

Кельбах С. В., Сигова М. В.

Анализ международной практики реализации и финансирования проектов государственно-частного партнерства в развитии региональной инфраструктуры

Кельбах Сергей Валентинович

Председатель правления государственной компании «Российские автомобильные дороги» (Москва)
Кандидат экономических наук
info@russianhighways.ru

Сигова Мария Викторовна

Ректор Международного банковского института (Санкт-Петербург)
Доктор экономических наук, доцент
ibispb@ibispb.ru

РЕФЕРАТ

В статье проводится анализ международной практики реализации и ресурсного обеспечения проектов государственно-частного партнерства (ГЧП): описывается распределение проектов ГЧП по отраслям в странах с разным уровнем экономического развития, а также раскрываются организационно-экономические механизмы реализации ГЧП в таких странах, как Великобритания, Австралия, Ирландия, Бразилия и Китай.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

инфраструктура, государственно-частное партнерство, региональная экономика, международный опыт

Kelbakh S. V., Sigova M. V.

The analysis of the International Practice of Realization and Financing of Projects of Public-Private Partnership in Development of Regional Infrastructure

Kelbakh Sergey Valentinovich

Chairman of the Board of the State Company «Russian Highways» (Moscow, Russian Federation)
PhD in Economics
info@russianhighways.ru

Sigova Maria Viktorovna

Rector of the International Bank Institute (Saint-Petersburg, Russian Federation)
Doctor of Science (Economics), Associate Professor
ibispb@ibispb.ru

ABSTRACT

In the article, the analysis of the international practice of realization and resource providing projects of the public-private partnership is carried out. Distributions of the public-private partnership projects on branches in the countries with the different level of economic development is described. Organizational and economic mechanisms of realization of public-private partnership in such countries as Great Britain, Australia, Ireland, Brazil and China is revealed.

KEYWORDS

infrastructure, public-private partnership, regional economy, international experience

В последние годы государство и частный сектор все чаще объединяют свои усилия и опыт для решения особо значимых общественных задач. Если раньше проекты

государственно-частного партнерства (ГЧП) развивались в основном в области развития транспортной инфраструктуры, то последние тенденции говорят о вовлечении механизмов ГЧП во все новые социально значимые сферы [1, 4, 6, 7, 9, 11, 12, 20 и др.¹]. При этом механизмы ГЧП в различных странах разнятся, что объясняется спецификой экономического развития каждой отдельной страны. Тем не менее, наработанный годами опыт стран-лидеров в области реализации проектов государственно-частного партнерства обладает крайне высокой ценностью, его изучение поможет избежать ошибок и повысить бюджетную эффективность в тех странах, которые только встают на путь развития ГЧП (в частности — в России).

Партнерство государства и бизнеса, по нашему мнению, обеспечит приемлемый социальный и экономический результат в том случае, если данное взаимодействие будет хорошо налажено и управляемо [13]. Взаимодействие власти с частными партнерами позволяет государству решать такие важные задачи, как привлечение в государственный сектор экономики дополнительных инвестиций и, соответственно, сокращение потребности в бюджетных расходах, переложение части рисков на частный бизнес при одновременном сохранении контроля над объектами партнерства [14].

Международный опыт реализации проектов с применением механизмов взаимодействия государства и частного бизнеса довольно обширен: такие механизмы работают уже долгое время и постоянно совершенствуются. При этом стоит отметить, что темпы развития механизмов реализации проектов ГЧП в зарубежных странах весьма различны. Развитие механизмов реализации ГЧП в конкретном государстве можно разделить на три стадии, они приведены в табл. 1.

В настоящее время на третьей ступени развития ГЧП находятся лишь Великобритания и Австралия. Ирландия же только вступает на третью ступень развития ГЧП. На второй стадии — большинство развитых европейских стран (Франция, Испания, Италия, Греция, Германия), США, Канада, Япония и Новая Зеландия. На начальном, первом этапе развития рынка ГЧП включающем, в частности, разработку стандартов и законодательной базы для ГЧП, находятся страны Восточной Европы, Латинской Америки, а также страны СНГ, включая и Россию [15]. Как видно, ГЧП с различным успехом развивается во многих странах мира. Наибольшего распространения эта концепция достигает в странах с развитой рыночной экономикой и с устоявшимися традициями взаимодействия государства и частного сектора. Однако, несмотря на сходство многих позиций, в организации ГЧП в разных странах отмечаются и определенные различия [2].

С. Балашов, исследуя практику зарубежных проектов ГЧП, отмечает, что в различных странах существуют свои отраслевые приоритеты. Так, в США такой отраслью являются автодороги (32 из 36 проектов), в Великобритании — здравоохранение (123 из 352 проектов) и образование (113 из 352 проектов), в Германии — образование (24 из 56 проектов), в Италии, Канаде, Франции — здравоохранение [3]. Страны-лидеры по количеству соглашений ГЧП в Европе распределяются следующим образом²: на долю Великобритании приходится 39%, Франции — 17%, Германии — 13%, Испании — 12%, а доля прочих стран составляет 20%.

Анализируя динамику количества проектов на основе ГЧП в Европе, можно сказать, что лидирующую позицию занимает сфера образования, сместив транспортную сферу на второе место. Третье и четвертое место приходится на сферу здра-

¹ См. также: Информационно-аналитическая справка об опыте ГЧП в Китайской Народной Республике [Электронный ресурс]. URL: www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/China_PPP.doc.

² Развитие государственно-частного партнерства в странах ЕС и России // Инициативы XXI века [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ini21.ru/?id=1231>.

Стадии развития механизмов реализации ГЧП

Стадия	Содержание стадии	Примеры стран
1	Разработка стандартов и законодательства в области ГЧП. Создание государственного органа по реализации ГЧП. Разработка структуры соглашений ГЧП. Создание системы взаимодействия. Построение открытого рынка для участников ГЧП. Использование опыта других стран	Россия, Китай, Индия, Бразилия, Бельгия, Финляндия, Дания, Чехия, Латвия, Венгрия, Чехия, Болгария, Словакия, Хорватия, Латвия, Мексика, Албания, ЮАР
2	Создание департаментов ГЧП в министерствах. Разработка новых концессионных моделей. Расширение рынка ГЧП. Стимулирование новых источников финансирования. Использование ГЧП для развития сектора услуг. Увеличение количества проектов ГЧП	США, Канада, Япония, Германия, Франция, Италия, Нидерланды, Новая Зеландия, Португалия, Греция
3	Совершенствование моделей ГЧП. Совершенствование системы расчетов рисков. Увеличение жизненного цикла проектов ГЧП. Привлечение пенсионных и паевых фондов для участия в ГЧП. Совершенствование системы государственного участия в ГЧП. Совершенствование системы подготовки кадров для работы в системе ГЧП	Великобритания, Австралия, Ирландия

воохранения и общественные услуги, затем идут госзаказы и оборона, телекоммуникация, окружающая среда¹. Подобное распределение приоритетных отраслей реализации проектов государственно-частного партнерства заслуживает особого внимания. Очевидно, что особенности развития ГЧП по многим объясняются спецификой экономического развития каждой отдельной страны и, соответственно, стоящими перед ней целями и задачами. Видится, что можно условно выделить следующие блоки: страны «большой семерки», другие развитые страны, страны с переходной экономикой и развивающиеся страны. Распределение проектов ГЧП в странах этих блоков представлено в табл. 2 [10].

Примечательно, что в странах «большой семерки» более половины всех проектов приходится на образование и здравоохранение, в то время как в странах с переходной экономикой значительный перевес наблюдается в сторону инфраструктурных проектов, а проекты в области образования и здравоохранения занимают в среднем менее 10%. Это объясняется уровнем развития соответствующих отраслей, их капиталоемкостью, а также различиями в задачах экономического развития [8]. Необходимо понимать, что разные отрасли несут свою специфику, которая должна быть учтена при реализации механизмов ГЧП. В связи с этим видится целесообразным обращать отдельное внимание на опыт стран со схожими приоритетами по отраслям.

Обратимся к наиболее передовому опыту развития механизмов реализации ГЧП — в первую очередь это опыт Великобритании, которая является безусловным лидером по реализации проектов на основе ГЧП. Кроме того, она — одна из родоначальниц данного механизма. Рассматривая историю развития ГЧП в Велико-

¹ Там же.

Таблица 2

**Структура ГЧП-проектов по отраслям в странах
с разным уровнем развития экономики (%)**

Отрасль	Страны «Большой семерки»	Другие развитые страны	Страны с переходной экономикой	Развивающиеся страны
Здравоохранение	29,92	12,03	5,41	4,56
Образование	22,44	9,54	2,70	4,22
Автодороги	14,96	38,59	62,16	45,45
Прочее	32,68	39,83	29,73	45,45

британии, стоит отметить, что первые проекты появились в 1981 г. в связи с перестройкой лондонских доков. Затем в 1992 г. правительство Дж. Мейджора объявило о новой форме ГЧП — «Частная финансовая инициатива» (PFI — Private Finance Initiative), заключающейся в том, чтобы передать частному сектору функции финансирования строительства (эксплуатации, реконструкции, управления и т. п.) государственных объектов производственной и социальной сферы. В 1997 году пришедшее к власти лейбористское правительство Т. Блэра продолжило развитие государственно-частного партнерства [5]. Схематически эта модель представлена на рис. 1.

Как видно из приведенной схемы, представитель государственного заказчика подписывает контракт с концессионной компанией, так называемой SPV (special purpose vehicle — юридическое лицо, обычно с ограниченной ответственностью, созданное специально для данного проекта ГЧП). Учредителями данного юридического лица являются частные инвесторы, обычно включающие в себя строительную и управляющую компанию, а также банк. В отдельных случаях государство также выступает в роли миноритарного инвестора [18].

Необходимо отметить, что сама концессионная компания зачастую является головной компанией (так называемой «ТорСо») холдинговой структуры, включающей еще две компании: строительную (так называемая «СарСо») и управляющую (так называемая «ОрСо»). Заключив с государством основной контракт, головная компания для исполнения условий контракта привлекает по субподряду свои дочерние компании, которые, в свою очередь, могут привлекать внешних субподрядчиков. При этом указанные дочерние компании зачастую принадлежат учредителям головной компании.

Кроме инвестиций учредителей, концессионная компания также привлекает заемное финансирование. До последнего финансового кризиса такое финансирование производилось в первую очередь путем размещения облигаций, стоимость которых была ниже стоимости банковских кредитов. С 2010 г. объем банковских кредитов стал преобладать в структуре долгового финансирования проектов ГЧП, а сравнительно небольшие проекты зачастую полностью закрывают свою потребность в долговом финансировании за счет кредита одного банка. При этом необходимо отметить, что речь идет о т. н. senior loan (senior debt) — обязательстве, дающем банку приоритет перед другими кредиторами при расчете в случае банкротства заемщика. Кроме того, необходимо отметить, что после завершения строительства основных объектов ГЧП зачастую происходит перекредитование — снижаются риски проекта, а следовательно и стоимость кредита.

Сформированный таким образом консорциум инвесторов финансирует строительство, эксплуатацию и капитальный ремонт объекта ГЧП на протяжении всего жизненного цикла контракта (обычно 25–30 лет). В период действия контракта

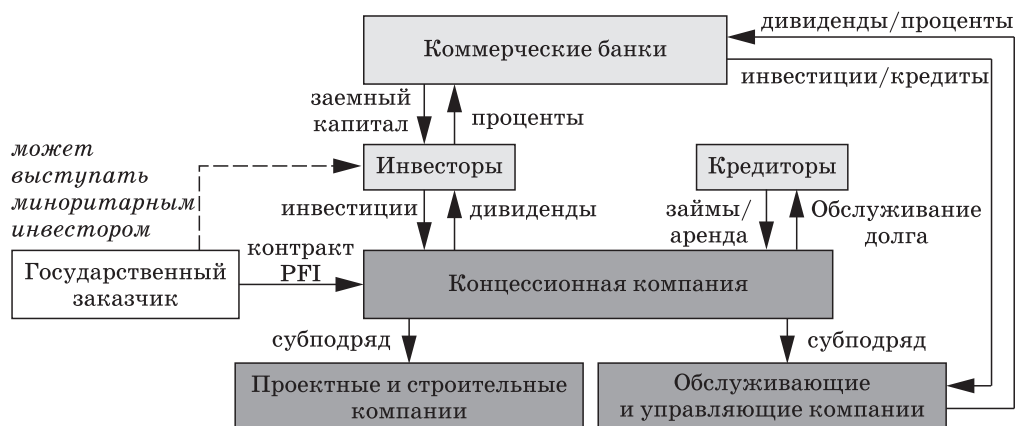


Рис. 1. Типовая модель PFI

концессионная компания предоставляет оговоренные в контракте услуги, ранее предоставляемые государством, и получает вознаграждение от государства, строго привязанное к объему предоставленных услуг [19]. При этом государственный заказчик разрабатывает так называемые «output specification» — критерии качества работы концессионной компании, в которых описаны конкретные количественные показатели, которых она должна достигнуть. Если на определенном этапе исполнения контракта концессионная компания перестает соответствовать указанным стандартам, государственные выплаты ей уменьшаются до тех пор, пока показатели не будут улучшены.

Если в течение оговоренного срока компания не выводит показатели на уровень стандартов, государственный заказчик разрывает контракт, а объект ГЧП переходит в государственную собственность. Следует отметить, что процедура разрыва контракта является достаточно сложной и применяется крайне редко — лишь как крайняя мера. Это связано с особенностями финансирования проекта: чтобы упростить привлечение долгового финансирования социально значимых проектов, государство гарантирует возврат долгов концессионной компании. Таким образом, в случае разрыва контракта государство должно будет погасить все имеющиеся обязательства и только лишь потом сможет получить объект ГЧП в собственность.

С учетом описанных выше моментов становится очевидна необходимость защиты государственных и общественных интересов, уровень которой в свою очередь напрямую зависит от того, каким образом составлен контракт. Именно поэтому на протяжении многих лет правительство Великобритании принимало последовательные шаги для создания типовой формы контрактов ГЧП, которые в данный момент и применяются на практике.

В 2011 г. Правительство Великобритании инициировало фундаментальную переоценку модели PFI. В результате в 2012 г. был представлен новый подход к реализации проектов ГЧП—PF2 (Private Finance — PF2) [16], который должен обеспечить доступ к большому количеству источников акционерного и заемного финансирования, лучшие показатели соотношения «цена-качество» (Value for Money), прозрачность финансовых показателей проекта, ускорение конкурсных процедур и снижение их стоимости, а также большую гибкость в предоставлении услуг. Содержание реформ PF2 приведено в табл. 3.

За более чем 20 лет существования PFI в Великобритании достигло финансового закрытия свыше 700 проектов общей стоимостью 55 млрд фунтов стерлингов [16].

Содержание реформ PF2

Область	Цель реформ	Содержание реформ
Инвестиции	Усиление партнерства государства и частного сектора	Государственный заказчик должен являться соинвестором в проектах PF2; вводится проведение конкурса на право финансирования определенной части проекта с целью привлечения долгосрочных инвестиций до финансового закрытия
Заключение контракта	Повышение скорости и снижение расходов на заключение контракта	Расширение полномочий централизованных органов госзакупок департамента инфраструктуры и сопутствующих департаментов; продолжительность тендерного этапа (от размещения тендера до определения победителя торгов) для проектов PF2 не должна превышать 18 мес; разрабатываются стандартизированные подходы и комплекты документации для эффективного осуществления государственных закупок; усиление контроля путем введения дополнительных казначейских проверок на этапе подготовки к размещению тендера
Процесс предоставления услуг	Повышение гибкости, прозрачности и эффективности предоставляемых услуг	Услуги, такие как клининг и питание, исключаются из проектной документации; государственный заказчик получает право включения определенных ремонтно-профилактических работ, а также добавления/исключения строго определенных услуг, после того как проект будет запущен; применение подхода «открытой книги» и механизма перераспределения акций для фондов жизненного цикла; периодические проверки предоставляемых услуг
Исполнение контрактов	Повышение прозрачности	Введение контроля всех забалансовых обязательств в рамках подписанных контрактов; введение обязанности частных инвесторов по предоставлению информации о рентабельности акционерного капитала с целью дальнейшей публикации; публикация ежегодных отчетов с детализацией проектной и финансовой информации по всем проектам, где государство является акционером; введение на сайте казначейства счетчика отслеживания этапов заключения контракта; улучшение обмена информацией с закреплением в стандартных руководствах к контрактной документации
Распределение рисков	Увеличение соотношения «ценность/стоимость»	Усиление системы управления рисками в государственном секторе, в том числе рисками повышения капитальных затрат в результате непредвиденного изменения законодательства, коммунальных расходов, платы за загрязнение окружающей среды и в области страхования
Долговое финансирование	Предоставление доступа к долгосрочному долговому финансированию и финансовым рынкам	Будет разработана финансовая структура проектов PF2

В рамках данной концепции успешно строятся и развиваются школы, больницы, социальная инфраструктура, дороги, тюрьмы, объекты обороны, системы управления твердыми бытовыми отходами. По данным британского правительства, проекты ГЧП обеспечивают до 17% экономии для бюджета страны. На данный момент PFI — наиболее распространенная модель государственно-частного партнерства в Соединенном Королевстве, которую впоследствии стали применять и другие страны: Канада, Франция, Австралия, Португалия, Норвегия, Япония и др.

Следующей по уровню развития ГЧП страной за Великобританией является Австралия. Модель частной финансовой инициативы активно применяется и в Австралии. В целях реализации проекта ГЧП частный партнер заключает с государственным органом соглашение на финансирование, проектирование, строительство/реконструкцию объекта, в результате чего осуществляется предоставление услуг в течение всего срока существования объекта на основе так называемой модели DBFO («Проектирование — строительство — финансирование — эксплуатация/управление»). Выплаты со стороны государства осуществляются исключительно по результатам предоставления услуг, оказываемых с использованием построенного/реконструированного в рамках соглашения объекта. При этом, государственный партнер берет на себя риски, связанные со спросом, а также обеспечивает минимальный гарантированный уровень получаемых частным партнером доходов и осуществляет ему выплаты непосредственно за предоставление услуг [17, р. 253].

Особенностью второго типа ГЧП, применяемого в Австралии, является передача риска, связанного с получением доходов, частному партнеру. При этом государственный партнер не обеспечивает гарантий получения им доходов (классическая концессионная модель). Помимо этого в Австралии используются смешанные модели, являющиеся производными от двух вышеперечисленных. Заключение соглашений о ГЧП также предусмотрено в виде долгосрочных контрактов на эксплуатацию и управление инфраструктурными объектами.

Финансирование проектов ГЧП осуществляется на основе долевого финансирования за счет федерального бюджета, бюджетов штатов и территорий и привлеченного частного капитала. Зачастую для финансирования проектов ГЧП используются средства пенсионных фондов. В Австралии предусмотрена возможность выпуска государственных долговых ценных бумаг, на которые распространяются государственные гарантии.

Третьей по уровню развития ГЧП страной является Ирландия. В Ирландии наиболее широкое распространение получили следующие модели ГЧП [18]:

1) проектирование — строительство — управление. Согласно данной модели частный партнер проектирует и строит объект общественной инфраструктуры, который должен отвечать требованиям государственного партнера, а после управления и обслуживания объекта в течение оговоренного соглашением срока передает его в собственность государственному партнеру. При этом строительство объекта финансируется за счет средств государственного партнера;

2) проектирование — строительство — управление — финансирование. Частный партнер проектирует и осуществляет строительство объекта соглашения, берет на себя ответственность за управление и финансирование объекта. При этом компенсация затрат частного партнера осуществляется исключительно за счет платы со стороны государственного партнера (так называемой «платы за доступность»). По окончании срока действия соглашения объект, как правило, переходит в собственность государственного партнера;

3) концессионные соглашения, отличительной особенностью которых является обеспечение возврата средств частному партнеру за счет сбора платы с пользователей либо, в случае недостаточности сбора средств с населения, и за счет дотаций от государства.

Среди стран с переходной экономикой интересен опыт Бразилии в сфере ГЧП. Законодательство Бразилии предусматривает три вида договоров ГЧП: обычные, заключающиеся в соответствии с законодательством о концессиях; спонсируемые; административные.

Спонсируемые концессии представляют собой договор на предоставление частным партнером государственных услуг напрямую пользователям (населению). При этом частный партнер компенсирует свои затраты как за счет сбора платы с населения, так и за счет платежей государственного партнера. Такие концессии были разработаны специально для развития объектов жилищно-коммунальной инфраструктуры (водоснабжения и водоотведения, теплоснабжения), окупаемость которых обеспечить исключительно за счет тарифов не представляется возможным. Административные концессионные договоры представляют собой долгосрочные договоры на оказание услуг по строительству инфраструктурных объектов за счет государства и осуществлению их эксплуатации в виде оказания услуг непосредственно государственному партнеру.

Нельзя обойти и опыт развития ГЧП Китая. В Китае наиболее развито заключение соглашений о ГЧП по схеме ВОТ (строительство — эксплуатация — передача). Первые проекты с использованием этой модели были реализованы еще в начале 90-х годов прошлого века. По окончании срока действия соглашения частный партнер передает построенный им объект государственному партнеру на безвозмездной основе. Наиболее активно ГЧП используется для строительства железных дорог, развития экологической инфраструктуры (объектов водоснабжения и очистки сточных вод).

Подводя итоги, необходимо отметить, что проведенный анализ международного опыта реализации проектов на основе государственно-частного партнерства показывает, что государство и частный сектор все чаще объединяют свои усилия, опыт и финансовые ресурсы для решения особо значимых общественных задач. При этом механизмы ГЧП в различных странах разнятся. Нарботанный годами опыт стран-лидеров в области реализации проектов государственно-частного партнерства позволит избежать ошибок и повысить бюджетную эффективность в тех странах, которые только встают на путь развития ГЧП. Безусловно, целесообразен его учет и в России.

Литература

1. Амбарцумян С. Г. Государственно-частное партнерство как инвестиционная форма финансирования в сфере жилищного строительства // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 6. С. 122–124.
2. Антонова К. А. Государственно-частное партнерство как фактор социально-экономического развития России. Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012.
3. Балашов С. Опыт функционирования ГЧП в развитых странах // Государственно-частное партнерство в условиях кризиса: материалы науч.-практ. конф. М., 2009. С. 281–282.
4. Вертакова Ю. В., Власова О. В. Методический подход к оценке стратегического потенциала системы здравоохранения региона // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2013. № 6(84). С. 24–28.
5. Варнавский В. Г. Управление государственно-частными партнерствами за рубежом // Вопросы государственного и муниципального управления. 2012. № 2. С. 134–147.
6. Емельянов Ю. С. Государственно-частное партнерство в инновационном развитии экономики России: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2012.
7. Ковалев С. Н. Государственно-частное партнерство в развитии инфраструктуры туризма, спорта, образования // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2012. № 2. С. 73–77.
8. Колосов А. С., Рисин И. Е., Сысоева Е. Ф. Компаративный анализ зарубежной практики организации государственно-частного партнерства // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 1(40). Ч. 2. С. 117–124.

9. Курбанов А. Х., Плотников В. А. Государственно-частное партнерство и аутсорсинг: сравнительный анализ структуры и характера отношений // В мире научных открытий. 2013. № 4(40). С. 33–47.
10. Лохтина Л. К., Батуев Э. Д. Понятие и сущность государственно-частного партнерства [электронный ресурс]. URL: <http://vestnik.mednet.ru/content/view/212/30/lang.ru>.
11. Плотников В. А., Вертакова Ю. В. Частно-государственное партнерство в организации профессионального образования в интересах российской промышленности // Экономика и управление. 2012. № 11(85). С. 36–40.
12. Сигов В. И., Карпова Г. А., Сигова М. В. Расширенное воспроизводство трудового потенциала как основной критерий становления и развития экономики знаний // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2013. № 5(83). С. 4–13.
13. Сигова М. В. Вопросы разработки теоретических основ государственного регулирования национальных экономических систем в условиях глобализации // Вестник Чувашского университета. 2008. № 1. С. 468–475.
14. Студеникин Н. Государственно-частное партнерство: мировой опыт и перспективы в России [электронный ресурс]. URL: http://pppcenter.ru/assets/files/docs/17.12.09_Studenikin.ppt.
15. Шамбир В. Н. Государственно-частное партнерство как форма инвестирования приоритетных муниципальных проектов: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010.
16. A new approach to public private partnerships // HM Treasury (December 2012) [electronic resource]. URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/221555/infrastructure_new_approach_to_public_private_partnerships_051212.pdf.
17. English L. M. Public Private Partnerships in Australia: an overview of their nature, purpose, incidence and oversight // UNSW Law Journal. 2006. Vol. 29(3). P. 250–262.
18. McLindon A., Quinn C. Ireland leading the way in Public Private Partnerships [electronic resource]. URL: http://www.deloitte.com/view/en_IE/ie/4b38b44d3f0fb110VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm.
19. Pickard J. PFI deals 'not doing a good job' // Financial Times (London) [electronic resource]. URL: www.ft.com/cms/s/0/89b9f926-7886-11dd-acc3-0000779fd18c.html.
20. Zheng J., Roehrich J. K., Lewis M. A. The dynamics of contractual and relational governance: Evidence from long-term public-private procurement arrangements // Journal of Purchasing and Supply Management. 2008. № 14(1). P. 43–54.

References

1. Ambartsumyan S. G. *Public-private partnership as an investment form of financing in the sphere of housing construction* [Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak investitsionnaya forma finansirovaniya v sfere zhilishchnogo stroitel'stva] // News of the St. Petersburg State University of Economics [Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta]. 2014. N 6. P. 122–124. (rus)
2. Antonova K. A. *Public-private partnership as factor of social and economic development of Russia* [Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak faktor sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossii]. Dissertation abstract. M : 2012. (rus)
3. Balashov S. *Experience of functioning of public-private partnership in the developed countries* [Opyt funktsionirovaniya GChP v razvitykh stranakh] // Public-private partnership in the conditions of crisis: materials o scientific conference [Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v usloviyakh krizisa: materialy nauch.-prakt. konf.]. M. : 2009. P. 281–282. (rus)
4. Vertakova Yu. V., Vlasova O. V. *Methodological approach to an assessment of strategic capacity of health system of the region* [Metodicheskii podkhod k otsenke strategicheskogo potentsiala sistemy zdravookhraneniya regiona] // News of the St. Petersburg State University of Economics [Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta]. 2013. N 6 (84). P. 24–28. (rus)
5. Varnavsky V. G. *Management of public-private partnerships abroad* [Upravlenie gosudarstvenno-chastnymi partnerstvami za rubezhom] // Questions of the public and municipal administration [Voprosy gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya]. 2012. N 2. P. 134–147. (rus)
6. Yemelyanov Yu. S. *Public-private partnership in innovative development of economy of Russia* [Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v innovatsionnom razvitii ekonomiki Rossii]. Doctoral dissertation abstract. M : 2012. (rus)
7. Kovalev S. N. *Public-private partnership in development of tourism infrastructure, sport, education* [Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v razvitii infrastruktury turizma, sporta, obra-

- zovaniya] // News of the St. Petersburg State University of Economics [Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta]. 2012. N 2. P. 73–77. (rus)
8. Kolosov A. S., Risin I. E., Sysoeva E. F. *Comparative analysis of foreign practice of the organization of public-private partnership* [Komparativnyi analiz zarubezhnoi praktiki organizatsii gosudarstvenno-chastnogo partnerstva] // News of Southwest State University [Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta]. 2012. N 1(40). Part. 2. P. 117–124. (rus)
 9. Kurbanov A. Kh., Plotnikov V. A. *Public-private partnership and outsourcing: the comparative analysis of structure and character of the relations* [Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo i outsorsing: sravnitel'nyi analiz struktury i kharaktera otnoshenii] // In the world of discoveries [V mire nauchnykh otkrytii]. 2013. N 4 (40). P. 33–47.
 10. Lokhtina L. K., Batuev E. D. *Concept and essence of public-private partnership* [Ponyatie i sushchnost' gosudarstvenno-chastnogo partnerstva] [an electronic resource]. URL: <http://vestnik.mednet.ru/content/view/212/30/lang.ru>. (rus)
 11. Plotnikov V. A., Vertakova Yu. V. *Public and private partnership in the organization of professional education in interests of the Russian industry* [Chastno-gosudarstvennoe partnerstvo v organizatsii professional'nogo obrazovaniya v interesakh rossiiskoi promyshlennosti] // Economy and management [Ekonomika i upravlenie]. 2012. N 11 (85). P. 36–40. (rus)
 12. Sigov V. I., Karpova G. A., Sigova M. V. *Expanded reproduction of labor potential as main criterion of formation and development of economy of knowledge* [Rasshirennoe proizvodstvo trudovogo potentsiala kak osnovnoi kriterii stanovleniya i razvitiya ekonomiki znanii] // News of the St. Petersburg State University of Economics [Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta]. 2013. N 5 (83). P. 4–13. (rus)
 13. Sigova M. V. *Questions of development of theoretical bases of state regulation of national economic systems in the conditions of globalization* [Voprosy razrabotki teoreticheskikh osnov gosudarstvennogo regulirovaniya natsional'nykh ekonomicheskikh sistem v usloviyakh globalizatsii] // Bulletin of the Chuvash University [Vestnik Chuvashskogo universiteta]. 2008. N 1. P. 468–475. (rus)
 14. Studenikin N. *Public-private partnership: world experience and prospects in Russia* [Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: mirovoi opyt i perspektivy v Rossii] [an electronic resource]. URL: http://pppcenter.ru/assets/files/docs/17.12.09_Studenikin.ppt. (rus)
 15. Shambir V. N. *Public-private partnership as form of investment of priority municipal projects* [Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak forma investirovaniya prioritetnykh munitsipal'nykh proektov]. Dissertation abstract. M. : 2010. (rus)
 16. A new approach to public private partnerships // HM Treasury (December 2012) [electronic resource]. URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/221555/infrastructure_new_approach_to_public_private_partnerships_051212.pdf.
 17. English L. M. *Public Private Partnerships in Australia: an overview of their nature, purpose, incidence and oversight* // UNSW Law Journal. 2006. Vol. 29 (3). P. 250–262.
 18. McLindon A., Quinn C. *Ireland leading the way in Public Private Partnerships* [electronic resource]. URL: http://www.deloitte.com/view/en_IE/ie/4b38b44d3f0fb110VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm.
 19. Pickard J. *PFI deals 'not doing a good job* // Financial Times (London) [electronic resource]. URL: www.ft.com/cms/s/0/89b9f926-7886-11dd-acc3-0000779fd18c.html.
 20. Zheng J., Roehrich J. K., Lewis M. A. *The dynamics of contractual and relational governance: Evidence from long-term public-private procurement arrangements* // Journal of Purchasing and Supply Management. 2008. N 14(1). P. 43–54.