

**ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО
В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ
КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ**

У статті проаналізовано підходи публічно-приватного партнерства в контексті формування стратегії кластеризації в Україні та необхідність поєднання в єдиному правовому полі.

The article analyzes the approaches of public-private partnerships in the context of clustering strategy in Ukraine and the need to combine in a single legal framework.

Ключові слова: кластеризація, публічно-приватне партнерство (ППП), правове регулювання, партнерство держави і бізнесу, правова практика, стратегія економічного розвитку, мережевий бізнес, кластерна форма, кластерна модель.

Нині, в умовах фінансової кризи та триваючого спаду національної економіки, значно зростає вага ефективної політики, що сприяла б залученню якнайширшої інтелектуальної і ресурсної бази приватного сектору для розв'язання нагальних проблем відновлення позитивних темпів економічного зростання та недопущення зниження рівня життя населення, зокрема в частині тих сфер і умов життєдіяльності, які має і повинна в силу свого конституційного призначення забезпечувати держава.

Одним із сучасних напрямів розширення функцій та дій держави в забезпеченні економічного розвитку, що відповідає як інтересам держави так і інтересам приватного сектора, є формування в Україні відносин партнерства держави і бізнесу. Особливо це стосується об'єктів сфери соціальної відповідальності публічної влади – виробничої і соціальної інфраструктури, – які і надалі залишатимуться у власності держави і муніципалітетів внаслідок важливої соціальної ролі у задоволенні потреб населення та потребуватимуть дедалі

більших інвестиційних ресурсів для їх належного утримання і функціонування. Це підтверджується досвідом Європейського Союзу, де на фінансування інфраструктури витрачається щорічно близько 1 трлн дол. США. Протягом найближчих 20 років потреба в інвестиціях лише в енергетику складатиме, за підрахунками Європейської комісії, близько 1,2 трлн дол. США [16].

Існуючі наукові дослідження відносин публічно-приватного партнерства (далі – ППП) та практики їх застосування зосереджуються в основному на стандартному колі проблем, що стосуються численних визначень змісту партнерства, можливих моделей та сфер його реалізації, форм державної підтримки та контролю, визначення ризиків та механізмів управління ними тощо. Не посилаючись на вчених країн СНД, особливо Росії, де лише за 2010–2013 рр. було опубліковано більше тисячі монографій, статей та інших видань на тему партнерства, у тому числі кілька десятків авторефератів кандидатських дисертацій (бібліографія цих видань, підготовлена фахівцями Російської Національної бібліотеки, займає понад 50 аркушів [10]), варто зауважити, що цій темі присвячена значна кількість робіт вітчизняних вчених. З них слід згадати монографію О. Вінник «Проблеми правового регулювання корпоративних і партнерських відносин» (2010), монографію за ред. Т. Єфименко «Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки» (2012), монографію О. Сімсон «Правова модель публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері» (2013), останню за часом публікації монографію І. Запатріної «Публічно-частное партнерство: потенціал для розвиваючихся економік» (2013). До речі, на тему ППП публікуються роботи фахівців-практиків, наприклад, В. Ребок, старший партнер адвокатської компанії Arzinger, у 2010 р. опублікував вже друге видання книги «Державно-приватне партнерство в Україні».

Незважаючи на такий масив опублікованих наукових робіт, загально визнаним фактом є те, що досі немає усталеного юридичного визначення відносин партнерства як правової категорії (визначення партнерства як загального поняття певних форм співробітництва держави і бізнесу у документах ООН, Світового банку, ЄЕК, а також у публікаціях зарубіжних авторів не є юридичними визначеннями певних правовідносин як таких), відтак і немає предмету для

законодавчого регулювання.¹ Причиною цього, на нашу думку, є недостатній рівень досліджень інституту партнерства з точки зору правовідносин.

Варто відзначити, що саме Україна є чи не найпершою у світі державою, яка на загальнодержавному рівні (в даному випадку не повинні братися до уваги численні закони (67 законів) на тему державно-приватного партнерства, що були прийняті і досі приймаються багатьма суб'єктами Російської Федерації на своєму регіональному рівні) прийняла спеціальний закон про державно-приватне партнерство, поставивши тим самим у юридичній площині питання про необхідність визначення змісту відносин партнерства держави і бізнесу як особливих цивільно-правових відносин, що могли б бути врегульовані спеціальним законодавством. Незважаючи на це, в Україні досі немає належного правового регулювання у сфері партнерства держави і бізнесу.

На сьогодні партнерство є предметом досліджень вчених країн СНД лише як господарсько-управлінський феномен, причому такі дослідження виконуються переважно економістами та фахівцями у багатьох інших галузях (медицина, соціальний захист, хімія, екологія, технічні науки тощо). Водночас катастрофічно бракує фундаментальних юридичних публікацій, окрім кількох монографій та підручників вчених-юристів України та Росії, наприклад д.ю.н. О. Вінник та І. Спасибо-Фатєєва, к.ю.н. О. Сімсон (Україна), к.ю.н. А. Беліцкая та к.ю.н. В. Сазонов (Росія).

Це не могло не позначитися на правовому інституційному середовищі, яке досі є відокремленим від реальної економіки

¹ Слід зауважити, що у розвинених країнах світу, де реалізація проектів ППП успішно проводиться з середини 80-х років минулого століття, термін «публічно-приватне партнерство» використовується переважно як родове визначення будь-яких довгострокових проектів за участю держави в інтересах суспільства. При цьому відносини партнерства держави і бізнесу не інституціоналізовані юридично, як особливі цивільно-правові відносини, оскільки в цьому не має потреби – існуючий правовий механізм, інвестиційний клімат і культура дотримання чинних законодавчих приписів у сфері приватного права є достатніми для формування і реалізації будь-яких інвестиційних проектів за участю держави. У зв'язку з цим в жодній з таких країн немає спеціального законодавства про публічно-приватне партнерство, є лише окремі акти, що регулюють процеси ініціативи інвестиційних проектів за участю суб'єктів публічного і приватного права чи особливих умов їх завершення або фінансування з огляду на специфіку тієї чи іншої сфери їх реалізації. – Див. [6]

та існує саме по собі, адже і чинний Закон України «Про державно-приватне партнерство», і підзаконні акти, як в Україні, так і в інших країнах СНД, відображають лише «популярну» інтерпретацію під терміном «партнерство» існуючих давно моделей цивільно-правових відносин (концесія, оренда, спільна діяльність і навіть створення акціонерних товариств за участю держави [7] та приватизація [5], що, безумовно, є нонсенсом). При цьому ірраціональності додає повне ігнорування авторами таких «новацій» того, що всі відносини з приводу застосування вказаних форм господарської діяльності регулюються своїм спеціальним законодавством і жодних особливостей ані за предметом, ані за способом регулювання вони не набувають коли розглядати їх в площині ППП, за винятком того, що одна із сторін вказаних угод буде називатися приватним партнером та визначатиметься на конкурсних засадах (хоча конкурсні засади передбачені, наприклад, і концесійним законодавством [1, 2, 3, 4]). Прикладом подібного юридичного казусу є також правова практика Росії, зокрема введення у правовий обіг урядом Росії розпорядженням №672-р від 24.04.3013 р. нових «форм державно-приватного партнерства» – «контракт життєвого циклу», «довгострокова інвестиційна угода», «операторська угода», які є, по суті, лише певними видами цивільно-правових угод, що могли б укладатися і без таких рішень влади.

Очевидно, що для успішного втілення в життя ідея публічно-приватного партнерства має сформуватися не лише як економічна концепція, але й і як інституційно-правова категорія, як система суспільних відносин та інших інститутів для її реалізації.

Відносини партнерства, на нашу думку, мають бути виділені у певний особливий вид цивільно-правових відносин, які, в силу суті поняття «партнерство», не можуть бути загнані в рамки виключно позитивного права, а мають регулюватися нормами звичаєвого права, заснованого на договорі і взаємному вільному і непорушному дотриманні таких норм. Ця думка узгоджується, наприклад, з прагненням ряду відомих організацій на міжнародному рівні визначити певні стандарти щодо уніфікації відносин держави і бізнесу саме як партнерських. Так, 23–24 червня 2014 р. в Женеві

(Швейцарія) відбулася шоста сесія Групи фахівців з публічно-приватного партнерства ЄЕК ООН, на якій у практичній площині розглядалися питання розробки міжнародних стандартів у сфері ППП [9], а 3–4 березня 2014 р. у Відні відбувся колоквіум Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) з питань підготовки пропозицій щодо вдосконалення правової бази партнерства на міжнародному рівні для внесення їх до чергової Доповіді Комісії. Це конструктивний шлях формування середовища дійсно партнерських звичаєвих правил і процедур, подібних до *lex mercatoria* чи УНІДРУА.

Забезпечення юридичної визначеності відносин партнерства влади і бізнесу в рамках норм звичаєвого права та договірних відносин дозволить надалі створювати системні правові зв'язки між учасниками партнерства, зокрема, на засадах цивільно-правових договорів в рамках ППП. Іншими перспективними формами таких правових зв'язків, як стверджують деякі дослідники, можуть бути корпоративні відносини. Так, у вищезгаданій монографії д.ю.н. О. Вінник пропонується інституціонування відносин публічно-приватного партнерства у корпоративних формах організації бізнесу, як правило у формі акціонерних товариств. Проте, на нашу думку, корпоративні інститути (акціонерні та інші види господарських товариств) не можуть розглядатися як організаційно-правові форми партнерства, оскільки партнерство – це договірні відносини рівних за статусом публічних і приватних партнерів – учасників угоди, в той час як корпоративні відносини регулюються нормами корпоративного права та не є договірними.

В контексті розбудови стратегії економічного розвитку України слід звернути увагу на сутнісні особливості договірних відносин в рамках партнерства, що надалі дозволить обрати для них належну організаційну та правову форму. Однією з таких особливостей уявляється системність відносин партнерства. Практика проектного менеджменту свідчить, що будь-який значний інфраструктурний проект не може бути реалізований без системного підходу як у його плануванні (визначенні складових, обсягів, видів, змісту та послідовності робіт, фінансового плану проекту тощо), так і у організації здійснення плану проекту, зокрема у залученні всіх

потенційно причетних до реалізації проекту суб'єктів господарювання та координації їх діяльності у напрямі досягнення мети проекту. Тому, на нашу думку, визначення можливих ефективних організаційно-правових форм організації виконання проектів ППП є визначальною умовою поширення і розвитку цього інституту управління економікою як на загальнодержавному, так і на місцевому рівні.

З огляду на зміст публічно-приватного партнерства як багаторівневої і різнопланової системи договірних відносин з приводу формування (розробки) та здійснення певного проекту ППП найбільш прийнятними, на нашу думку, є договірні мережеві структури (альянси), що об'єднують всіх учасників такого проекту. Серед відомих на сьогодні договірних форм кооперації та координації зусиль різних учасників задля досягнення спільної мети найбільш прийнятними і ефективними, випробуваними в успішній практиці багатьох країн і найбільш поширеними у світі мережевими структурами є кластери.

Вчені і практики стверджують, що саме кластеризація є на сьогодні належною стратегією економічного розвитку, тим новим інструментом договірної взаємодії певного кола учасників спільного проекту, який може забезпечити не лише успішне його здійснення, але й досягти емерджентності відносин в межах кластера як системи завдяки його цілісності, тобто таких властивостей, які не притаманні його складовим – кожному із учасників кластера [12, с. 671]. Адже кластер інституціоналізується як цілісна виробнича мережа шляхом формування внутрішніх організаційних, виробничих, цивільно-правових та інших відносин та може розглядатися в силу цього як складна система, зі своєю структурою та синергією. Крім того кластери, на відміну від звичайних ділових мереж, об'єднують значно ширше коло учасників, насамперед інститути підтримки, виробничі і комерційні структури, серед яких виробники, постачальники компонентів (проміжної продукції), дистриб'ютори, а також, що є важливим в контексті нашого дослідження, місцеві і центральні органи виконавчої влади. [14, с. 96]

Кластерна концепція базується на поєднанні теорії економічного розвитку і практики міжфірменної кооперації у формі мережових структур та інших форм колективної

поведінки учасників ринку. Кластерна модель регіональної економіки була обґрунтована А. Маршаллом ще наприкінці XIX століття у його відомій роботі «Принципи економіки» [17]. В подальшому вона була уточнена і адаптована до сучасних умов ведення бізнесу М. Портером у його відомій статті «Національна конкурентна перевага» [18], в якій викладена його відома теорія «ромбу», що є не лише інструментом для менеджерів, але й головним чином заснований на макроекономіці підхід до економічного розвитку для форм управління, який тісно пов'язаний з фактичною конкуренцією.

За своєю організаційно-правовою природою кластери розуміються як об'єднання кількох суб'єктів господарювання для досягнення спільної мети шляхом координації і взаємодоповнення власних зусиль та використання технологічно пов'язаних ресурсів на договірній основі. За істотними ознаками і змістом діяльності кластери, за визначенням М. Портера, – це «сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств по стандартизації, торговельних об'єднань), які в певних сферах конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу» [11, с. 256]. Як далі зазначає М. Портер, «забезпечуючи основу надзвичайного конкурентного успіху в окремих сферах бізнесу, кластери виступають яскраво вираженою особливістю будь-якої національної, регіональної і навіть столичної економіки. Особливо в державах з найбільш розвиненою економікою» [11, с. 256].

В Україні дослідженням нових мережевих систем організації господарської діяльності присвячено багато робіт таких відомих і авторитетних вчених як В. Геєць, А. Гриценко, В. Сіденко, С. Соколенко, О. Білорус, М. Войнаренко, А. Гальчинський, Я. Жаліло, А. Філіпенко та багато інших. Крім того проблеми формування нових виробничих систем в умовах глобалізації були і залишаються одними із актуальних на різних міжнародних форумах і науково-практичних конференціях.

Слід зазначити, що найбільш вагомий внесок у науку і практику кластеризації в Україні вніс відомий вітчизняний вчений-економіст у галузі виробничих систем і кластеризації Станіслав Соколенко, який збагатив поняття кластера сучасною ідеєю мережевого бізнесу та узагальнив кращий світовий досвід кластеризації. Свій науковий доробок він значною мірою реалізував на практиці як представник Організації з промислового розвитку ООН (ЮНІДО) в якості координатора програм технічної допомоги ООН таким країнам як Індія, Китай, В'єтнам, Південна та Північна Корея, країни Східної Європи. За визначенням С. Соколенка «кластер або мережева промислова група – це група близьких, географічно взаємопов'язаних компаній і організацій, що співпрацюють з ними, які спільно діють в певному виді бізнесу і характеризуються єдністю напрямів діяльності і взаємодоповненням один одного» [13, с. 19; 14, с. 59].

З ім'ям С. Соколенка пов'язана й історія формування кластерних систем в Україні, яка бере початок з 1998 р., коли у Хмельницькій області спільними зусиллями вчених, влади, торгово-промислових палат і бізнесу було започатковано роботу по створенню перших кластерів – швейного, будівельного, агропромислового. Певне продовження ця ініціатива отримала в Вінницькій, Тернопільській, Запорізькій області та, особливо, на території Кримського півострова.

Однак на сьогодні кризовий стан економіки України не сприяє подальшому поширенню ідей кластеризації, а діючим кластерам доводиться долати значні труднощі, пов'язані, насамперед з тим, що держава досі повністю ігнорує проблеми їх розвитку, незважаючи на беззаперечний позитивний вплив кластеризації на відновлення економічного зростання, про що свідчить досвід тих країн, де кластери підтримуються державою.

Нині серед розвинених країн немає жодної, в якій би не були широко представлені кластерні системи у різноманітних сферах національного господарства. Суттєву позитивну роль відіграла реалізація концепції кластеризації у перехідних економіках восьми країн Східної і Центральної Європи (т.з. країн «Нової Європи»), що істотно сприяло їхньому вступу до

Європейського Союзу.² Більше того, значного поширення у світі набули кластери і транскордонного співробітництва, у вирішенні різними країнами зі спільними кордонами різних життєво важливих проблем, насамперед спільного використання природних ресурсів і охорони довкілля.

Як зазначає М. Портер, ідея кластера являє собою новий підхід до бачення національної економіки, економіки регіону чи міста, а також вказує на нові ролі компаній, урядів та інших організацій, що прагнуть до підвищення конкурентоспроможності. При цьому «кластери формують також нову роль урядів», пріоритетним напрямом роботи яких має стати «усунення перепон для розвитку і вдосконалення існуючих та новоутворених кластерів» [11, с. 257], що являють собою не лише рушійну силу у залученні інвестицій, але й утворюють базу, на якій може (і навіть повинен, на думку М. Портера) відбуватися діалог нового типу між фірмами, урядовими структурами та іншими організаціями (університети, організації по співробітництву та сервісні компанії тощо). Причому в умовах посилення світової конкуренції роль держави зростає по мірі зміщення конкурентної основи в сторону надбання і засвоєння нових знань. [11, с. 206]

Доцільність застосування концепції кластеризації для організації виконання проектів і угод, що формуються в рамках партнерства держави і приватного сектору, обумовлена і сучасними світовими тенденціями (які до речі сприяють масовому поширенню кластерів у багатьох країнах та є символами менеджменту ХХІ століття) переходу від управління підприємницькими структурами, заснованого на конкуренції, до синергетичних методів управління господарськими процесами, орієнтованих на співробітництво, узгоджену координовану взаємодію і кооперацію (навіть між суб'єктами, що залишаються конкурентами в інших сферах бізнесу). [15, с. 226]

² Наприклад, на базі принципів Центральної Європейської Ініціативи (С.Е.І.) з 1999 р. через програму LEED (Local Economic and Employment Development) виконувався проект по розвитку кластерної моделі в п'яти країнах Вишеградської групи (Угорщина, Польща, Словачія, Словенія, Чехія). Див. [14, с.291]

Викладене свідчить про те, що на сьогодні потенціал такої форми організації бізнесу як кластерні (мережеві) формування є досить високий, вона дозволяє ефективно управляти ризиками, що пов'язані з глобалізацією і залученням інвестицій, та є визнаним у світі інструментом синергетичного управління господарськими системами і проектами, у тому числі сформованими на засадах публічно-приватного партнерства.

При цьому, повертаючись до питання належної інституційно-правової визначеності відносин партнерства, слід зазначити, що успіху в цій сфері неможливо досягти без розробки і прийняття державою стратегічних концептуальних документів з приводу розвитку і підтримки адекватних таким відносинам форм організації здійснення відповідних проектів і угод, що укладатимуться в рамках партнерства. На сьогодні у законодавстві України, незважаючи на поодинокі згадування терміну «кластерна форма», «кластерна модель» в окремих документах стратегічного змісту, відсутнє законодавче визначення кластера, та, відповідно, не створене належне правове середовище для формування і функціонування кластерів.

Очевидно, що будь-яка ділова ідея, яка б вона не була потенційно продуктивною, може «плодоносити» лише за умови, що вона матиме не лише крону, але й міцне коріння. З огляду на викладене вище, таким «корінням» для організації спільної господарської діяльності держави і бізнесу в Україні можуть і повинні стати саме кластери. Тобто існує нагальна необхідність прийняття відповідних нормативно-правових актів, які б визначали напрями і засади стратегії кластеризації в Україні.

Можна з упевненістю стверджувати, що поєднання в одному правовому полі інституту партнерства та кластера дозволить не лише розширити організаційну базу проектів ППП, але й може надати певної позитивної динаміки процесам розвитку кластеризації в Україні. Адже кластери можуть стати перспективною формою організації діяльності по здійсненню проектів ППП, а останні, в свою чергу, сформуєть публічний попит на створення кластерів та сприятимуть формуванню і реалізації стратегії кластеризації.

Коли взяти до уваги, що до складу кластерів можуть входити і суб'єкти публічного права (органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування), то стає очевидним, що в даному випадку суб'єктний склад кластерів відповідає суб'єктному складу учасників проектів ППП. Це підтверджує можливість застосування кластеризації до проектів партнерства, але з урахуванням при побудові кластерних договірних відносин особливостей і специфіки реалізації проекту та умов угоди про партнерство. Мається на увазі те, що кластеризація проекту ППП може відбуватися лише у форматі дворівневої моделі, де перший рівень – це договірні відносини саме партнерства між його учасниками, в яких істотними елементами є умови угоди про партнерство та норми звичаєвого права, а другий рівень – це договірні відносини по створенню відповідного кластера, що формуються між утвореним партнерством (учасниками партнерства чи уповноваженим ними партнером) та суб'єктами господарювання, які залучаються до реалізації проекту ППП. До речі, така модель узгоджується з результатами ряду наукових досліджень, що обґрунтовують умови виникнення кластерів [8, с. 130].

На жаль, на сьогодні дослідження проблем застосування концептуальних засад кластерної організації бізнесу у проектах ППП, як і проблем впливу розвитку інституту партнерства на вдосконалення кластерних форм підприємництва практично відсутні, хоча порізно питанням кластеризації чи партнерства держави і бізнесу присвячені, як зазначалося вище, значні за чисельністю публікації іноземних і вітчизняних вчених. Такі дослідження уявляються вельми актуальними з огляду на викладені вище обставини, особливості і недоліки економічної політики та правової системи України.

Розглянуті вище два інститути – кластери і публічно-приватне партнерство – є взаємодоповнюючими і стратегічно важливими для виходу країни з кризи і налагодження конкурентоспроможного виробництва та реформування на сучасній технологічній базі об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, надання соціальних послуг.

Результати досліджень дають підстави стверджувати, що кластеризація проектів ППП може розширити традиційні

сфери застосування партнерства за рахунок науково-інноваційної діяльності, особливо у галузі енергозбереження та альтернативних джерел енергії, фізики та хімії нанотехнологій, систем сучасного зв'язку та електронної обробки інформації, мікроелектроніки та технологій захисту і відновлення природних ресурсів, зокрема в площині транскордонного співробітництва та поведження з промисловими і побутовими відходами, а також у сфері розвитку інфраструктури супроводу проектів ППП (аутсорсингові, консалтингові структури, бізнес-центри при торгово-промислових палатах, регіональні проектно-інноваційні центри при академічних інститутах і вищих навчальних закладах).

На найближче майбутнє і, ймовірно довгострокову перспективу, слід очікувати, що в Україні, відповідно до світових тенденцій, зміщуватиметься центр тяжіння економічної політики з макро- на мікрорівень, що в умовах очікуваної децентралізації функцій держави та територіальної організації влади значно підвищує роль територій як основи розвитку кластерів та вагомість кластерних ініціатив відповідних органів місцевого самоврядування. Водночас, з урахуванням посилення конкурентної боротьби на світових ринках та впливу на національну економіку регіональних інтеграційних процесів у зв'язку з імплементацією Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, уряд вже сьогодні зіткнувся віч-на-віч з проблемою пошуку нових шляхів та продуктивних стратегій економічної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності країни. Вбачається, що публічно-приватне партнерство в Україні незабаром набуде додаткового імпульсу і перейде на нову стадію своєї реалізації, коли органи місцевого самоврядування отримають нові значні повноваження як щодо сфер відання, так і стосовно обсягу владних функцій у зв'язку із започаткованими в Україні процесами децентралізації влади згідно з Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. №333-р.

Стратегії економічного розвитку регіонів країни та їх конкурентоспроможності, вирішення проблем місцевої інфраструктури можуть ефективно здійснюватися тоді, коли в

руках місцевих громад будуть інструменти формування мережеских територіально-виробничих та сервісних структур у всіх галузях місцевого господарства, у т.ч. у галузях соціальної відповідальності влади, де ділова активність ініціюватиметься насамперед органами місцевого самоврядування на засадах публічно-приватного партнерства.

Окремий аспект розвитку партнерства держави і приватного сектору на регіональному і місцевому рівнях стосується виконання проектів (програм) транскордонного співробітництва, фінансування яких згідно із Законом України «Про транскордонне співробітництво» здійснюється за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів на відповідний рік, а також інших джерел, не заборонених законом, зокрема коштів приватного сектора та міжнародної технічної допомоги, кредитів міжнародних фінансових організацій. Майбутнє розширення кола повноважень органів місцевого самоврядування стане певним каталізатором активізації роботи у сфері транскордонного співробітництва.

У зв'язку з цим потребуватимуть певної підтримки організаційно-правові форми спільної діяльності органів місцевого самоврядування та приватного сектора, які можуть застосовуватися відповідно до Протоколу №3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями стосовно об'єднань єврорегіонального співробітництва (ОЕС), що набрав чинності для України з 1 березня 2013 р. Метою таких об'єднань є заохочення, підтримка та розвиток в інтересах населення транскордонного та міжтериторіального співробітництва між їх членами у сферах спільної компетенції та відповідно до повноважень, установлених згідно з національним законодавством відповідних держав. Таке співробітництво може здійснюватися на засадах ППП у формі відповідних інвестиційних та сервісних проектів за участю публічних і приватних суб'єктів, реалізація яких могла б забезпечуватися у межах сформованих тимчасових (на строк життєвого циклу проекту) кластерних мереж учасників партнерства та інших, залучених ними до проекту і зацікавлених в проекті, місцевих фірм і організацій. Це, на нашу думку, сприяло б ефективному використанню ресурсів проекту та підвищенню рівня його

керованості порівняно із тим, коли б він виконувався лише учасниками угоди про партнерство, за рахунок синергетичного ефекту кластерної форми організації спільної господарської діяльності.

Отже, підсумовуючи викладене, можна стверджувати про необхідність поєднання в єдиному правовому полі таких складних та різнопланових суспільно-економічних інститутів, як публічно-приватне партнерство та кластеризація в якості його можливої організаційно-правової форми. З огляду на економічну та політичну ситуацію в країні слід ретельно доопрацювати чинні і розробити нові правові та доктринальні засади існування і реалізації договірних відносин партнерства держави та бізнесу з урахуванням сучасних міжнародних стандартів та досвіду зарубіжних країн. Стратегія впровадження кластерної форми реалізації проектів публічно-приватного партнерства має стати інноваційним напрямом розвитку економіки України, зокрема в контексті розширення повноважень місцевих громад та залучення всебічної міжнародної технічної допомоги.

Бібліографія

1. Закон України «**Про державно-приватне партнерство**» від 1 липня 2010 р. № 2404-УІ (із змінами).

2. Закони України «**Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності**» від 8 липня 2011 р. № 3687-VI (із змінами).

3. Закон України «**Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг**» від 14 грудня 1999 р. № 1286-XIV (із змінами).

4. Закон України «**Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності**» від 21 жовтня 2010 р. № 2624-VI (із змінами).

5. Варнавский В. **Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии**/Вестник ИЭ РАН. – 2009. – № 3, № 4.

6. Варнавский В. **Документ зашел в тупик**//Российская Бизнес-газета: Государственно-частное партнерство, № 944 от 22 апреля 2014 г. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.rg.ru/gazeta/rbg-partner/2014/04/22.html>

7. Вінник О. **Корпоратизація як модель інституційного державно-приватного партнерства**//Право і громадянське суспільство. – 2012. – № 1. – с. 15–21.

8. Войнаренко М. П. Кластеры в институциональной экономике: монография. – СПб: АНО ИПЭВ, 2013. – 496 с.

9. Електронний ресурс]. – Доступний з: < <http://www.ukrppp.com/ru>>

10. Евразийский международный научно-аналитический журнал. **Проблемы современной экономики**, №№ 2–3, 2013. [Електронний ресурс]. – Доступний з < <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4604>>

11. Портер М. **Конкуренция**. – М. : Издат. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

12. **Математика и кибернетика в экономике** /Под ред. Акад. Н. П. Федоренко. – М. : Экономика, 1975. – 700 с.

13. Соколенко С. І. **Кластеры в глобальной экономике**. – К. : Логос, 2004. – 848 с.

14. Соколенко С. И. **Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры**: Укр. Контекст. – К. : Логос, 2002. – 647 с.

15. **Новые подходы и методы обеспечения устойчивого развития предпринимательских структур**: Теория организации, самоорганизации и управления: Монография / Под ред. В.И.Подлесных. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 304 с.

16. European Commission, «**The Green Paper Energy**», Directorate General for Energy and Transport, accessed on April 7, 2006.

17. Marshall A. **Principles of Economics**. 9th Edition. – London, New York, Macmillan for the Royal Economic Society, 1961.

18. Porter M. **The Competitive Advantage of Nations**, 11th Edition with new introduction by the author, Macmillan Press Ltd, London, 1998.

Рецензент: д.е.н., професор Павлов В.І.