



Международная экономика

Сергей ПИДГАЕЦ

**ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ  
ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛЕЙ  
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

**Резюме**

Проведен анализ развитости рынка государственно-частного партнерства в европейских странах. Рассмотрен опыт ведущих стран Европы в сфере государственно-частного партнерства. Доказана приемлемость применения механизма государственно-частного партнерства в процессах интеграции интересов государственного и частного секторов экономики для достижения социально-экономического благосостояния страны.

**Ключевые слова**

Государственно-частное партнерство (ГЧП), государственный сектор экономики, частный сектор экономики, модель ГЧП, концессия, лизинг, аренда.

**Классификация по JEL:** H42, L32.

---

© Сергей Пидгаец, 2011.

Пидгаец Сергей, соискатель, Тернопольский национальный экономический университет, Украина.

## **Введение**

Во всем мире функциональная эффективность рыночной экономической системы определяется органическим сочетанием государственного и частного секторов экономики. В Украине за годы реформ существенно сократился государственный сектор, а функции управления важнейшими объектами жизнеобеспечения страны начали постепенно передаваться частному сектору экономики. Проведение приватизации предусматривало преодоление сплошного государственного монополизма, что по своей идеологии должно было способствовать развитию конкурентной среды в сфере производства конечных товаров и услуг, в результате чего могло бы повыситься экономическое могущество и общественное благосостояние страны. Как показывает практика, данная реформа не обеспечила экономического подъема страны, а в большей степени наоборот – привела ее к упадку. Но, несмотря на неудачные попытки проведения приватизации, на сегодня одним из приоритетных направлений развития социально-экономических отношений в Украине остается дальнейшее реформирование государственной собственности с целью ее интеграции в систему рыночных отношений. В современных условиях государство, к сожалению, в связи с отсутствием должного состояния бюджетных ресурсов, не в состоянии самостоятельно обеспечить эффективное функционирование как многих значимых инфраструктурных объектов, так и некоторых системообразующих отраслей в целом (ЖКХ, транспорт, энергетика, здравоохранение и др.). В этих условиях целесообразно перейти к стратегическому партнерству с частным сектором, сформировать такую систему отношений, которая обеспечивала бы рациональное сочетание свободной конкуренции с мерами государственного регулирования в целях обслуживания интересов общества. Речь идет о том, что успешное решение данной проблемы зависит не только от внедрения процессов приватизации, но и от поиска новых форм сотрудничества государственного и частного секторов экономики, которые не предусматривают передачу полного права собственности на объект предпринимательскому сектору. Эффективным и действенным способом обеспечения качественно функционирования государственного имущества является активизация рынка партнерских отношений государства и бизнеса, а именно развитие механизма государственно-частного партнерства. Ведь опыт развитых стран показывает, что в социально-экономическом развитии страны значительную роль играет налаженная система государственно-частного партнерства.

В Украине государственно-частное партнерство только начинает развиваться, в частности, остаются недостаточно сформированными институты и институциональное обеспечение партнерств государства и бизнеса. В

связи с этим исследование опыта зарубежных стран, имеющих длительную практику использования механизма государственно-частного партнерства, является своевременным и актуальным.

Большое внимание проблемам и перспективам становления государственно-частного партнерства уделяли такие ученые-экономисты, как В. Бард, Е. Бондаренко, В. Варнавский, В. Геец, А. Гуменюк, С. Данасарова, Б. Данилишин, С. Лидер, А. Левченко, И. Левитин, А. Мельник, В. Михеев, К. Павлюк и другие. Однако современные экономические рыночно-трансформационные процессы, происходящие в Украине, требуют от ученых и практиков совершенствования существующей модели развития государственно-частного партнерства, что и обусловило выбор исследования и определило его цель.

### **Постановка задачи**

Цель данного исследования: определить сущность государственно-частного партнерства; по практической схеме разделить модели государственно-частного партнерства, опираясь при этом на зарубежный опыт стран, имеющих длительную практику применения механизма государственно-частного партнерства; основываясь на зарубежном опыте, выявить необходимые условия для эффективной и успешной реализации проектов государственно-частного партнерства в Украине.

### **Результаты исследования**

Рассматривая взаимодействие государственного и частного секторов экономики, следует обратить внимание на то, что все большее применение в украинской научной среде и деловом обороте приобретает понятие «государственно-частное партнерство». В основе понятия «государственно-частное партнерство» лежит переведенный с западной терминологии термин public-private partnership (PPPs). В данном случае следует обратить внимание на то, что в экономической теории «public» противопоставляется «private» и соответственно этим самым объединяет все государственное, а именно государственную, муниципальную и местные ветви власти, а также общественные организации, которые фактически отражают общество. Следует отметить, что точный перевод слова public, который толкуется как «публичный» или «общественный», может вызвать у украиноязычного читателя несколько иные ассоциации. Ведь, например, владельцем корпоративного предприятия публичного типа может быть государство и/или бизнес,

поэтому понятие «public» четко не идентифицирует участника партнерства. При этом практически не возникает проблем с переводом понятия «частный», под которым подразумевается частный партнер, для достижения максимальной прибыли предоставляющий процессу совместного производства свои экономические ресурсы.

В связи с этим в украинских исследованиях в экономической сфере и в практической деятельности термины «общественно-частное партнерство» и «публично-частное партнерство» не нашли должного применения, но с позиции точного перевода данные категории были бы более уместными.

Ссылаясь на работу одного из ведущих ученых Стефана Лидера, HARVARD LAW REVIEW (Гарвардский обзор законов) трактует государственно-частное партнерство как институциональную договоренность, что воплощает такое соглашение о сотрудничестве государственных органов и частного сектора, при котором создается общий объект собственности (совместное предприятие), в котором государство имеет одного или более частных партнеров [1].

Международная консалтинговая компания «Deloitte» определяет государственно-частное партнерство как контрактное соглашение между правительственным агентством и частной компанией, что позволяет последней увеличить ее роль в предоставлении общественных услуг.

Известный информационный телеканал ВВС заявлял, что любое сотрудничество между органами государственной власти различных уровней с частным сектором отвечает признакам государственно-частного партнерства [2].

Европейская правовая группа определяет государственно-частное партнерство как систему договорных отношений, которые складываются между государством и частными партнерами, для взаимовыгодного сотрудничества на долгосрочной основе с целью достижения социальных и экономических результатов [3].

Вышеприведенные определения являются общеизвестными, могут употребляться в широком или узком смысле, но не отражают полной сущности и природы государственно-частного партнерства.

Термин «государственно-частное партнерство» в максимально возможном смысле отражает сущность и природу взаимодействия государственного и частного секторов, является необходимой формой отношений в модели смешанной формы экономики и поэтому требует не только усилий государства и бизнеса как равноправных партнеров, но и активного участия общественных институтов.

Учитывая вышесказанное, можно считать, что государственно-частное партнерство является сотрудничеством государства, субъектов

предпринимательской деятельности и общественных институтов в различных сферах общественной деятельности для реализации общественно значимых и приоритетных для государства проектов при его политической и институциональной поддержке, объединении ресурсов сторон, справедливом и эффективном распределении рисков между партнерами, прозрачности и равноправия отношений для обеспечения эффективного развития экономики.

В современной мировой практике существует достаточно большое разнообразие моделей государственно-частного партнерства. В первую очередь, это связано с тем, что участники партнерства, государство либо бизнес, стремятся при реализации проекта охарактеризовать модели государственно-частного партнерства по признакам, которые позволят идентифицировать механизмы партнерства по сферам распространения, что может значительно упростить и, соответственно, облегчить работу по проекту при выборе определенного механизма сотрудничества. Например, по юридическому признаку модели государственно-частного партнерства можно разделить по типу контракта, заключенного между государственным и частным секторами.

Всемирный банк, учитывая основные отличия государственно-частного партнерства (ГЧП) от других подобных проектов (программ), разделяет модели ГЧП по степени участия частного сектора. В материалах Всемирного банка модели ГЧП обобщены в четыре базовые группы [4]:

1) *Контракты на управление и лизинг (Management and Lease Contracts)*. По данной форме отношений частный сектор берет на себя ответственность за осуществление управления проектом в течение срока, оговоренного в договоре, но при этом объект остается в собственности государства, за которым также остается право принятия инвестиционных решений.

2) *Концессии (Concessions)* – при этой модели сотрудничества частный партнер обязуется осуществлять управление проектом в рамках договорного периода, в течение которого на частного партнера также возлагается значительный риск, связанный с инвестиционным вложением капитала. Базовыми формами концессии, указанными в материалах Всемирного банка, являются: восстановление, эксплуатация/управление, передача (rehabilitate, operate, transfer – ROT); восстановление, лизинг/аренда, передача (rehabilitate, lease or rent, transfer – RLT); строительство, восстановление, эксплуатация / управление, передача (build, rehabilitate, operate, transfer – BROT). Практически модель концессии может быть задействована во всех инфраструктурных отраслях. Концессионная модель ГЧП в определенной степени отличается от других договорных моделей тем, что концессионер в качестве компенсации имеет право получать прибыль и/или денежные вы-

платы от осуществления деятельности, что должно быть указано в концессионном соглашении [12].

Концессия является своеобразным типом взаимоотношений между государством и бизнесом, который приобретает все большее распространение. Такая форма партнерства носит долгосрочный характер, который может достигать 40 и даже 60 лет, что главным образом позволяет сторонам, участвующим в ГЧП, разрабатывать стратегию развития и планировать свою деятельность в перспективе, что предоставляет участникам возможность диверсифицировать риски, в связи с чем существенно увеличивается потенциальная жизнеспособность данных соглашений.

3) «Проекты зеленого поля» (*Greenfield Projects*). На основе этой группы моделей частный партнер самостоятельно или совместно с государством строит и эксплуатирует вновь созданный объект в пределах срока, указанного в контракте. Проекты зеленого поля включают такие модели партнерства: строительство, лизинг, передача (build, lease, transfer – BLT); строительство, эксплуатация/управление, передача (build, operate, transfer – BOT); строительство, владение, эксплуатация/управление (build, own, operate – BOO); коммерческий проект (merchant); аренда (rental).

4) *Продажа активов (Divestitures)*. По этой схеме частный сектор покупает часть объекта госсектора через размещение свободных средств в покупку акции или через программы приватизации, предоставляющие право собственности на объекты. По классификации Всемирного банка, продажа активов делится на полное (Full) – правительство передает 100 % капитала объекта частному партнеру и частичное (Partial) – правительство частично передает объект государственной собственности в распоряжение частного сектора. Но, как и в первом, так и во втором случае, государство может сохранить за собой право осуществлять управление объектом [4].

Классификация, предложенная Всемирным банком, в большей степени подходит для проектов, связанных с инфраструктурными объектами, которые, кстати, и составляют основную массу программ, реализуемых с помощью моделей государственно-частного партнерства.

Следует отметить, что все вышерассмотренные модели ГЧП юридически оформляются в форме контрактов, которые должны заключаться на конкурсной основе, причем следует учитывать такие определяющие критерии конкурсного отбора: конечная цена услуг для потребителя, объем необходимой финансовой поддержки от государства, способность бизнеса эффективно внедрить проект. В конце срока действия контракта по соглашению сторон государственно-частного партнерства может быть принято решение о передаче права собственности на объект частному сектору.

Выбор моделей осуществляется правительством государства в зависимости от сфер и характера услуг, которые, в принципе, являются предметом государственно-частного партнерства.

В последние годы сфера применения различных форм партнерства государства и частного сектора стремительно расширяются, и бурно развиваются сами модели партнерств и их модификации. Так, если концессионные соглашения первоначально использовались при строительстве автострад, автостоянок, обеспечении централизованным теплоснабжением, то в настоящее время они получили распространение в таких сферах, как национальная оборона, образование, кабельное телевидение, некоторые виды городского общественного транспорта и т. д. Как видно из табл. 1, в целом ряде европейских стран частный сектор на основе государственно-частного партнерства проектирует, строит, а потом и управляет общественно важными объектами. При реализации проектов государственно-частного партнерства в рамках его организационно-правовых моделей задействуются разносторонние конкретные механизмы сотрудничества государственных структур и предприятий частного сектора экономики. Они дифференцируются в зависимости от объема передаваемых частному сектору прав собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов распределения рисков между партнерами, ответственности за проведение различных видов работ, в т.ч. строительства, эксплуатации или управления.

Для того чтобы лучше понять важность и возможности эффективного развития рынка ГЧП в Украине, прежде всего, необходимо исследовать опыт зарубежных стран, имеющих весомые достижения в сфере ГЧП, а также определить плюсы и минусы его применения. То есть, прежде всего, нужно обратить внимание на то, насколько эффективным является применение моделей ГЧП и каковы достигнутые результаты такого формата сотрудничества в странах, где есть длительная практика применения ГЧП.

По материалам Всемирного банка, глубочайшую практику в реализации проектов ГЧП имеют развитые страны Европы. Свидетельством этого является то, что 2010 году в Великобритании финансового закрытия достигли 44 проекта ГЧП, то есть на сегодня и в последние годы Великобритания остается самым активным рынком среди стран ЕС в сфере ГЧП; далее следуют Франция (19 соглашений) и Германия (14 соглашений) (рис. 1). Всего на вышеприведенные три страны вместе приходится примерно 68 % всех реализованных проектов ГЧП Европы за 2010 год. В свою очередь, большое количество реализованных проектов ГЧП в вышеназванных странах подтверждает длительную эволюцию развития отношений между государством и бизнесом, которые в результате гармоничного сочетания усилий и интересов обеспечивают устойчивое и стабильное развитие экономики.

Таблица 1

**Степень развития государственно-частного партнерства  
в развитых странах Европы\***

Сферы распро- странения	Автодороги	Железные дороги	Аэропорты	Порты	ЖКХ	больницы	Школы	Тюрьмы	Оборона	Жилое строительство	Информационные тех- нологии	Спорт и отдых	Переработка отходов
Страны													
Великобритания	■	▲	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■
Испания	■		○	■	◆	●	○					○	
Франция	■	◆	●	●	■	●	○	●	○				■
Германия	◆	◆	■		▲	○	◆	●	◆		●		▲
Италия	▲		●	●	●	◆		○		○		●	●
Нидерланды	◆	◆		○	◆	○	●	○	○	○			
Швеция	○	○				○			○				

○ – проводятся обсуждения потенциально возможных проектов ГЧП

● – осуществляются мероприятия по подготовке проектов

◆ – небольшое количество активных и завершенных проектов

▲ – много активных проектов

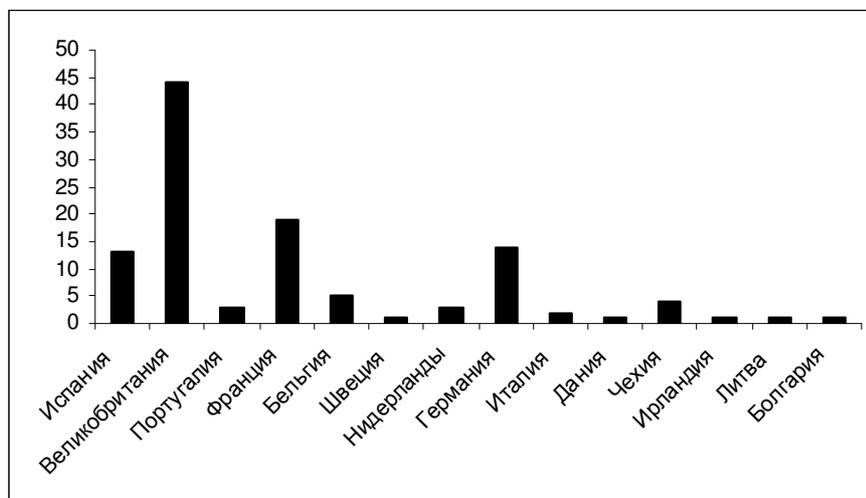
■ – большое количество завершенных проектов

\* Источник: составлено автором на основе данных приведенных в [5, с. 43; 6; 7, с. 5].

Из рис. 1 видно, что в странах Восточной Европы за 2010 год шесть проектов ГЧП достигли своего финансового закрытия, что на четыре проекта больше по сравнению с предыдущим 2009 годом соответственно. Тем не менее, суммарная стоимость проектов, составленных в 2010 году, в этих странах, была ниже относительно 2009 года (150 млн EUR по сравнению с 2 млрд EUR в 2009 году) [4].

Исследуя рынки государственно частного партнерства европейских стран, основываясь при этом на вышеуказанных фактических данных (табл. 1; рис. 1), автор считает целесообразным уделить внимание изучению опыта стран, которые имеют весомые достижения в сфере ГЧП, а именно: Великобритании, Франции и Германии.

Рисунок 1

**Разрез стран Европы по количеству реализованных проектов ГЧП в 2010 г.**

Источник: составлено автором на основе материалов Всемирного банка [4].

Одной из первых стран, в которой была внедрена практика применения существующих моделей государственно-частного партнерства, является Великобритания. В этой стране применение моделей ГЧП начало развиваться с реализации проектов национального значения (например, строительство туннеля под Ла-Маншем, строительство железнодорожных путей и т. д.). ГЧП рассматривалось как альтернатива приватизации, а именно как способ привлечения умений, знаний и ресурсов бизнес-структур в сектор бюджетных услуг.

Фактически, первый опыт Великобритании в сфере ГЧП был получен в 1981 году, а именно при строительстве лондонских доков на основе дерегулируемого и социально ориентированного подхода к политике планирования. В 1992 году Британским правительством была создана «Частная финансовая инициатива – ЧФИ» (Private Finance Initiative – PFI) с целью развития более качественной и эффективной сферы оказания общественных услуг, а также расширенного привлечения частного сектора к оказанию общественных услуг [5].

Частная финансовая инициатива формально реализуется в рамках типичного контракта на предоставление услуг, который представители частного сектора финансируют за собственный счет. При этом органы государственной власти осуществляют расчеты с частным сектором только после завершения строительства и полного оснащения инфраструктурных объектов. Важной обязанностью для представителей бизнеса является удержание объекта в должном состоянии в течение срока эксплуатации, указанного в договоре (в среднем 25 лет). На практике при реализации совместных проектов в основном используется концессионная модель партнерства государства и бизнеса.

Каждый год в Великобритании заключается около нескольких десятков договоров в рамках государственно-частного партнерства. В 2009–2010 гг. львиная доля проектов ГЧП в Соединенном королевстве приходилась на сферу государственных медицинских услуг.

Отраслями, в которых реализуется больше всего проектов в рамках программы ЧФИ в Великобритании, являются: транспортная, здравоохранения, оборонная и образовательная. Всего на основе схемы ЧФИ, по расчетам International Financial Services London (агентства, вошедшего в 2010 г. в состав City UK), было создано около 930 государственно-частных партнерств на общую сумму 66 млрд фт. ст. [7].

Однако утверждать, что все британские проекты ГЧП являются успешными, к сожалению, нельзя. В опыте Великобритании в сфере ГЧП имеются и единичные случаи, когда реализованные проекты оказались неудачными. Таким примером может служить проект реконструкции лондонского метро, когда «Метронет», одна из частных компаний, принимавших участие в проекте, обанкротилась менее чем через пять лет после подписания контракта. Только на подготовку контракта было потрачено 500 млн фт. ст., а ежегодные субсидии, которые изначально не планировались, достигли суммы в размере 1,1 млрд фт. ст.» [8].

Следует отметить, что, несмотря на единичные не совсем удачные случаи реализации проектов ГЧП, все же следует принять во внимание достаточно успешный результат сотрудничества государства и бизнеса. К тому же специфическим остается тот факт, что поныне не принято четких законодательно-нормативных актов в сфере частной финансовой инициативы, которая фактически отображает систему отношений государственно-частного партнерства в Великобритании. Сотрудничество государственного и частного секторов основывается, преимущественно, на существующих директивах правительства.

Одним из крупнейших на сегодня действующих проектов государственно-частного партнерства является модернизация Королевского Лондонского Госпиталя и Королевского Госпиталя Св. Бартоломео. Строительство завершилось в 2006 году. В качестве модели реализации проекта был из-

бран механизм по схеме BOT (срок 42 года). Бюджет данного проекта составил 1,07 млрд фт. ст. [7, с. 14].

В целом, осуществление программы частной финансовой инициативы способствовало увеличению темпов и объемов строительства Великобритании при практически неизменном уровне бюджетных расходов. Политика правительства Великобритании по внедрению моделей ГЧП достаточно удачна, о чем свидетельствует большое количество реализованных проектов ГЧП в мире, четкая и понятная позиция государственного органа, которая является мотивирующим фактором привлечения к сотрудничеству частного капитала, наличие стабильной системы законодательства и прочее. Следует отметить, что исследования, осуществляемые британской Ассоциацией международных финансовых услуг, свидетельствуют о том, что формат отношений государственно-частного партнерства в Великобритании является наиболее развитым в мире [6].

Рассматривая опыт ГЧП в Федеративной Республике Германия, следует отметить, что в последние годы институт государственно-частного партнерства развивается достаточно динамично. Сотрудничество государства и бизнеса в Германии находит свое отражение в различных сферах деятельности, зачастую модели ГЧП находят свое воплощение в транспортном хозяйстве (автобаны, мосты, туннели, порты, аэродромы), коммунальном хозяйстве (водоснабжение и водоотведение, канализационные системы, освещение улиц) и в энергетической отрасли (производство электроэнергии, тепла, добыча газа). Кроме того, формы ГЧП используются и при возведении административных зданий, отделений милиции, больниц или специализированных медицинских центров (например, в Германии недавно начал свою работу центр протонной терапии, построенный на основе использования механизма ГЧП), дошкольных учреждений, школ и пр.

Следует отметить, что проведенный немецкими учеными предметный анализ 91 реализованного проекта (на стадии после заключения договоров между государственным и частным секторами) показал среднюю эффективность ГЧП по сравнению с традиционными формами кооперации государства и бизнеса на уровне 14,6 %. При этом была установлена определенная закономерность изменения уровня эффективности в зависимости от величины и масштабов капиталовложений, что позволяет предварительно определить оптимальные размеры проектов ГЧП. Так, при объеме инвестиционных расходов не менее 10 млн евро экономия вложений составляла 12 %, для проектов в пределах 25–50 млн евро – 13,2 %, а для крупных проектов стоимостью более 50 млн евро экономия составляла 16,2 % (таким образом, при реализации более крупных проектов достигается наибольший экономический эффект) [9].

Развитие в Германии государственно-частного партнерства приходится на конец второго тысячелетия, когда правительство для экономии бюджетных средств (обусловленной дефицитом) приняло решение по привлечению ресурсов частного сектора. По состоянию на первое полугодие 2010 года, в Германии на разных стадиях реализации находилось 153 проекта ГЧП на общую стоимость 5,85 млрд евро (3,95 млрд евро в сфере наземного строительства и 1,9 млрд евро в сфере дорожного, подземного строительства и сооружений инженерных коммуникаций) [9].

Положительным является то, что в Германии действует Закон о стимулировании государственно-частного партнерства, который был принят в рамках программы поддержки развития ГЧП. Этот законодательный документ облегчает и упрощает налоговую нагрузку на проекты ГЧП, регулирует права собственности на объекты партнерства, определяет порядок объединения усилий частного сектора с государством для успешного объединения усилий.

Следует отметить, что в ФРГ с 2004 года действует Институт государственно-частного партнерства, главными задачами которого является координация деятельности различных отраслевых структур и создание соответствующей платформы для контактов специалистов разного рода деятельности, сбор и обработка информации, создание открытого банка данных по профильным вопросам, популяризация ГЧП, а также предоставление консультаций заинтересованным потенциальным партнерам. В состав данного органа входят: политические организации, образовательные и научные учреждения, частные компании (банковские, страховые, лизинговые), консалтинговые фирмы, а также независимые эксперты [9].

Несмотря на существующую положительную динамику развития рынка ГЧП в Германии, можно отметить, что, в связи с последствиями мирового финансово-экономического кризиса, в 2009 году и в первом полугодии 2010 года наблюдается спад деловой активности в сфере партнерских отношений государства и бизнеса. В этот период наблюдается спад производства во многих отраслях национальной экономики и уменьшение предложения ресурсов на кредитном рынке.

Следует отметить, что правительство Германии в реализации проектов ГЧП оказывает предпочтение моделям, закрепляющим окончательное право собственности за государством (концессионные соглашения, лизинг, контракты на управление, BOT, DBFO/M). Это свидетельствует о том, что частному партнеру предоставляются временные права для поддержания объектов в должном состоянии, в течение периода, определенного в договоре партнерства (10–30 лет). То есть частный партнер, в основном, получает право эксплуатации и обязуется предоставлять качественные услуги конечным потребителям.

Таким образом, особенности моделей ГЧП в Германии обусловлены принципом федеративного механизма и связанными с ним финансовой независимостью федерации, земель, сложными общественными системами финансирования и выгодными условиями налоговой нагрузки в данной сфере.

Во Франции еще во второй половине XIX в. можно найти свидетельство развития формата отношений государственно-частного партнерства, которое активно использовалось как в транспортной, так и в коммунальной сферах. За это время достаточно большое количество железнодорожных сообщений, трамвайных путей, водопроводов было построено с привлечением экономических ресурсов частного сектора. Привлечение частного капитала происходило на основе концессионных соглашений, заключавшихся на долгосрочную перспективу, в конце которой объекты ГЧП переходили в государственную собственность. До настоящего времени концессионная модель остается одной из самых активных форм государственно-частного партнерства во Франции. Об этом свидетельствует то, что, например, в 1995 г. две больших компании, которые были участниками ГЧП, а именно *Lyonnaise des Eaux* и *Veolia Environment*, на основании концессионных договоров контролировали примерно 62 % систем водоснабжения, 36 % канализационных систем, 75 % центрального городского отопления, 60 % переработки отходов, 36 % сбора отходов [10, с. 375].

На современном этапе развития рынка ГЧП во Франции действует «Общество смешанной экономики» (*Societe d'Economie Mixtes, SEM*), которое было создано в 1983 году с целью эффективного развития концессионных отношений между государством и бизнесом. В то время SEM функционировало в трех сферах: развитие земель, расселение и услуги. На данном этапе развития ГЧП во Франции SEM насчитывает более 40 видов работ и услуг, среди которых – развитие земельных наделов, строительство и поддержание объектов коммунальной сферы, функционирование зон парковки для автомобилей, сбор и переработка мусора. Главной особенностью является то, что SEM заключает соглашения государственно-частного партнерства в условиях жесткой конкуренции, что в значительной степени положительно сказывается на предстоящих партнерских отношениях государства и бизнеса.

На сегодня во Франции можно выделить два наиболее крупных проекта государственно-частного партнерства. Первый связан со строительством 125 км автодороги Руен-Аленсон (A 28), центральной части трассы Кале-Байонна, объединяющей Испанию с западной Европой и Великобританией. В 2005 году был заключен договор на осуществление проекта, который будет реализовываться на условиях концессии (DBFO) сроком на 62 года. Бюджет данного проекта составляет 900 млн евро. Второй проект связан со строительством железнодорожной линии Перпинан-Фигейрос, соединяющей железнодорожную систему Испании и Франции. Строительство

завершено в 2009 году. Концессия (DBFO) – на 50 лет. Бюджет проекта составляет 1,1 млрд евро (10 % – частный капитал, 50 % – правительства Испании и Франции, 40 % – заем) [2, с. 14].

Основываясь на предыдущем успешном опыте, правительство Франции в 2008 году объявило в своих планах на основе концессии построить еще 2000 км железнодорожных линий до 2020 года и 2500 км – после 2020 года. Также правительство Франции подчеркнуло, что собирается использовать механизм государственно-частного партнерства для строительства 18 тюрем и 30 объектов здравоохранения [2, с. 14].

Таким образом, подводя итоги, следует отметить, что во Франции законодательное регулирование сферы государственно-частного партнерства насчитывает несколько ключевых моментов: 1) в контрактах обязательно прописывается, что объект партнерства имеет важное социальное значение, и это свидетельствует о том, что государственные интересы всегда выше частных, соответственно, государственный партнер является высшим по статусу, нежели частный партнер; 2) инфраструктурные сооружения, которые фактически выступают объектом партнерства, хотя и финансируются, проектируются, строятся и управляются за счет ресурсов частного партнера, но в любом случае по окончании договора партнерства остаются собственностью государства; 3) в противоположность широким правам государства как партнера, французская судебная система защищает права частных инвесторов (например, они освобождаются от ответственности, либо если принятые государством решения отрицательно влияют на прибыль от проекта, либо при возникновении не предусмотренных в договоре обстоятельств).

## **Выводы**

Подводя итоги рассмотрения моделей государственно-частного партнерства в ведущих европейских странах, можно констатировать следующее.

Во-первых, несмотря на большое количество существующих моделей государственно-частного партнерства, основным механизмом сотрудничества государственного и частного секторов является концессия. Основными сферами ее применения являются транспортная и коммунальная инфраструктуры. Но в последнее время рынок государственно-частного партнерства начинает всесторонне развиваться, при этом охватывая все новые сферы распространения, а именно: социальную, образовательную и медицинскую отрасли.

Во-вторых, опыт ведущих европейских стран показывает, что государственно-частное партнерство может эффективно функционировать как

на государственном, так и на местном уровнях. Соответственно, если речь идет об объектах транспортной инфраструктуры или энергетической отрасли, то в этом случае лидерство принадлежит проектам государственного значения. Однако при применении модели государственно-частного партнерства в социальной или коммунальной сфере региональное социально-экономическое значение проектов ГЧП является бесспорным.

В-третьих, основными причинами неудачных реализаций проектов государственно-частного партнерства может быть низкая покупательная способность потенциальных покупателей продукции ГЧП, недостаточность финансирования проектов, отсутствие в некоторых странах органов по контролю над реализацией проектов ГЧП на разных этапах, неучтение роста расходов будущих периодов и т. д.

В-четвертых, одним из главных условий результативности проектов государственно-частного партнерства является отработанная законодательно-правовая база в этой сфере отношений. При этом законодательство может распространяться как на национальном, так и в отдельности на отраслевом уровнях.

В-пятых, при разработке проектов государственно-частного партнерства, реализуемых на общегосударственном уровне, очень важно предусмотреть институциональную основу нового формата отношений государства и бизнеса, рамочные, а также административные и налоговые преференции, введенные в целях повышения эффективности государственного управления. Кроме того, существующие модели ГЧП требуют принципиально нового подхода к системе управления рисками.

На сегодня в Украине отсутствуют примеры успешно реализованных крупных проектов государственно-частного партнерства. Тем не менее, необходимость развития данного механизма партнерства государства и бизнеса для реализации транзитного потенциала Украины, подготовки к Евро-2012 и приведения энергетической, жилищной и социальной инфраструктуры к европейским стандартам становится все более очевидной. Поэтому все вышеуказанные аспекты чрезвычайно важны для Украины, где концепция государственно-частного партнерства как перспективный социально-экономический институт получила поддержку на высоком государственном уровне.

## Литература

1. Linder, Stephen H., Coming to Terms with the Public-Private Partnership, A Grammar of Multiple Meanings, American Behavioral Scientist, 43 (September, 1999): 35–51. Reprinted in Pauline Vaillancourt Rosenau (ed.) Public-

- Private Policy Partnerships, MIT Press, Cambridge, MA, 2000, 19–36; and in Darrin Grimsey and Mervyn Lewis (eds.) *The Economics of Public Private Partnerships*, International Library of Critical Writings in Economics, Volume 183, Northampton, MA: Edward Elgar, 2005, 75–91.
2. BBC World edition Wednesday, 12 February, 2003, 18:58 GMT.
  3. European Law Group. Державно-приватне партнерство [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://lawgroup.com.ua/ua/partnership/>
  4. The World Bank (база данных мирового банка) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.worldbank.org>
  5. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // *Российский экономический журнал*. – 2004. – № 1. – С. 41–52.
  6. Резолюція Європарламенту з питання розвитку ДПП, 10 лютого 2006 року [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://www.europarl.europa.eu/comparl/imco/studies/0602\\_ppp02\\_briefingnote\\_en.pdf](http://www.europarl.europa.eu/comparl/imco/studies/0602_ppp02_briefingnote_en.pdf).
  7. Фонд «Эффективное Управление». Развитие государственно-частного партнерства в Украине [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://chamber.ua/maillist/adv\\_com\\_update/2010/March%2025%202010/PP\\_P\\_Development.pdf](http://chamber.ua/maillist/adv_com_update/2010/March%2025%202010/PP_P_Development.pdf).
  8. Private participation in infrastructure database [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://ppi.worldbank.org/>
  9. Мировая практика институционального обеспечения ГЧП (часть 1) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.g-k-h.ru/directory/articles/736100/>
  10. Partnerships UK [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.partnershipsuk.org.uk/index.aspx>.
  11. О системе государственно-частного партнерства в Великобритании [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP\\_in\\_UK.pdf](http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP_in_UK.pdf).
  12. <http://www.russian.bank.watch.org/newsroom/releases.shtml?x=2197188>.
  13. О развитии государственно-частного партнерства в Федеративной Республике Германия [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP\\_in\\_Germany\(1\).pdf](http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/PPP_in_Germany(1).pdf).
  14. Daniels R., Triebcoek J. Private Provision of Public infrastructure: an organizational analysis of next privatization frontier // *University of Toronto Law Journal*, 1996. P. 375.

15. PPPs financed by the European Investment Bank between 2000 and 2010 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.eib.org/projects/loans/2008/20080615.htm>.
16. Commission interpretative communication on concessions under Communitary law. // Official Journal P. 121 of 29.04.2000.: <http://www.europa.eu/scad-plus/leg/en/lvb/122011.htm>.

Статья поступила в редакцию 17 августа 2011 г.