

– по інших податках та зборах – значна кількість податкових пільг була скасована внаслідок відміни окремих податків та зборів або введена як результат появи нових податків та зборів.

Висновки

Проведене дослідження свідчить, що, незважаючи на зміни в податковому законодавстві, система пільгового оподаткування концептуальних змін не зазнала. Так, методика обліку податкових пільг, оцінки втрат бюджету від їх надання, контролю використання податкових пільг за цільовим призначенням суттєво не змінилися. Значна кількість пільг або залишилася незмінною, або ж була трансформована шляхом деталізації/укрупнення, зберігаючи при цьому сутнісне призначення.

Вважаємо, що недоліки чинної системи пільгового оподаткування частково можна було б усунути, ввівши до Податкового та Бюджетного кодексів норму про включення податкових пільг до бюджетного процесу, задекларувавши таким чином концепцію податкових витрат бюджету. Це посилить прозорість надання податкових пільг, сприятиме підвищенню ефективності їх використання та посиленню контролю.

Список використаних джерел

1. Звіти про результати діяльності органів ДПС України за 2004–2012 роки. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/>
2. Статистична інформація // Офіційний портал Державної служби статистики України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 №2756–VI (зі змінами та доповненнями) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua/doccatalog/document?id=300427>
4. Порядок обліку сум податків і зборів, не сплачених суб'єктом господарювання до бюджету в зв'язку з отриманням податкових

пільг: Постанова Кабінету міністрів України від 27.12.2010 №1233 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1233-2010-%EF#Find>

5. Про затвердження Порядку визначення сум податків та зборів, не сплачених суб'єктом господарювання до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг за операціями, які здійснюються на митній території України: наказ Державної податкової адміністрації України від 29.03.2011 №167 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0483-11#Find>

6. Про затвердження Інструкції про порядок справляння акцизного податку при ввезенні товарів на митну територію України суб'єктами господарської діяльності: наказ Державної митної служби України від 23.05.2011 №409 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0705-11#Find>

7. Про організацію формування зведеної звітності про податкові пільги: наказ ДПА України від 21.07.2011 №431 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://sts.gov.ua/>

8. Малинина Т. А. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика / Т. Малинина – М.: Ин-т Гайдара, 2010. – 212 с.

9. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / Соколовська А.М., Єфименко Т.І., Луніна І.О. та ін. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с. – Бібліогр.: с. 258–263.

10. Довідник №58 пільг, наданих чинним законодавством по сплаті податків та зборів: (станом на 01.07.2011): Довідник №58 від 30.06.2011 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/dovidniki-/54005.html>

11. Довідник пільг №40, наданих чинним законодавством по сплаті податків, зборів, інших обов'язкових платежів (станом на 01.03.2007): Довідник №40 від 22.01.2007 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/dovidniki-/54005.html>

УДК 338.24:65.011.46

Г.Ф. ГЕРЕГА,
здобувач, Львівська комерційна академія

Теоретико-прикладні засади результативності діяльності сучасних суб'єктів економіки

Розглянуто існуючі теоретичні обґрунтування та прикладні підходи до встановлення результативності діяльності економічного суб'єкта. Проаналізовано базові засади та критерії в теоріях результативності, їх адекватність функціонуванню сучасних суб'єктів економіки. Сформульовано окремі аспекти розвитку базових основ і критеріїв результативності економічних суб'єктів постіндустріальної економіки.

Ключові слова: *результативність, результатні показники, критерії, доходи, витрати, рентабельність, підприємство, діяльність.*

Рассмотрены существующие теоретические обоснования и прикладные подходы к установлению результативности деятельности экономического субъекта. Проанализированы базовые принципы и критерии в теориях результативности, их адекватность функционированию

современных субъектов экономики. Сформулированы отдельные аспекты развития базовых основ и критериев результативности экономических субъектов постиндустриальной экономики.

Ключевые слова: результативность, результатные показатели, критерии, доходы, расходы, рентабельность, предприятие, деятельность.

Existent theoretical grounds and applied going are considered near establishment of effectiveness of activity of economic subject. Base principles and criteria are analyzed in the theories of effectiveness, their adequacy to functioning of modern subjects of economy. The separate aspects of development of base bases and criteria of effectiveness of economic subjects of post-industrial economy are set forth.

Keywords: effectiveness, result indexes, criteria, profits, charges, profitability, enterprise.

Постановка проблеми. Сучасний нестабільний стан глобальної і національної економіки, загрози втрати капіталу у значній кількості фінансово-економічних процесів потребують вироблення адаптивної методології вимірювання рівня кінцевих результатів цих процесів, яка б дала змогу визначати доцільні підходи в управлінні результативним функціонуванням економічних суб'єктів. Подолання дестабілізуючих факторів, що перманентно виникають в умовах глобальної фінансово-економічної кризи, низка додаткових проблемних аспектів, притаманних українській трансформаційній економіці, посилює проблему успішного і стабільного функціонування вітчизняних суб'єктів економіки.

Наведене та ряд похідних істотних факторів впливу загальноекономічного середовища на результати діяльності суб'єктів економіки, зміна вагомості та складових в економіці постіндустриального типу зумовлюють гостру потребу перегляду сформульованих теоретико-прикладних засад та концептуальних підходів в управлінні ключовими факторами результативності. Вирішення наведеної проблематики актуалізує різнопланові економічні дослідження у контексті результативної діяльності сучасних суб'єктів економіки та набуває особливого значення в умовах стагнації і рецесії загальноекономічного середовища.

На теперішній час як науковці, так і практики дотримуються позиції, що «одним із найбільш важливих завдань сучасного менеджменту є створення системи управління результативністю, як основи стійкої конкурентної переваги компанії, пов'язуючи бізнес-стратегію з операційними бізнес-процесами» [1, с. 40]. При цьому невизначеність загальноекономічного середовища, значимість нових факторів забезпечення результативності в умовах інформаційно-інтелектуальної (постіндустриальної) економіки, і, відповідно, суттєво нова специфіка «функціонування підприємств в сучасних умовах зумовлюють необхідність переосмислення комплексу завдань щодо економічної результативності» [2, с. 7].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У дослідженнях і публікаціях з проблематики системного управління результативністю в існуючих концепціях і парадигмах покладається різна базисна основа. О.І. Олексюк відзначає, що «основою для розвитку теорій результативності економічних процесів у зарубіжній літературі вважаються досягнення економічної кібернетики, а вітчизняні літературні джерела фокусують увагу на подальшому розвитку теорії ефективності» [3, с. 120].

Зроблене Н.В. Поліщук узагальнення про «відсутність єдиного, адекватного економічній ситуації підходу до оцінювання рівня результативності функціонування економічних систем» [4, с. 2] може вважатися на теперішній час об'єктивним синтезованим висновком у предметній сфері знань. У роботі монографічного типу [2] науковці виходячи з реальних умов ринкової економіки акцентують увагу на тому, що «існуючий підхід, зорієнтований тільки на раціональне управління, у ситуації, що склалася, неприйнятний» [2, с. 7]. Цей аспект у теорії результативності очевидно потрібно вирішувати з особливою обґрунтованістю, оскільки типові моделі результатної діяльності майже не враховують відмінних умов діяльності підприємств постіндустриального типу і зосереджується на рентабельності вкладених у виробничо-господарську діяльність ресурсів.

Загалом, як узагальнює Пол Р. Нівен, «дослідження вразно показують, що існує необхідність змінити існуючі системи оцінки результатів діяльності компаній, але проблема полягає в тому, наскільки можна виділити яку-небудь ключову проблему у форматі оцінних показників діяльності» [5, с. 53]. У науковій монографії [6] вітчизняні вчені формулюють висновок про те, що «результат фінансово-економічної діяльності виражається у здатності сучасного підприємства забезпечити ріст власного капіталу і повинні бути оцінені системою адекватних показників» [6, с. 36]. Невирішена частина загальної проблеми пов'язується з відсутністю методик встановлення рівня результативності діяльності підприємства за більш об'ємними критеріями (результуючими показниками), ніж прибутковістю і рентабельністю.

Мета статті полягає у формулюванні концептуальних підходів та обґрунтуванні шляхів підвищення об'єктивності оцінки результативної діяльності підприємств національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Критерієм успіху сучасного суб'єкта економіки вважається досягнення поставлених цілей, умовою чого є поточна (операційна) «результативність його діяльності» [2, с. 9]. Крім цього, виходячи із сучасних фінансово-економічних відносин для досягнення стабільної результативності компанії менеджменту потрібно тісно пов'язати бізнес-стратегію з взаємоузгодженими діями відносно чотирьох складових бізнесу: його власників, клієнтів, бізнес-процесів і персоналу [1].

У дослідженнях і публікаціях за тематикою результативної діяльності суб'єктів господарювання переважно оперують

такими критеріальними індикативними складовими: прибутковість (profitability) – співвідношення між валовими доходами та сумарними витратами з використанням різних показників прибутковості (реалізації (продажів), спожитих активів, вкладеного капіталу); продуктивність (productivity) – співвідношення вартості продукції до витрат на її виготовлення; економічність (efficiency) – ступінь використання ресурсів, рівень якої оцінюють порівнянням спланованих для поставлених цілей і фактично використаних ресурсів; дієвість (effectiveness) – ступінь досягнення цілей, для виміру якої порівнюють різноформатні цільові та фактичні показники діяльності, розраховуючи індекси дієвості, які зіставно характеризують рівень досягнення мети в різних періодах.

Параметри понятійного і категорійного апарату результативності спираються на сформульовану базисну основу, за якою «ефект» і «ефективність» є абсолютним та відносним відображенням результативності об'єкта, процесу або явища» [7, с. 460]. Сутнісно-функціональний зміст цих категорійних понять переважно спрямовується й розкривають внутрішні фактори підприємства, хоча у сучасних економічних умовах дедалі більшої значимості набувають зовнішні чинники впливу на результативну діяльність суб'єкта господарювання. Формалізація зовнішніх чинників впливу на результативність сучасних суб'єктів економіки, так само як і спрямування витрат на формування інноваційного потенціалу, недостатньо досліджені сучасною наукою, що зумовлює потреби адаптації теоретичних, методичних і практичних положень у парадигмах результативності. Деякі аспекти розвитку теорії результативності суттєво не змінюють погляду на ключові характеристики цього поняття. Так, наприклад, норма доходності встановлюється суто за бухгалтерськими даними (accounting rate of return) й визначається співвідношенням середньорічного надходження грошових коштів і загальних витрат. Індекс прибутковості – коефіцієнт «вигоди/витрати» (profitability index, benefit – cost ratio) показник якості інвестиції, до певної міри збалансовує операційну і стратегічну результативність, оскільки визначається як приведена вартість грошових надходжень, поділена на приведену вартість видатків грошових коштів.

У сучасному розумінні під результативністю розуміється синтезований результат функціонування економічної системи: поточна рентабельність активів і капіталу та формування потенціалу її подальшого розвитку. У вітчизняній теорії і практиці оцінка рівня результативної діяльності суб'єкта господарювання та базові принципи управління спираються, майже виключно, на критерій прибутковості (різні види рентабельності). Методики визначення рівня ефективної і результативної діяльності ринкових суб'єктів, державні нормативні документи [8] у яких регламентуються критерії ефективного управління підприємствами національної економіки, базуються на показниках прибутковості. Саме «на базі показника прибутку будуються основні економічні показники ефективного функціонування суб'єктів господарювання» [6, с. 37].

Традиційно прийнято вважати, що у показнику фінансових результатів безпосередньо віддзеркалюється також ефективна організація і структура виробництва та управлінські рішення. Разом із тим справедливим є висновок про те, що «абсолютний розмір прибутку, як результат ефективної взаємодії всіх факторів виробництва, не може бути достатньою основою для характеристики ефективності роботи підприємства, адже його величину зумовлюють багато інших чинників» [9, с.88].

Теорія результативності та моделі її оцінювання спираються на фінансові показники – прибутковість (дохідність) за різними видами діяльності, вартісний обсяг виробництва (реалізація), рентабельність власного залученого та сукупного капіталу, рентабельність активів тощо. Рентабельність активів (return on assets, ROA) – критерій ефективності активів, що визначається як прибуток, поділений на загальні активи. Очевидно, що більш об'єктивним підходом до визначення такого критерію ефективності було б визначення, яке у чисельнику включає видатки на виплату процентів і привілейованих дивідендів. Рентабельність власного капіталу (return to equity, ROE) – показник ефективності використання власного капіталу, визначається відношенням прибутку до власного капіталу.

В існуючих оцінно-аналітичних моделях результативності зазвичай синтезовано зіставляється рівень оптимізації витрат із досягненням відповідного рівня економічних показників доходності. Попри те, незважаючи на те, що «за методиками стохастичного факторного аналізу досліджується зв'язок доходу, витрат, прибутку із загальними обсягами діяльності підприємства, активами, капіталом, зобов'язаннями, визначаються тенденції зміни абсолютних та відносних показників фінансових результатів» [10, с. 264], однозначно та з достатнім рівнем аргументованості показник прибутку все ж не можна розглядати таким, що синтезує всі складові результативності.

Пріоритет максимізації прибутку (короткострокової ефективності чи, правильніше, поточної результативності) у багатьох випадках вступає у протиріччя з довгостроковою стратегією формування фінансово-економічного потенціалу, умовами капіталізації економічних ресурсів (насамперед це стосується додаткових витрат на створення інформаційно-інтелектуального потенціалу, впровадження інноваційних технологій тощо). У цьому контексті відзначається, що для розвитку та адаптації теорії результативності «стоїть завдання не лише оцінити правильність формування фінансових результатів, а здійснити комплексний аналіз факторів формування фінансового результату та його впливу (реального або можливого) на приріст вартості компаній» [11, с. 14].

Крім наведених факторів, об'єктивність визначеної результативності залежить «від правильності трактування терміну «прибуток» значною мірою залежить об'єктивність оцінки економічної ефективності через систему відповідних показників та правильність розуміння критерію ефективності» [9, с. 82]. На величину прибутку і транзитно інші показники результативності суттєвим чином впливають й підходи до визнання та «варіативність методів оцінки в обліку дохо-

дів, витрат, вартості та розміру капіталу і зобов'язань підприємства, обумовлюючи зміни в розмірі фінансових результатів» [12, с. 81]. Саме тому у дослідженнях обґрунтовується, що роль «звітності про фінансові результати посилюється в умовах фінансової кризи, оскільки можливість маніпулювання величиною фінансових результатів на основі професійного судження та обраної облікової політики при їх визначенні є зручним інструментом вуалювання реального фінансового стану суб'єктів господарювання» [11, с. 1].

Дослідження економічного змісту прибутків призвели до розмежування понять «бухгалтерський» (задекларований підприємством у публічній фінансовій звітності) та «економічний». Незважаючи на те що за своїм змістовим наповненням ці економічні категорії неспівставні, у деяких дослідженнях все ж таки обґрунтовується доцільність їх розгляду як «взаємодоповнюваних засобів аналізу ефективності фінансово-економічної діяльності усіх суб'єктів господарювання» [6, с. 78]. На концепції економічного прибутку ґрунтується показник економічної доданої вартості (economic value added), який репрезентує операційний прибуток компанії після сплати податків за мінусом альтернативної вартості.

Інколи у наукових дослідженнях обґрунтовується, що «всеохоплюючий показник «економічна додана вартість» дозволяє оцінити результати діяльності підприємства і збалансувати протиріччя, які виникають у стратегічних цілях» [13, с. 331], уточнюючи значення операційного прибутку шляхом введення у його охоплення вартість (ціну) залученого капіталу.

У сучасній практиці достатньо поширена концепція економічної доданої вартості (Economic Value Added, EVA), яка спрямована на оцінку результатів діяльності та прийняття управлінських рішень на всіх рівнях системи управління. Модель і показник EVA оцінює доходи і одночасно враховує капітал, використаний для отримання цих доходів. Вартість використання капіталу визначається на основі мінімальної очікуваної ставки доходності, необхідної для того, щоб розраховуватися як з акціонерами, так і з кредиторами. Низка проведених досліджень засвідчують, що показник EVA забезпечує отримання більш ґрунтовної інформації про доцільність здійснених у минулому операцій, ніж облікові засоби вимірювання результативності підприємства. Водночас EVA є показником, який тісно пов'язаний із бухгалтерським прибутком, що створює можливості використання їх як єдиної основи для прийняття стратегічних рішень.

У сучасній економіці превалює стратегічне управління бізнесом, яке потребує вимірювання не тільки фінансових результатів, продуктивності та інших традиційних параметрів господарської діяльності, які виступають основою прийняття поточних управлінських рішень. Практика поточного управління підприємством у сучасній економіці вимагає оцінки і аналізу результативності з проєкцією на забезпечення впровадженої стратегії.

Висновки та рекомендації з даного дослідження

Концептуальна спрямованість і базові засади управління, вимірювання та оцінки результативності діяльності сучасних суб'єктів економіки найдоцільніше вибудовувати на основі поєднання методик оцінки поточних результатів і вироблених підходах у системах стратегічного вимірювання. Ураховуючи складність сучасних економічних процесів, не прогнозованість їх результатів, показники поточної результативності все ж повинні домінувати у комбінації індикаторів та критеріїв результативності функціонування економічних суб'єктів.

В основу теорії результативності вітчизняні суб'єкти господарювання, ураховуючи збитковий характер їх діяльності та відсутність у національній економіці статистичної бази показників, необхідних для впровадження оцінно-аналітичних систем стратегічного управління, базовим індикатором найдоцільніше визначити показник економічної доданої вартості. У комбінації з іншими критеріями можна забезпечити вищий рівень об'єктивності встановлення результативності діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Яхонтова Е.С. 10 шагов для преодоления разрыва между объявленной стратегией и реальными процессами / Е.С. Яхонтова // Генеральный директор. – 2008. – №2. – С. 40–51.
2. Экономическая результативность деятельности предприятий: монография / А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, Я.В. Догадайло. – Х: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 144 с.
3. Олексюк О.І. Досвід використання систем показників в оцінці результативності діяльності підприємств / О.І. Олексюк // Вчені записки. Збірник наукових праць Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана. – 2009. – Вип. 11. – С. 119–132.
4. Поліщук Н.В. Науково-методологічні засади результативності функціонування сучасних економічних систем: автореф. дис. ... д.е.н.: спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / Н.В. Поліщук. – Вінницький національний аграрний університет, 2011. – 36 с.
5. Нівен П. Діагностика збалансованої системи показників: Підтримуючи максимальну ефективність / П.Р. Нівен. – [пер. з англ.; За наук. ред. М. Горського]. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. – 256 с.
6. Результати фінансово-економічної діяльності природних монополій: проблеми економічної оцінки та державного регулювання: [наукова монографія] / Г.І. Башнянин, І.Й. Яремко, П.О. Куцик, Н.М. Галазюк. – Л.: Видавництво Львівської комерційної академії, 2010. – 190 с.
7. Шотік Т.М. Оцінювання результативності діяльності інноваційної інфраструктури / Т.М. Шотік, М.Ф. Гончар // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – №714. – С. 459–466.
8. Критерії ефективності управління суб'єктами господарювання державного сектора економіки: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

9. Кучер Л.Ю. Науково–теоретичні основи формування прибутку в підприємствах / Л.Ю. Кучер // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково–виробничий журнал. – 2010. – №1. – С. 82–89.

10. Зеленська Ю.Г. Організація комплексної методики аналізу і прогнозування в системі управління фінансовими результатами діяльності підприємства / Ю.Г. Зеленська // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2006. – №2. – С. 263–267.

11. Ковбич Т.М. Аудит звітності про фінансові результати: організація та методика: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / Т.М. Ковбич. – Державна академія статистики, обліку та аудиту, 2009. – 22 с.

12. Супрунова І.В. Оцінка в моделюванні фінансових результатів суб'єкта господарювання / І.В. Супрунова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – №1 (10). – С. 79–82.

13. Костюченко В.М. Методологія й організація обліку і аналізу діяльності юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці: дис. ... док. екон. наук: 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / В.М. Костюченко. – Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», 2008. – 377 с.

І.С. ГОРДІЙЧУК,

аспірант, Науково–дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України

Державно–приватне партнерство як форма інституціональної взаємодії органів влади з бізнесом

У статті розглянуто особливості становлення системи державно–приватного партнерства в Україні, недоліки законодавства, що його регулює, та запропоновані шляхи їх усунення.

Ключові слова: державно–приватне партнерство, співробітництво, розподіл ризиків, бізнес, органи державної влади.

В статье рассмотрены особенности становления системы государственно–частного партнерства в Украине, выявлены недостатки законодательства, которое его регулирует, а также предложены пути их устранения.

Ключевые слова: государственно–частное партнерство, сотрудничество, распределение рисков, бизнес, органы государственной власти.

In this article we describe the features of the public–private partnership formation in Ukraine, weaknesses of the legislation, which regulates it, and offer ways to eliminate them.

Keywords: public–private partnership, cooperation, risk distribution, business and State bodies.

Постановка проблеми. Перед урядом будь–якої країни стоїть завдання вирішення ряду питань соціально–економічного характеру, включаючи дотримання інтересів громадян, забезпечення рівня доступу до суспільних потреб та їх задоволення, що впродовж багатьох років в Україні залишалося виключною сферою державних капіталовкладень. На даному етапі влада не здатна гарантувати самостійне виконання всіх поставлених нею собою цілей, враховуючи потребу у значних фінансових ресурсах, таким чином породжуючи необхідність залучення приватного капіталу та розв'язання проблемних аспектів за його участі.

З одного боку, існують об'єкти стратегічного характеру, які впливають на безпеку країни, в такому випадку повинні залишатися в її власності. З іншого боку, обмеженість бюджетних коштів веде до гальмування модернізації, погіршуючи якість товарів та послуг. Вирішенням такого протиріччя для органів влади є пошук нових інструментів для відновлення та удосконалення національної економіки.

Яскравим прикладом інституту, який дає змогу поєднувати можливості, що має держава, при цьому зберігаючи право власності за собою, та ефективний менеджмент з боку приватного сектору є «державно–приватне партнерство». Проте у порівнянні із зарубіжною практикою в Україні він має багато недоліків і не відповідає загально поставленим цілям такого інституціонального утворення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанню розвитку, впровадження та перспектив реалізації державно–приватного партнерства (надалі – ДПП) приділяють значну увагу багато вчених: В.Г. Варнавський, А.В. Клименко, В.А. Корольов, В.Н. Мочальников, В.А. Міхеев та ін.

Метою статті є дослідження особливостей впровадження державно–приватного партнерства в Україні.

Виклад основного матеріалу. Державно–приватне партнерство є перекладом терміну Public Private Partnership, який також можна зустріти як «приватно–державне партнерство», «публічно–приватне партнерство». Останнє, як правило, використовується в зарубіжній літературі як таке, що найбільш близько відображає зміст даної концепції. Термін «публічно–приватне партнерство» більш точно відтворює сутність відносин, оскільки як публічний партнер у зарубіжній практиці часто виступають не лише органи державної влади, а й органи місцевого