

Олеся Шумська

ДОСВІД РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

У статті досліджується досвід передових країн світу щодо розвитку публічно-приватного партнерства, а також висвітлюються сфери застосування таких партнерських відносин у країнах, що розвиваються. Проаналізовано причини розвитку такого партнерства, його характерні риси та форми. Висвітлюються можливості використання публічно-приватного партнерства для втілення важливих проектів у нашій країні.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство; закордонний досвід; приватна фінансова ініціатива; комунальна та транспортна сфери; фінансові ресурси.

Olesia Shumskaiа

EXPERIENCE OF DEVELOPMENT OF PUBLICLY-PRIVATE PARTNERSHIP IS IN LEADING COUNTRIES OF THE WORLD

In the article experience of front-rank countries of the world is investigated in relation to development of publicly-private partnership, and also application of such partner relations domains are illuminated in countries that develop. Reasons of development of such partnership, his personal touches and forms, are analysed. Possibilities of the use of publicly-private partnership are illuminated for embodiment of important projects in our country.

Keywords: publicly-private partnership; foreign experience; private financial initiative; communal and transport spheres; financial resour

Олеся Шумская

ОПЫТ РАЗВИТИЯ ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ВЕДУЩИХ СТРАНАХ МИРА

В статье исследуется опыт передовых стран мира относительно развития публично-частного партнерства, а также освещаются области применения таких партнерских отношений в странах, которые развиваются. Проанализированы причины развития такого партнерства, его характерные черты и формы. Освещаются возможности использования публично-частного партнерства для воплощения важных проектов в нашей стране.

Ключевые слова: публично-частное партнерство; заграничный опыт; частная финансовая инициатива; коммунальная и транспортная сферы; финансовые ресурсы.

Постановка проблеми

У теперішній час в нашій країні головні зусилля Президента та уряду спрямовані на підвищення соціальних стандартів для населення, подолання технологічного відставання України від розвинених країн, що неможливо без якісного переходу на новий рівень виробництва, досягнення високої конкурентоспроможності продукту в різних сферах. Розвиток української економіки неможливий без розвитку відповідного інфраструктурного забезпечення. Як свідчить історичний досвід і сучасність розвинених країн та країн, що стрімко розвиваються, найбільш ефективним механізмом досягнення поставленої мети є публічно-приватне партнерство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Багато вітчизняних науковців, таких як І. К. Бондар, М. Ю. Авксентьев, Т. І. Безверхнюк, О. М. Гавриш, В. Демішкан, Н. Г. Діденко, С. Ф. Єрмілов, П. В. Захарченко, Н. О. Котова, В. А. Кулик, О. В. Моліна, С. Підгаєць, О. М. Полякова, В. Стрельцов, С. А. Ушацький, Л. Чередніченко, а також закордонних вчених – О. С. Белокрилова, В. Г. Варнавський, М. В. Вілісов, Л. І. Сфімова, В. А. Міхєєв, В. І. Якунін, Р. Вебб, Д. Пулл, – вивчали види та основні ознаки державно-приватного партнерства.

Як відзначають дослідники, сам термін «державно-приватне партнерство» є калькою з англійської мови. У нашій роботі ми користуємось прийнятим за кордоном терміном «публічно-приватне партнерство», оскільки такий термін широко вживається вітчизняними дослідниками. «Відповідно до визначення Європейської Комісії, запропонованого у 2003р., публічно-приватне

партнерство можна охарактеризувати як передання приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися публічним сектором» [1, с. 80].

Метою даного дослідження є аналіз досвіду розвинених країн у сфері публічно-приватного партнерства, напрямків його застосування та можливих перспектив для нашої країни.

Публічно-приватне партнерство виникло у найбільш розвинених капіталістичних країнах у відповідь на три ключові невдачі публічного сектору в наданні послуг та товарів. По-перше, публічний сектор не оцінював або не міг належним чином впоратись з ризиками та не враховував часову вартість грошей, що призводило до перевищення бюджету проектів. По-друге, планування з боку публічного сектору було занадто короткотерміновим та зосереджувалося на очевидних витратах капіталу, не враховуючи подальші витрати на експлуатацію, утримання та відновлення об'єктів. У деяких випадках уряди вдавались до ППП тільки з метою бути впевненими, що подальші фінансові кошти будуть надані у разі виникнення потреби. По-третє, у недавньому минулому ППП розвинулись тому, що згідно з вимогами парламентів та громадськості, багато урядів повинні були звітувати про повне використання бюджетних надходжень у рік отримання таких надходжень. Це

Виклад основного матеріалу

означало, що проекти затримувались до повної наявності потрібних фінансових ресурсів.

В різних країнах світу існує доволі широкий спектр форм співпраці в рамках ППП. У деяких країнах поняття ППП співвідноситься виключно з концесією, в інших – передбачає будь-яку форму аутсорсингу та спільних підприємств, створених публічним та приватним секторами [3]. Факти свідчать, що частіше застосовується вужчий підхід, коли ППП розглядається як рівноправне взаємовигідне співробітництво між державою і приватним бізнесом в процесі облаштування інфраструктури й надання публічних послуг за умови розподілу ризиків та відповідальності.

Однією з перших країн, у якій було запроваджено практику застосування наявних моделей державно-приватного партнерства, є Велика Британія. У цій країні застосування моделей ППП почало розвиватися з реалізації проектів національного значення (наприклад, спорудження тунелю під Ла-Маншем, будівництво залізничних колій). ППП розглядалось як альтернатива приватизації, а саме як спосіб залучення умінь, знань та ресурсів бізнес-структур до сектору бюджетних послуг. Фактично, перший досвід Великої Британії у сфері ППП було отримано в 1981 році, а саме під час будівництва лондонських доків на основі нерегульованого і соціально орієнтованого підходу до політики планування. У 1992 році Британським урядом було створено «Приватну фінансову ініціативу – ПФІ» (Private Finance Initiative – PFI) з метою розвитку більш якісної та ефективного сфери надання суспільних послуг, а також розширеного залучення приватного сектору до надання суспільних послуг [2, с. 299].

Кожного року у Великій Британії укладається близько декількох десятків договорів у рамках державно-приватного партнерства. У 2009–2010 рр. лівова частка проектів ППП в Об'єднаному Королівстві припадала на сферу державних медичних послуг. Галузями, в яких реалізується найбільше проектів у межах програми Приватної фінансової ініціативи, у Великій Британії є наступні: транспортна, охорони здоров'я, оборонна та освітня. Загалом на основі схеми ПФІ, за розрахунками агентства «International Financial Services London» (агентства, що увійшло у 2010 р. до складу City UK), було створено близько 930 державно-приватних партнерств на загальну суму 66 млрд. фунтів стерлінгів [4].

Одним із найбільш на сьогодні чинних проектів публічно-приватного партнерства є модернізація Королівського Лондонського Госпіталю та Королівського Госпіталю Св.Бартолом'ю. Його будівництво завершилось у 2006 році. Як модель реалізації проекту було обрано механізм за схемою Всесвітньої організації торгівлі. Бюджет даного проекту становив 1,07 млрд. фунтів стерлінгів [2, с. 300].

Встановлення публічно-приватних партнерських відносин відрізняється від публічної процедури декількома позиціями, зокрема щодо укладення договорів по тендерам. У публічно-приватних проектах найчастіше уряд та приватний сектор співпрацюють у будівництві доріг, залізничних шляхів та аеропортів. Такі контракти мають наступні типові ознаки: довгостроковість; трансфер певних проектних ризиків приватному сектору, особливо у сферах дизайну, побудови, експлуатації та фінансування; увага до особливостей вихідних результатів проекту, враховуючи його повний експлуатаційний цикл; використання приватного фінансування (проектного фінансування) з метою зменшення ризиків, які передаються приватному сектору [8].

Загалом здійснення програми приватної фінансової ініціативи сприяло збільшенню темпів і обсягів будівництва у Великій Британії при практично незмінному рівні бюджетних витрат. Політика уряду Великої Британії щодо запровадження моделей ДПП є доволі вдалою, про що свідчить найбільша кількість реалізованих проектів ППП у світі, чітка і зрозуміла позиція державного органу, яка є мотивуючим фактором залучення до співпраці приватного капіталу, наявність стабільної системи законодавства та інше. Слід відзначити, що дослідження, здійснювані британською Асоціацією міжнародних фінансових послуг, свідчать про те, що формат відносин державно-приватного партнерства у Великій Британії є найбільш розвиненим у світі [4].

Незважаючи на досягнення, стверджувати, що всі британські проекти ППП є успішними, не можна. У досвіді Великої Британії у сфері ППП є і поодинокі випадки, коли реалізовані проекти виявились фінансово невдалими. Таким прикладом може слугувати проект реконструкції лондонського метро, коли «Метронет», одна з приватних компаній, що брала участь у проекті, збанкрутувала менш ніж через п'ять років після підписання контракту. Лише на підготовку контракту було витрачено 500 млн. фунтів стерлінгів, а щорічні субсидії, які спочатку не планувались, досягли суми в розмірі 1,1 млрд. фунтів стерлінгів [2, с. 299]. Таким чином, попри одиничні, не зовсім вдалі, випадки реалізації проектів ППП, держава та бізнес у Великій Британії співпрацюють успішно. Співпраця державного і приватного секторів ґрунтується переважно на чинних директивах уряду, оскільки як і в багатьох країнах Європи, у Великій Британії немає чітких законодавчо-нормативних актів у сфері приватної фінансової ініціативи.

Розглядаючи досвід розвитку ППП у Федеративній Республіці Німеччині, слід зазначити, що в останні роки він доволі динамічний. Співпраця держави і бізнесу в Німеччині знаходить своє відображення в різних сферах діяльності, найчастіше моделі ППП отримують своє втілення у транспортному господарстві (автобани, мости, тунелі, порти, аеродроми), комунальному господарстві (водопостачання та водовідведення, каналізаційні системи, освітлення вулиць) та в енергетичній галузі (вироблення електроенергії, тепла, видобутку газу). Крім того, різні форми ППП використовують і при спорудженні адміністративних будівель, відділів міліції, лікарень чи спеціалізованих медичних центрів (наприклад, у Німеччині нещодавно розпочав свою роботу центр протонної терапії, який було збудовано на основі використання механізму ППП), дошкільних закладів, шкіл тощо [2, с. 299].

Уряд Німеччини в реалізації проектів ППП надає перевагу моделям, які закріплюють остаточне право власності за державою (концесійні угоди, лізинг, контракти на управління, BOT, DBFO/M). Це свідчить про те, що приватному партнеру надають тимчасові права для підтримання об'єктів у належному стані протягом періоду, визначеного в договорі партнерства (10–30 років). Таким чином, особливості моделей ППП в Німеччині зумовлені принципом федеративного механізму і пов'язаними з ним фінансовою незалежністю федерації, земель, складними суспільними системами фінансування і вигідними умовами податкового навантаження в даній сфері [9].

Проведений німецькими вченими предметний аналіз 91 реалізованого проекту (на стадії після укладення договорів між державним і приватним секторами) показав середню ефективність ППП порівняно з традиційними

формами кооперації держави і бізнесу на рівні 14,6 %. При цьому було встановлено певну закономірність зміни рівня ефективності залежно від величини і масштабів капіталовкладень, що дає змогу попередньо визначити оптимальні розміри проектів ППП. Так, при обсязі інвестиційних витрат не менше 10 млн. євро, економія вкладень становила 12 %, для проектів у межах 25–50 млн. євро – 13,2%, а для великих проектів вартістю більш ніж 50 млн. євро економія становила 16,2 % (таким чином, при реалізації більших проектів досягається найбільший економічний ефект). Розвиток у Німеччині публічно-приватного партнерства припадає на кінець другого тисячоліття, коли уряд для економії бюджетних коштів, зумовленої дефіцитом, прийняв рішення щодо залучення ресурсів приватного сектору. Станом на перше півріччя 2010 року в Німеччині на різних стадіях реалізації перебувало 153 проекти ППП загальною вартістю 5,85 млрд. євро (3,95 млрд. євро у сфері наземного будівництва і 1,9 млрд. євро у сфері дорожнього, підземного будівництва та споруджень інженерних комунікацій) [4].

У Федеративній Республіці Німеччина з 2004 року діє Інститут публічно-приватного партнерства, головними завданнями якого є координація діяльності різних галузевих структур і створення відповідної платформи для контактів фахівців різного роду діяльності, збір і обробка інформації, створення відкритого банку даних з профільних питань, популяризація ППП, а також надання консультацій зацікавленим потенційним партнерам. До складу цього органу входять: політичні організації, освітні та наукові заклади, приватні компанії (банківські, страхові, лізингові), консалтингові фірми, а також незалежні експерти. До того ж, в Німеччині діє Закон про стимулювання публічно-приватного партнерства, який було прийнято в рамках програми підтримки розвитку ППП. Цей законодавчий документ полегшує та спрощує податкове навантаження на проекти ППП, регулює права власності на об'єкти партнерства, визначає порядок об'єднання зусиль приватного сектору з державою для успішної діяльності.

Попри наявну позитивну динаміку розвитку ринку ППП в Німеччині, можна відзначити, що у зв'язку з наслідками світової фінансово-економічної кризи, у 2009 році й у першому півріччі 2010 року спостерігався спад ділової активності у сфері партнерських відносин держави і бізнесу, спад виробництва в багатьох галузях національної економіки та зменшення пропозиції ресурсів на кредитному ринку.

Ще у другій половині XIX ст. у Франції з'явилися перші паростки державно-приватних партнерських відносин, які активно використовувались у транспортній та комунальній сферах. Було побудовано доволі велику кількість залізничних шляхів, трамвайних колій та водопроводів із залученням економічних ресурсів приватного сектору. Таке залучення приватного капіталу відбувалось на основі довготермінових концесійних угод, після закінчення яких об'єкти ДПП переходили в державну власність. До сучасного періоду концесійна модель залишається однією з найактивніших форм публічно-приватного партнерства у Франції. Так, у 1995 р. дві великих компанії, які були учасниками ППП, а саме *Lyonnaise des Eaux* та *Veolia Environment*, на підставі концесійних договорів контролювали приблизно 62 % систем водопостачання, 36 % каналізаційних систем, 75 % міського центрального опалення, 60 % переробки відходів, 36 % збирання відходів [9].

На сучасному етапі розвитку ринку ППП у Франції діє «Товариство змішаної економіки» (*Societe d'Economies*

Mixtes, SEM), яке було створено в 1983 році з метою ефективнішого розвитку концесійних відносин між державою і бізнесом. У той час SEM функціонувало у трьох сферах: розвиток земель, розселення та послуги. На даному етапі розвитку ППП у Франції SEM налічує більше 40 видів робіт та надання послуг, серед яких – розвиток земельних наділів, будівництво та підтримка об'єктів комунальної сфери, функціонування зон паркування для автомобілів, збір та переробка сміття. Головною особливістю є те, що SEM укладає угоди щодо проектів публічно-приватного партнерства в умовах жорсткої конкуренції, що значною мірою позитивно позначається на майбутніх партнерських відносинах держави і бізнесу. На сьогодні у Франції можна виділити два найбільш потужних проекти публічно-приватного партнерства. Перший пов'язаний із будівництвом 125 км автодороги Руан-Алансон (A 28), центральної частини траси Кале-Байонн, яка поєднує Іспанію із Західною Європою та Великою Британією. У 2005 році було укладено договір на здійснення проекту, який буде реалізовуватись на умовах концесії (DBFO) терміном на 62 роки. Бюджет цього проекту становить 900 млн. євро. Другий проект пов'язаний із будівництвом залізничної лінії Перпіньян–Фігейрос, що з'єднує залізничну систему Іспанії та Франції. Будівництво завершено у 2009 році. Концесія (DBFO) – на 50 років. Бюджет проекту становить 1,1 млрд. євро (10 % – приватний капітал, 50 % – уряди Іспанії та Франції, 40 % – позика) [11].

Базуючись на попередньому успішному досвіді, уряд Франції у 2008 році оголосив у своїх планах побудувати на основі концесії ще 2000 км залізничних ліній до 2020 року і ще 2500 км – після 2020 року. Також уряд Франції акцентував, що збирається використати механізм публічно-приватного партнерства для будівництва 18 в'язниць і 30 об'єктів охорони здоров'я [9].

В більшості випадків механізм ППП використовувався в країнах Європи саме для створення інфраструктурних об'єктів. Наприклад, у Фінляндії таким чином були побудовані центральні автошляхи, в Португалії – реконструйовані аеропорти та регіональні шляхи, у Франції – оновлено мережі водопостачання та побудовані швидкісні автомагістралі. У теперішній час у країнах із невисоким рівнем соціально-економічного розвитку проекти ППП реалізуються насамперед у сферах транспортної інфраструктури та комунального господарства на основі договорів концесії.

Корисним для України у налагодженні публічно-приватного партнерства видається приклад Канади. Ця країна ще не має великого досвіду державно-приватних економічних партнерських відносин. Проблемними є багато нормативно-правових документів та практичних рекомендацій щодо оцінювання та звітності учасників ППП, а саме: необхідність встановити чіткі, специфічні для Канади стандарти, що відповідають кращій світовій практиці; на яких принципах визначити єдиний стандарт ППП послуг в усій Канаді та між різними транзакціями; яким чином встановити такий єдиний стандарт; як практично забезпечити доступ до відповідних стандартів з боку аудиторів. Канадські публічні службовці розуміють, що невизначеність підходу до подібних транзакцій в індустріальних секторах та між провінціями або різними провінційними та федеральними юрисдикціями може призвести до втрати публічної довіри до переваг ППП [5].

Досвід Канади та Австралії, які наслідують європейські моделі та розвивають власні, свідчить про те, що публічно-приватне партнерство ефективно функціонує на рівні місцевого самоврядування [6].

За матеріалами Світового банку, найширшу практику в реалізації проектів ППП мають розвинені країни Європи. Свідченням цього є те, що у 2010 році у Великобританії фінансового закриття досягли 44 проекти ППП, тобто на сьогодні та протягом останніх років Великобританія залишається найактивнішим ринком серед країн ЄС у сфері ППП; далі йдуть Франція (19 угод) та Німеччина (14 угод). Загалом, на вищенаведені три країни разом припадає приблизно 68 % всіх реалізованих проектів ППП Європи за 2010 рік. У свою чергу, велика кількість реалізованих проектів ППП у вищеназваних країнах підтверджує тривалу еволюцію розвитку відносин між державою і бізнесом, які в результаті гармонійного поєднання зусиль та інтересів забезпечують стійкий та стабільний розвиток економіки.

До останнього десятиріччя минулого століття у розвинених європейських країнах та США була розповсюджена форма публічно-партнерських відносин органів місцевої влади та публічних і приватних організацій (фірм) в рамках проведення тендерів на надання різного виду послуг. Насамперед такі відносини розвинулись у сфері будівництва, а потім поширилися на надання таких послуг, як забезпечення їжею школярів, прибирання шкіл, прибирання доріг, підтримка публічних ділянок та прибирання багатоквартирних будинків, але доля контрактів була малою. Зміни настали тільки під тиском уряду та завдяки прийняттю спеціальних законів.

Інші країни із значними програмами ППП – Австралія (особливо штат Вікторія) та Ірландія. У Австралії головним напрямком розвитку ППП є транспортні послуги. Однак, все більше проектів ППП використовуються у соціальній інфраструктурі, наприклад, школах та лікарнях. Сполучені Штати Америки мають великий досвід лізингу. До багатьох країн Європейського Союзу, включаючи Фінляндію, Німеччину, Грецію, Італію, Нідерланди, Португалію та Іспанію, тепер запроваджені проекти ППП, хоча доля таких проектів у загальних публічних інвестиціях залишається малою.

Також існують важливі програми в Канаді та Японії, головною з яких є дорожні проекти. Євросоюз заявив про програму побудови транс'європейської дорожньої мережі, в яку будуть залучені проекти ППП [5].

Багато країн Центральної та Східної Європи, включаючи Чеську Республіку, Угорщину та Польщу, також запроваджують проекти ППП. У країнах Східної Європи за той же 2010 рік свого фінансового закриття досягли шість проектів ППП, що на чотири проекти більше, порівняно з попереднім 2009 роком відповідно. Тим не менш, сукупна вартість проектів, укладених у 2010 році у цих країнах, була нижчою відносно 2009 року (150 млн. EUR порівняно із 2 млрд. EUR) [9]. Досліджуючи європейські ринки публічно-приватного партнерства, доцільним є вивчення та практичне використання досвіду найбільш розвинених у сфері ППП країн.

Мексика та Чилі були піонерами у використанні ППП в публічних інвестиційних проектах у Латинській Америці. У Мексиці перші проекти ППП з'явилися у 1980-х роках у фінансуванні хайвеїв, а з середини 1990-х років зростає кількість публічних інвестиційних проектів в енергетичному секторі. Планується розширення програм ППП для забезпечення інших послуг. Чилі має добре розвинену програму ППП, яка використовується для розвитку перевезень, аеропортів, в'язниць та зрошення земель. Інші країни, наприклад Бразилія, планують значне використання ППП. Хоча в Азії ППП вже розвивається, особливо в Кореї та Сінгапурі, в інших азійських країнах прогрес повільний [5].

В Африці відбувається різке зростання приватних інвестицій у сферу телекомунікацій. Усі райони, що розвиваються, за виключенням району південніше Сахари в Африці, отримали інвестиції у 5 млрд. доларів. З рештки 50 % інвестицій отримали незалежні мобільні оператори. Вартість приватизації у Східній Азії та Тихоокеанському регіоні виросла вдвічі у 2000–2003 рр. у порівнянні з 1990 рр. (66 млрд. доларів від 420 транзакцій). Одна тільки Народна Республіка Китай охоплює 90 % надходжень у цьому регіоні у порівнянні з 50 % у 1990-х рр. [7].

Проекти Грінфілд по всьому світу залучили 56 % із загальної величини інвестицій у сфері ППП у 2001–2004 рр. Це найтипівіші форми ППП у секторі інфраструктури, за виключенням водопостачання, що є лідером. Проекти Грінфілд переважають у країнах, що розвиваються, оскільки є малобюджетними. У 1990–1999 рр. вони становили 65 % проектів у порівнянні з 7 % у більш заможних країнах, що пояснюється низьким рівнем розвитку початкової бази найбільш розвинених країн [7].

В Індії ППП почало розвиватись з 1997 р. Головними цілями було сприяння приватному сектору для участі в розвитку інфраструктури, а також політичні заходи в таких сферах, як туризм, порти, дороги, інформаційні технології та енергетика. Було виявлено пріоритетів, а саме: енергія, її виробництво, передача, розподіл та послуги торгівлі; інтегровані транспорт та логістика, включаючи дороги, мости, залізничні системи, порти, аеропорти, нафтові та газові трубопроводи, складську інфраструктуру; міська та муніципальна інфраструктура, включаючи системи водопостачання та каналізації, переробку твердих відходів та сміття та ін. [10].

⇒ Досвід розвинених європейських країн свідчить, що існує багато моделей державно-приватного партнерства. Основною сферою їх втілення є транспортна та комунальна інфраструктури, відбувається поширення нових соціальних моделей: освіта та медична галузь.

Приватна фінансова ініціатива формально реалізується в рамках типового контракту на надання послуг, які представники приватного сектору фінансують за власний кошт. При цьому органи державної влади здійснюють розрахунки з приватним сектором лише після завершення будівництва та повного оснащення інфраструктурних об'єктів. Важливим обов'язком для представників бізнесу є утримання об'єкта в належному стані протягом терміну експлуатації, який обумовлено в договорі (в середньому 25 років). На практиці у процесі реалізації спільних проектів переважно використовується концесійна модель партнерських відносин держави і бізнесу.

Законодавче регулювання публічно-приватних економічних відносин є найважливішою складовою існування такого партнерства. Нормативні засади повинні передбачити новий формат відносин держави і бізнесу у сферах проходження всіх стадій партнерства. Корисним у ППП для уряду є те, що тільки фінансування коштовних проектів приватним сектором дозволяє втілити їх в життя, оскільки сам уряд не має на це бюджетних коштів. Раніше у деяких випадках уряду вдавались до ППП тільки з метою бути впевненими, що подальші фінансові кошти будуть надані приватним сектором у разі виникнення потреби.

Підготовка проектів публічно-приватного сектору більш складна, ніж звичайна підготовка проектів власників однакового типу. Приватний партнер добре розуміє, що бере на себе основні ризики, тому чітко вираховує

прибуток та бенефіції від залучення до спільних проєктів. З іншого боку, уряд розуміє, що тільки фінансування коштовних проєктів приватним сектором дозволяє втілити їх в життя, оскільки сам уряд не має на це бюджетних коштів. Світовий банк зацікавлений у розвитку таких економічних партнерських відносин, тому аналізує досвід країн у цій сфері у різних частинах світу.

Публічно-приватні проєкти не завжди успішно реалізуються з наступних причин: низька купівельна спроможність потенційних покупців продукції ППП, недостатність фінансування проєктів, відсутність у деяких країнах органів з контролю реалізації проєктів ППП на різних етапах, неврахування зростання витрат майбутніх періодів тощо. Безумовно, вивчення та креативне використання існуючого закордонного досвіду допоможе науковцям та державним службовцям України розробити необхідні моделі та уникнути типових недоліків у сфері плідної співпраці держави та приватного бізнесу.

Література.

1. Безверхнюк Т. М., Котова Н. О., Попов С. А. Управління проєктами в публічній сфері: навчальний посібник / Т. М. Безверхнюк, Н. О. Котова, С. А. Попов // За заг. ред. Т. М. Безверхнюк. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2011. – 344 с.

2. Підгаєць С. Європейський досвід застосування моделей державно-приватного партнерства / Сергій Підгаєць. – Журнал європейської економіки. Вересень 2011. – Том 10 (№3). – С. 291–305.

3. European PPP Report 2009 / DLA Piper, European PPP Expertise Centre (2009) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eib.org/eprec/resources/dla-european-ppp-report-2009.pdf>.

4. A Guide to Guidance. Sourcebook for PPPs [Електронний ресурс] / The World Bank, 2009. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/ppp/com>.

5. Public-Private Partnership [Електронний ресурс]. – International Monetary Fund, Fiscal Affairs Department, in cooperation with The World Bank, 2004. – Режим доступу: <http://www.monetaryfund.org/worldbank.org/html/fpd/...>

6. Public Sector Accounting for Public-Private Partnership Transactions in Canada [Електронний ресурс] / A Position Paper by the Accounting Task Force of The Canadian Council for Public-Private Partnerships. July 2008. – Режим доступу: <http://www.pppcouncil.ca>.

7. Recent Experience with Infrastructure Privatization and PPPs [Електронний ресурс] / Public-Private Partnership. – Research Paper Index. – Chapter 2. – Режим доступу: <http://www.web.worldbank.org/.../ppp/gov/ie/>

8. Structuring a PPP: Sector Diagnostic and Sector Road Map [Електронний ресурс] / Public-Private Partnership. – Research Paper Index. – Chapter 3. – Режим доступу: <http://www.web.worldbank.org/.../ppp/gov/ie/>

9. The World Bank (база даних Світового банку). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.

10. Vasidevan S. The Draft Infrastructure Policy of Karnataka for Public-Private Partnership / S.Vasidevan. [Електронний ресурс] / Public-Private Partnerships Today. – India Infrastructure Report 2004. – Режим доступу: <http://www.pppindia.com/>.

11. Webb R., Pulte D. Public Private Partnership: An Introduction / R.Webb, D. Pulte. [Електронний ресурс] – Research Paper No. 1, 2002-2003. – Режим доступу: <http://www.aph.gov.au/library/pubs/rp>.