

КОМПОНЕНТИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Дар'я Вороніна-Пригодій,

науковий співробітник лабораторії зарубіжних систем професійної освіти і навчання Інституту професійної освіти НАПН України, Київ, Україна

<https://orcid.org/0000-0003-0545-1727>

Анотація. Компонентами публічно-приватного партнерства в країнах Європейського Союзу є мотиви, управління та структура, механізм партнерства. Встановлено, що мотиви створення альянсів у приватного сектора та публічного є відмінними. Для публічно-приватного партнерства характерним є зсув акцентів від ієрархічного управління до мережевого. Відповідно, управління складається з самоорганізаційних та міжорганізаційних мереж. Визначено що основу механізму партнерства становлять легітимність альянсу та розбудова довіри між партнерами.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство (ППП), компоненти PPP, принципи управління партнерством, легітимність партнерства, розбудова довіри партнерів.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP COMPONENTS IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES

Daria Voronina-Pryhodii,

Researcher of the Laboratory of Foreign Systems of Vocational Education and Training of the Institute of Vocational Education of NAES of Ukraine, Kyiv, Ukraine

Abstract. The components of public-private partnership in the European Union are motives, management, structure, and the mechanism of partnership. It has been established that the motives for creating alliances are different for the private sector and the public sector. Public-private partnership is characterised by a shift in emphasis from hierarchical to network management. Accordingly, management consists of self-organisational and inter-organisational networks. It is determined that the basis of the partnership mechanism is the legitimacy of the alliance and building trust between partners.

Keywords: public-private partnership (PPP), components of PPP, principles of partnership management, legitimacy of partnership, building trust of partners.

Посилення глобальної конкуренції на ринку освітніх послуг змушує заклади професійної (професійно-технічної) освіти здійснювати пошук нових способів удосконалення своєї матеріально-технічної бази та освітніх програм відповідно до запитів роботодавців, що призводить до появи широкого спектру управлінських механізмів, включаючи державне приватне партнерство. Актуальність європейського досвіду розвитку публічно-приватного партнерства (ППП) для національної системи професійної освіти визначається розширенням євроінтеграційних процесів у цій області. Європейські країни мають вже сорокарічний досвід, оскільки, починаючи з 1980-х років, PPP підтримується міжнародними організаціями, такими як Світовий банк та ОЕСР. (Вороніна-Пригодій & Кравець, 2022, с. 57).

ППП було розгорнуте як механізм для вирішення проблем економічної ефективності надання державної освіти. Концепція ППП в освіті зазнали значного впливу з боку транснаціональних підприємств та міжнародних організацій. Сьогодні ППП розглядається як альтернативний спосіб управління для вирішення складних суспільних проблем, який залучає приватний сектор до надання більшої політичної, економічної та правової підтримки закладам освіти (Verger, 2012).

Партнерство – це не просте підприємство. Перед партнерами в альянсі постають виклики, щоб досягти очікуваних результатів. Ці виклики включають збалансування ефективності та залучення бенефіціарів. Існуючі дослідження ППП в основному зосереджені на лідерстві, спільному баченні та розбудові довіри з акцентом на управлінні та розробці структури партнерства (Cullen et al., 2000).

Основою виникнення ППП є *мотиви*. Політики схильні розглядати альтернативні варіанти, коли існуючі не можуть вирішити соціальні проблеми, які вважаються кризовими. Для фірм рушійною силою є впевненість, що партнерство допоможе їм отримати необхідні ресурси, або якщо фірми з сильними соціальними позиціями можуть капіталізувати свої активи. Крім того, фірми зацікавлені у партнерстві, якщо вони перебувають у вразливих стратегічних позиціях. Ці позиції зумовлені або висококонкурентним промисловим середовищем, або новими галузями де першопроходьці намагаються впроваджувати технічні стратегії. Крім того, фірми формують альянси, коли їх очолює топ-менеджмент із сильними соціальними характеристиками, такими як досвід і хороші зв'язки (Bryson et al., 2006).

Центральним компонентом при утворенні ППП є система «*управління та структура*». Для ППП характерним є зсув акцентів від ієрархічного управління до мережевого управління. З цієї точки зору, управління складається з самоорганізаційних, міжорганізаційних мереж. Ці мережі характеризуються (Bevir & Rhodes, 2003, p. 53):

по-перше, взаємозалежністю між організаціями (зміни в ролі держави означають, що кордони між державним, приватним та волонтерським секторами зміщуються і стають непомітними);

по-друге, між членами мережі триває постійна взаємодія, викликана необхідністю обмінюватися ресурсами та узгоджувати цілі;

по-третє, взаємодія між партнерами ґрунтується на довірі та регулюється правилами, які обговорюються та узгоджуються учасниками мережі;

по-четверте, мережі мають значний ступінь автономії від держави (вони не підконтрольні державі, а самоорганізуються).

ППП потребує спеціальної підтримки для керівництва операціями, комунікації та координації із залученням корпорацій. Сучасна концепція партнерства спрямована на перехід від контролю з боку зацікавлених сторін до спільних рішень і складних адаптивних систем. Для цього управління партнерством має базуватися на наступних принципах (Bovaird, 2004):

1) спільна підзвітність та прийняття рішень між партнерами та мережами (для досягнення цієї мети необхідно орзвивати довіру та зміцнювати потенціал, щоб партнери в мережі ППП мали змогу діяти відповідно до очікуваних ролей);

2) узгоджені та інтегровані цілі й плани між партнерами (рекомендується посилити спільні довгострокові цілі та узгодити їх із заходами, що реалізуються зацікавленими

сторонами в рамках партнерства – такий підхід допоможе підкреслити довгостроковість взаємодії, а не короткострокові результати);

3) зосередженість на спільній роботі партнерів, а не на чіткому розподілі обов'язків між суб'єктами;

4) спільне управління стратегічними змінами (всі партнери спільно розроблять процес управління змінами, які очікуються в партнерстві або мережі).

Важливим компонентом є *механізм партнерства*.

Якщо відносин між партнерами не існувало, то партнерство, як правило, розвивається повільно і починається із взаємодії, яка не вимагає особливої довіри. Тому легітимність і розбудова довіри вважаються важливими факторами в процесі партнерства.

Поняття легітимності розкривається як сприйняття членами мережі того, що дії, діяльність і структура партнерства є бажаними і доцільними. Існує три критичні виміри мережевої легітимності (Human & Provan, 2000):

– мережа як форма (важливо, щоб форма мережі була загальноновизнаною, законодавчо визнаною);

– мережа як суб'єкт (наступним етапом легітимації мережі є розвиток для того, щоб її визнали з ідентичністю) – на цьому етапі завдання полягає в тому, щоб звернутися до нових партнерів та існуючих альянсів за підтримкою. (результати дослідження показали, що провідна організація відіграє вирішальну роль як адміністративна організація у залученні підтримки з боку альянсів);

– мережа як взаємодія (відносини між партнерами мережі повинні бути встановлені і постійно підтримуватися) – готовність членів мережі взаємодіяти і підтримувати норму співпраці впливає з усвідомлення вигоди для них самих і для мережі в цілому.

Партнери будують довіру, постійно обмінюючись інформацією та досвідом. Коли сторони довіряють одна одній, вони поділяють взаємну впевненість у тому, що інші не скористаються несприятливим відбором, моральним ризиком, затримкою або будь-якими іншими вразливими місцями, які можуть існувати в конкретному обміні.

Побудова довіри та зобов'язань залежить від того, як партнери подають сигнали довіри. Такі сигнали включають перевершення очікувань партнерів, виконання відповідних завдань у кількості та якості, як було обіцяно, обмін інформацією, послідовний обмін досвідом та ресурсами, а також розвиток відносин. Сигнали довіри є важливим процесом у зміцненні довіри при взаємодії з партнерами. Ставлення до партнерів з відкритістю, гнучкістю, справедливістю та розсудливістю вважається важливим для зміцнення довіри (Klimas et al., 2022).

Отже, основними компонентами публічно-приватного партнерства в країнах Європейського Союзу є мотиви, управління та структура, механізм партнерства.

Список посилань

Вороніна-Пригодій, Д. & Кравець, С. (2022). Регіональні особливості європейської системи державно-приватного партнерства у сфері професійної (професійно-технічної) освіти. *Professional Pedagogics*, 1 (24), 56-63. <https://doi.org/10.32835/2707-3092.2022.24.42-50>

- Verger, A. (2012). Framing and Selling Global Education Policy: The Promotion of Public-Private Partnerships for Education in Low-Income Contexts. *Journal of Education Policy*, 27 (1), 109-130. <http://dx.doi.org/10.1080/02680939.2011.623242>
- Cullen, J. B., Johnson J. L., & Sakano, T. (2000). Success through Commitment and Trust: The Soft Side of Strategic Alliance Management. *Journal of World Business*, 35 (3), 223-240. [https://doi.org/10.1016/S1090-9516\(00\)00036-5](https://doi.org/10.1016/S1090-9516(00)00036-5)
- Bryson, J. M., Crosby, B. C., & Stone, M. M. (2006). The Design and Implementation of Cross-Sector Collaborations: Propositions from the Literature. *Public Administrative Review*. 66 (1), 44-55. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6210.2006.00665.x>
- Bevir, M., & Rhodes, R. A. W. (2003). *Interpreting British Governance*. London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203135914>
- Bovaird, T. (2004). Public-Private Partnerships: From Contested Concepts to Prevalent Practices. *International Review of Administrative Sciences*, 70 (2), 199-215. <http://dx.doi.org/10.1177/0020852304044250>
- Human, S. E., & Provan, K. (2000). Legitimacy Building in the Evolution of Small Firm Multilateral Networks: A Comparative Study of Success and Demise. *Administrative Science Quarterly*, 45 (2), 327-365. <https://doi.org/10.2307/2667074>
- Klimas, P., Sachpazidu, K., Stańczyk, S., Nadolny, M., Grześkowiak, A., & Stanimir, A. (2022). The configuration of inter-organizational relationship features in the life cycle perspective. *Journal of Organizational Change Management*, 35 (6), 846-867. <https://doi.org/10.1108/JOCM-04-2022-0118>