсів для повноцінного й ефективного виконання законодавчо визначених функцій та реалізації повноважень. Питома вага місцевих податків і зборів у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів у 2006 – 2011 рр. складала 1 – 3%. У країнах Європейського союзу (ЄС) цей показник може становити до 40%, що дає можливість органам місцевого самоврядування оперувати власними ресурсами для потреб територіальної громади. Відсутність достатньої власної фінансової та матеріальної бази у більшості місцевих бюджетів послаблює інвестиційну спроможність громад та їх об'єднань, стримує залучення інвестиційних ресурсів у розвиток інфраструктури.

Особливо загрозливою є ситуація на рівні територіальних громад. Нині в Україні налічується понад 12 тисяч адміністративно-територіальних одиниць, з них 11,5 тисяч – одиниці базового рівня (сільські, селищні та міські ради міст районного значення). Невелика чисельність населення більшості територіальних громад (насамперед це стосується сільських територій, де проживає близько 30% населення України) призводить до їх фінансово-економічної неспроможності, відсутності резервів і ресурсів для власного економічного розвитку. Економічна неспроможність малонаселених територіальних громад сіл, селищ і малих міст позбавляє їх можливостей розвитку як із погляду зростання в них економічної активності, так і з погляду створення ними самостійно нормальних умов життєзабезпечення мешканців [6, с. 51].

Загалом, за результатами дослідження [8], проведеного в окремих країнах ЄС, кожен десятий проект, що реалізується на умовах публічно-приватного партнерства, спрямований на забезпечення екологічної складової сталого суспільного розвитку (рис. 1).

Управління твердими побутовими відходами є екологічною проблемою для місцевих органів влади в Україні. Однією з причин даної проблеми є те, що питання управління відходами ігнорувалися протягом останніх десятиліть. Організація системи управління відходами

базувалася на наданні послуг зі збору твердих побутових відходів і розміщенні їх на звалищах і полігонах.



**Рис. 1. Галузевий розподіл кількості проектів публічно-приватного партнерства**

Робимо висновок, що ДПП, як ніколи є важливим механізмом залучення інвестицій у сферу поводження з твердими побутовими відходами. З точки зору організації та технології, найпростіший метод поводження з відходами є їх транспортування на сміттєзвалища, і дещо більш затратним і технологічно складнішим є побудова полігону. Сучасні методи, котрі залучають відходи у повторне використання чи перетворення в енергію, вимагають значних інвестицій та спеціалізованих технологій.

В українській практиці вже є успішний досвід діяльності підприємств у формі державно-приватного партнерства, котрі надають послуги в сфері поводження з відходами. Прикладом є австрійська компанія AVE Energie AG, котра займається наданням послуг у сфері поводження з твердими побутовими відходами в 8-ми країнах Європи, включаючи й Україну, з 2005 р. ABE Умвельт Україна в 2005 р. створило підприємство за моделлю ДПП з Виноградівською районною радою Закарпатської області. Після цього в 2008 р. ДПП за участі Коломийського району, міста Снятин та Снятинського району в Івано-Франківській області. У контексті реформи поводження з відходами у Львові на початку 2011 р. було створено ДПП «Бізнес-влада-громада». Очевидним є той факт, що австрійське підприємство здійснює діяльність в Україні, основується на практичному досвіді в країнах Європейського союзу, і є партнером для українських громад у сфері поводження з відходами [7].

Необхідно зазначити, що партнерство, на відміну від традиційних адміністративних відносин, створює власні моделі фінансування, відношення прав власності та методи управління. Питання, які потребують свого вирішення в процесі створення державно-приватного партнерства, можна виділити за такими напрямками:

- ✦ відносини власності;
- ✦ моделі, форми і механізми;
- ✦ державне регулювання проектів;
- ✦ межі повноважень.

Як свідчить світовий досвід ДПП, міра участі держави і приватного бізнесу можуть істотно відрізнитися. Приватний компонент у партнерствах може виступати

як одна із сторін контракту (найчастіше це контракти поставки товарів і послуг для державних потреб і надання технічної допомоги), коли права власності чітко розподілені. До партнерств із розподіленими правами власності також відносяться лізингові угоди. У разі угод концесії мова йде про часткову передачу деяких прав власності від державного партнера приватному (зазвичай право користування, володіння і управління).

Як показує досвід розвинених країн, саме на місцевому рівні часто виникає дилема: приватизувати об'єкти комунальної власності або шукати інші шляхи залучення матеріальних і фінансових ресурсів приватного сектору, у тому числі ініціюючи проекти ДПП. В європейській практиці формально приватизоване підприємство, тобто підприємство, яке на 100% належить державі, але працює на основі приватної організаційно-правової форми (акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю), не вважається партнерством. Так само не вважається партнерством і самостійне приватне підприємство, яке уклало з державною владою стандартний контракт на поставку продукції або послуг.

Розглянемо приклад австрійського міста Грац, в якому весь спектр комунальних послуг надаються організацією Servus Abfall. Servus Abfall заснована в 2002 р. у формі публічно-приватного партнерства, до складу якої входять два засновники AEVG (51%) і EBG (49%). У свою чергу, до складу AEVG входять також два засновники Graz AG (99%) і відділ з управління відходами міста Грац (1%). Проте, при частці всього 1% на місцевий орган покладено юридичні обов'язки забезпечувати організацію всієї системи управління твердими побутовими відходами у місті, отримувати платежі від населення за надані послуги, здійснювати облік і контроль обсягів ТПВ і гарантувати безперебійне постачання відходів до підприємств. [3, с. 34 – 35]

Залежно від характеру завдань, досягнення яких і є метою створення ДПП, існує багато форм партнерств, котрі можна підрозділити на окремі типи (моделі). Відповідно до цілей ДПП розрізняються організаційні моделі, моделі фінансування та кооперації. У більшості випадків партнерства використовують форми, що базуються на перевагах різних моделей та їх поєднанні. При використанні організаційних моделей співпраця публічного та приватного партнерів здійснюється за рахунок залучення третіх організацій, використання можливостей передачі об'єктів під зовнішнє управління. До організаційної моделі відносять і найбільш поширений в даний час тип ДПП – концесії.

До моделей фінансування слід зарахувати такі форми, як:

- ✦ комерційний найм;
- ✦ оренда;
- ✦ усі види лізингу;
- ✦ попереднє та інтегроване проектне фінансування.

Модель кооперації являє собою всілякі форми і методи об'єднання зусиль ряду партнерів, відповідальних за окремі стадії загального процесу створення нової споживчої вартості як публічного блага. Часто така кооперація вимагає організації складних, у тому числі



холдингових структур по спорудженню об'єктів і їх експлуатації, особливо в сфері соціальної інфраструктури. Прийняті у світовій практиці класифікації ДПП зазвичай виокремлюють такі його форми:

- ✦ контракти;
- ✦ оренда;
- ✦ концесія;
- ✦ спільні підприємства.

Контракт, як і адміністративний договір, укладається між державою (органом місцевого самоврядування) і приватною фірмою на здійснення певних суспільно необхідних і корисних видів діяльності. Найбільш поширеними в практиці ДПП вважаються контракти на виконання робіт, надання громадських послуг, управління, поставку продукції для державних потреб, надання технічної допомоги. В адміністративних контрактах витрати і ризики повністю несе держава. Інтерес приватного партнера полягає в тому, що за договором він отримує право на обмовлену частку прибутку. Контракти з державним або комунальним органом привабливі для приватного підприємця ще й тому, що, крім престижу, гарантують йому стійкий ринок і дохід, а також можливі пільги і преференції.

Особливість орендних відносин між владними структурами та приватним бізнесом полягає в тому, що на визначених договором умовах відбувається передача приватному партнеру державного або муніципального майна в тимчасове користування за певну плату. Традиційні договори оренди передбачають зворотність предмета орендних відносин, причому правомочність по розпорядженні майном зберігається за власником і не передається приватному партнеру. У спеціально обумовлених випадках орендні відносини можуть завершитися викупом орендованого майна. При укладанні договору лізингу лізингоодержувач завжди має право викупити державне або муніципальне майно.

Концесія (концесійна угода) – специфічна форма відносин між державою і приватним партнером, її особливість полягає в тому, що держава (орган місцевого самоврядування) в рамках партнерських відносин, залишаючись повноправним власником майна, що становить предмет концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати протягом певного терміну обумовлені в угоді функції і наділяє його з цієї метою відповідними правами, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії. За користування державною або муніципальною власністю концесіонер вносить плату на умовах, обумовлених у концесійному договорі. Право ж власності на вироблену по концесії продукцію передається концесіонеру.

До публічно-правових ознак концесійних угод відноситься фіксування в них публічних інтересів, представником яких є держава. За концесійною угодою приватний партнер держави (концесіонер) зобов'язаний виконувати вимогам публічних інтересів, тобто забезпечувати безперебійність надання послуг, недискримінацію користувачів, загальнодоступність послуг, рівність тарифів на однакові послуги. При цьому обставини, що ставлять під загрозу публічний інтерес або заподіють

йому шкоду, виступають законною підставою для вжиття заходів, спеціально не прописаних в угоді. З метою захисту публічного інтересу, у концесійній угоді, можуть бути також передбачені суверенні односторонні права і переваги органу публічної влади перед концесіонером.

Відомо, що концесії одержали найбільше поширення в інфраструктурних галузях, де необхідні приплив приватних інвестицій та висококваліфіковане управління. Можна виділити щонайменше три види концесій: на вже існуючі об'єкти інфраструктури; на будівництво або модернізацію інфраструктурних об'єктів; передача об'єктів державної власності в управління приватній компанії, що управляє.

Спільні підприємства – поширена форма партнерства держави і приватного бізнесу. Залежно від структури і характеру спільного капіталу вони можуть бути або акціонерними товариствами, або спільними підприємствами з пайовою участю сторін. Акціонерами можуть виступати органи держави і приватні інвестори. Можливості приватного партнера у прийнятті самостійних адміністративно-господарських рішень визначаються, як правило, часткою в акціонерному капіталі. Ризики сторін також розподіляються залежно від її величини. Істотна особливість спільних підприємств будь-якого типу – постійна участь держави в поточній, виробничій, адміністративно-господарській та інвестиційній діяльності. Самостійність приватного партнера у прийнятті рішень тут більш обмежена, ніж, наприклад, у концесії. Важливо, що зміна структури акціонерного капіталу, на користь однієї зі сторін, припускає тільки перерозподіл акцій між інвесторами, але не веде до збільшення загальних розмірів капіталу (і відповідно основних фондів і числа робочих місць). У разі націоналізації акціонерного товариства за участю держави викуп акцій здійснюється за поточним курсом і не залежить прямо від обсягу капіталу, спочатку вкладеного приватним інвестором. Зауважимо, що, згідно зі світовою практикою, при націоналізації концесійного підприємства держава зобов'язана відшкодувати концесіонеру вартість інвестованого капіталу, а також виплатити компенсацію за упущену вигоду [5, с. 10 – 15].

Кожна із запропонованих моделей має свої переваги та недоліки і може бути більшою чи меншою мірою вдало застосована при реалізації більшості завдань, що ставлять перед собою органи місцевої влади у сфері надання екологічних послуг, зокрема, у сфері поводження з відходами. І хоча вважається, що не існує єдиної моделі партнерства, яка могла б задовольнити всі вимоги технічного та фінансового забезпечення проекту, найбільш прийнятна модель може бути обрана з урахуванням національних і регіональних, нормативно-правових та соціокультурних обставин, розвиненості інституту державно-приватного партнерства.

## ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження робимо висновки, що впровадження державно-приватного партнерства дасть змогу посилити потенціал виконання державних завдань охорони навколишнього середови-

ща. Сучасні методи, котрі залучають відходи у повторне використання чи перетворення в енергію, вимагають значних інвестицій та спеціалізованих технологій. Застосування даного механізму у сфері поводження з твердими побутовими відходами дасть переваги як для органів місцевої влади, котрі залучать фінансові ресурси приватних суб'єктів господарювання, домогосподарств та неприбуткових організацій, так і для представників приватного сектора, адже частину функцій, таких як забезпечення організації всієї системи управління твердими побутовими відходами, отримання платежів від населення за надані послуги, здійснення обліку та контролю за обсягом і складом потоків і гарантування безперебійного постачання відходів до підприємств, буде покладено на місцеві органи влади. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 року № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/державно-приватне%20партнерство>
2. Дутко Н. Г. Європейський досвід державно-приватного партнерства / Н. Г. Дутко // Вісник академії державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10dngdpv.pdf>
3. Ермаков И. Д. Уроки австрийского. Экономический аспект сортировки отходов // Твердые бытовые отходы. – 2010. – № 11.
4. Досвід та перспективи впровадження державно-приватного партнерства в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендьял М., Оницьук Б., Серварі П. – К.: К. І. С., 2008. – 146 с.
5. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко – К.: ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с.
6. Біла С. О. Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи. – К.: НІСД, 2012. – 56 с.
7. Офіційний сайт компанії АВЕ Умвельт Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ave.ua>
8. A Conflict-Sensitive Approach to Public-Private Partnerships. [Final paper MA on Coexistence and Conflict. Brandeis University, Waltham, MA. Professor Mari Fitzduff. submitted by Torsten Sewing, 15 December, 2008] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.treasury.gov.uk/docs/2000/ppp.html>
9. Mobilising private and public investment for recovery and long term structural change: developing Public Private Partnerships. – Brussels, COM (2009) 615/4.

## REFERENCES

- “Zakon Ukrainy «Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo» vid 1 lypnia 2010 roku № 2404-VI [Law of Ukraine "On Public-Private Partnership" on July 1, 2010 № 2404-VI]”. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/державно-приватне%20партнерство>
- Dutko, N. G. “Yevropeyskyi dosvid derzhavno-pryvatnoho partnerstva [The European experience of public-private partnership]”. Visnyk akademii derzhavnoho upravlinnia. <http://www.academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10dngdpv.pdf>

Ermakov, I. D. “Uroki avstriyskogo. Ekonomicheskii aspekt sortirovki otkhodov [Lessons from the Austrian language. The economic aspect of of waste sorting]”. *Tverdye bytovye otkhody*, no. 11 (2010).

Vynnytskyi, B. and others. *Dosvid ta perspektyvy vprovadzhennia derzhavno-pryvatnoho partnerstva v Ukraini ta za kordonom* [Experience and prospects of public-private partnership in Ukraine and abroad]. Kyiv: K. I. S., 2008.

Grishchenko, S. *Pidhotovka ta realizatsiia proektiv publicho-pryvatnoho partnerstva: Praktychnyi posibnyk dlia orhaniv mistsevoi vlady ta biznesu* [Preparation and implementation of public-private partnerships: A practical guide for local authorities and business]. Kyiv: FOP Moskalenko O. M., 2011.

Bila, S. O. *Reformuvannia derzhavnoho upravlinnia rehionalnym rozvytkom: stan, problemy, perspektyvy* [Reforming the governance of regional development: status, problems and prospects]. Kyiv: NISD, 2012.

Ofitsiinyi sait kompanii AVE Umwelt Ukraina. <http://www.ave.ua>.

Professor Mari Fitzduff, MA. “A Conflict-Sensitive Approach to Public-Private Partnerships”. <http://archive.treasury.gov.uk/docs/2000/ppp.html>

*Mobilising private and public investment for recovery and long term structural change: developing*. Brussels: Public Private Partnerships, 2009.