

Дубок І.П.,

аспірант кафедри соціальної і гуманітарної політики НАДУ

Історичний досвід державно-приватного партнерства

У статті досліджено історичний досвід застосування державно-приватного партнерства, розглянуто конкретні історичні приклади залучення приватних інвестицій до реалізації суспільно важливих проектів. Визначено, що основні принципи, методи взаємодії, правовий фундамент партнерства були закладені в XVIII ст. З'ясовано, що впродовж наступних століть у кожній країні вибудовувалися певні форми партнерських відносин, які поєднували в собі ознаки, що пізніше стали основою для проектів у рамках державно-приватного партнерства.

Визначено вплив держави на розбудову державно-приватних відносин. Доведено, що прозора державна політика сприяла розвитку партнерських відносин між органами державної влади і приватними інвесторами, впливала на збільшення приватних інвестицій у суспільно важливі проекти.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, досвід, концесія, ознаки державно-приватного партнерства.

Dubok I.P. The historical experience of public-private partnership

This article investigates the historical experience of public-private partnership, examines specific historical examples of attraction private investments to the implementation of public projects. The author has found that the basic principles, methods of interaction, the legal foundation of the partnership were established in the XVIII century. Also, the author has found that over the next few centuries in each country were built certain forms of partnership. These forms combined the features that later became the basis for projects of public-private partnership.

The author defines the role of the state in the development of public-private relationships. The author researches that transparent government policy contributed to the development of partnerships between public authorities and private investors, affected the increase in private investments in public projects.

Key words: public-private partnership, experience, concession, characteristics of public-private partnerships.

Дубок И.П. Исторический опыт государственно-частного партнерства

В статье исследован исторический опыт применения государственно-частного партнерства, рассмотрены конкретные исторические примеры привлечения частных инвестиций к реализации общественно важных проектов. Определено, что основные принципы, методы взаимодействия, правовой фундамент партнерства были заложены в XVIII веке. Выяснено, что на протяжении последующих веков в каждой стране выстраивались определенные формы партнерских отношений. Проекты сочетали в себе характеристики, которые позже стали основой для проектов в рамках государственно-частного партнерства.

Определено влияние государства на развитие государственно-частных отношений. Доказано, что прозрачная государственная политика способствовала развитию партнерских отношений между органами государственной власти и частными инвесторами, влияла на увеличение частных инвестиций в общественно важные проекты.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, опыт, концессия, характеристики государственно-частного партнерства.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку країни неможливе без співробітництва державних і місцевих органів влади з представниками приватного бізнесу та громадянського суспільства. Така взаємодія відбувається, зокрема, за допомогою державно-приватного управління, орієнтованого на посилення комунікації між представниками державної влади та громадянами. Одним з елементів державно-приватного управління є державно-приватне партнерство, яке здійснюється в різних формах і має давні традиції застосування в різних сферах життєдіяльності суспільства в багатьох країнах світу. Дослідження традицій та аналіз

історичного досвіду державно-приватного партнерства сприятиме залученню приватного капіталу для розв'язання важливих суспільних проблем в Україні, допоможе визначитися з конкретними формами проектів, способами вирішення проблем, які виникають у процесі реалізації проектів у рамках державно-приватного партнерства тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку державно-приватного партнерства досліджували вітчизняні й зарубіжні вчені: М.Ю.Авксентьєв, О.В.Берданова, В.М.Вакулєнко, В.Г.Варнаєвський, М.Д.Василенко, М.Джеррард, А.Д.Залєєвська-Шишак, А.С.Корчагіна, С.Ліндер, С.М.Павлюк, О.М.Поляєкова, В.В.Пучков, В.І.Якунін та ін.

Питанням вивчення історичного досвіду державно-приватного партнерства присвятили свої дослідження Д.М.Амунц, А.В.Білицька, А.П.Вихрян, Н.В.Курись, Ю.Кюлін, Д.Б.Матєєєв, М.В.Матєєвіна, М.Сазарєс, С.Г.Тищенко та ін. Французький учений К.Безансон прослідкував історію державно-приватного партнерства впродовж тисячоліть у дослідженні “2000 років історії державно-приватного партнерства для будівництва систем та об'єктів публічного користування” [1].

В.Г.Варнаєвський вважає, що ідея державно-приватного партнерства в сучасному розумінні виникла у Великобританії в 80-ті рр. минулого століття. У 1992 р. уряд Д.Мейджора оголосив про створення “Ініціативи приватного фінансування”. Сутність нової концепції управління державною власністю полягала в тому, щоб передати фінансування державних об'єктів соціальної інфраструктури приватному бізнесу. Зазначена концепція привносила значні зміни в управління економікою країни. Державне казначейство Великобританії одразу сформувало групу, до якої входили державні службовці та представники бізнесу, для надання допомоги урядовим інституціям у подальшій роботі. Міністерства та департаменти почали створювати консультативні, дорадчі органи, а також контролюючі організації [2, с. 60–61].

Утім частина науковців місцем започаткування державно-приватного партнерства вважають США. На думку американського вченого С.Ліндера, “незважаючи на імпульс, отриманий у кінці вісімдесятих, і статус необхідної реформи, державно-приватне партнерство не є чимось новим для влади. Більш ніж за десять років до цього, без фанфар і печатки “реформи”, подібні партнерства впроваджувалися федеральним урядом у Сполучених Штатах як інструмент для стимулювання приватних інвестицій у міську інфраструктуру. Навіть більше, партнерства були ключем до координування федеральних ініціатив у розробці регіональної економіки” [3, с. 19].

Такої самої думки дотримується М.В.Матєєвіна, яка відзначає, що сам термін “державно-приватне партнерство” з'явився в США і перші проекти в рамках державно-приватного партнерства спрямовувалися спочатку на фінансування освітніх програм. Згодом, у 1950-х рр., зазначені проекти почали залучатися до фінансування об'єктів громадського користування, а в 1960-х рр. – до модернізації та розбудови міст [4].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень у сфері державно-приватного партнерства, подальшого дослідження потребує вивчення історичного досвіду та традицій співпраці держави з представниками бізнесу. Аналіз історичних прикладів сприятиме кращому розумінню механізмів залучення капіталу, технічних інновацій, управлінського досвіду, яким володіє приватний партнер, для реалізації суспільно значущих проектів.

Метою статті є аналіз історичного досвіду використання державно-приватного партнерства та можливість його застосування в українських умовах.

Виклад основного матеріалу. Співпраця між державою, бізнесом та громадянським суспільством має давні традиції в багатьох країнах світу. Державно-приватне партнерство у формі концесійної угоди сформувалося ще в період середньовіччя і використовувалося для будівництва міст та облаштування нових земель на півдні Франції в XII–XIII ст. Утім, одними з перших були укладені концесії для видобутку корисних копалин. Так, перша концесія з освоєння корисних копалин була надана в Іспанії 1256 р., перша концесія з видобутку нафти, яку використовували в медичних цілях, була надана в Італії в районі Міано де Медізана в 1400 р. [5, с. 67].

Упродовж XVI–XVIII ст. французькі монархи давали дозвіл на будівництво доріг, мостів, каналів, дамб, освітлення вулиць, збирання сміття, доставку пошти, забезпечення роботи громадського транспорту, оперних театрів антрепренерам (від фр. *entrepreneur* – підприємець).

У Франції за правління короля Генріха II з інженером А. де Крапоном у 1554 р. була укладена перша концесійна угода для спорудження каналу в долині Кро. Завдяки будівництву каналу в долині почали вирощувати оливкові дерева, виноград, а також з'явилися пасовища. Це надало величезний поштовх розвитку м. Салон-де-Прованс, що розташовувалося поблизу. Відомо також, що за правління короля Генріха IV функції з очищення паризьких вулиць були передані приватній особі за фіксовану плату. Згодом такі контракти продовжувалися на десять років за результатами проведених торгів [6, с. 57–58].

За правління короля Людовика XIV збудували Південний канал (фр. – *Canal du Midi*) довжиною 240 км, який з'єднав Тулузу із середземноморським м. Сет. У Тулузі Південний канал сполучався з Гароннським каналом, який вів до Атлантичного океану, через що ці два канали мали назву “Каналу двох морів”. Головною причиною будівництва транспортного коридору була торгівля зерном. У жовтні 1666 р. з дозволу першого міністра Кольбера проект розпочався і тривав до 1681 р. Натхненником і керівником будівництва був французький інженер, підприємець, інтендант армії короля Людовика XIV П.-П.Ріке, який за концесійною угодою профінансував спорудження третини довжини каналу [7].

Подібна система співпраці існувала в багатьох європейських країнах. У Великобританії у другій половині XVIII ст. збудували Оксфордський канал довжиною 130 км, який з'єднав м. Оксфорд і Ковентрі. Будівництво каналу велося в кілька етапів, і він був урочисто відкритий 1 січня 1790 р. в центрі Оксфорда. Наступного року був укладений концесійний договір [8, с. 27] і невдовзі канал став важливою транспортною артерією Англії, що використовувалась для перевезення вугілля, каменю, сільськогосподарської продукції тощо.

На американському континенті склалися свої традиції взаємодії держави і приватного сектору. Перші згадки про партнерство влади та приватних інвесторів датуються XVII ст., коли губернатори штатів укладали угоди з переселенцями на право користування землею, річками, будівництво водогонів, доріг тощо.

У Мексиці завдяки співпраці місцевої влади та приватного інвестора побудували водогін, який забезпечив мешканців м. Керетаро питною водою із джерел в Сан-Педро де ла Каньяда. Фінансування будівництва розподілилося таким чином: дон Хуан Антоніо де Уррутія і Арана, маркіз Вілья-дель-Вільяр де Агила сплатив 67% від вартості будівництва, внески місцевих жителів та витрати з міського бюджету становили 33% від вартості будівництва. Будівництво завершилося в 1728 р., і місто

отримало 70 громадських фонтанів з питною водою, 4 з яких спеціально призначалися для щоденних потреб громадян [9, с. 288].

Перша платна дорога в Північній Америці у напрямку Філадельфія-Ланкастер була побудована в 1792 р. в Пенсільванії завдяки значним приватним інвестиціям [10, с. 15].

Ряд учених підкреслюють, що саме в XVIII ст. відбулося зародження партнерства держави і бізнесу. Як зазначає німецький учений Ю.Кюлін, із самого початку індустріальної ери у XVIII ст. перед органами влади та інших державних структур постало питання інфраструктурного забезпечення, на шляху до вирішення якого вони неминуче стикалися з власними обмеженнями. Знання у сфері приватного бізнесу були так само важливі, як збільшення капіталу [11, с. 69].

На думку іспанського вченого М.Сазареса, зародження інституту державно-приватного партнерства в Іспанії розпочалося ще в XVIII ст., коли питаннями громадських робіт опікувалися безпосередньо представники міст. Учений наполягає, що XVIII ст. стало по-своєму переломним моментом у систематизації дій у сфері суспільних робіт. Фундамент, закладений тоді, узгодив принципи і методи взаємодії між державним і приватним секторами, сприяв отриманню позитивних результатів протягом усього XIX ст. Правова база, яка встановила основні принципи і методи зазначеного співробітництва, приносить плоди і сьогодні [12, с. 36, 41].

Угоди в рамках державно-приватного партнерства в їх сучасному розумінні почали укладатися на початку XIX в. у Франції, Німеччині, Італії та інших західноєвропейських країнах переважно у сфері міського та комунального господарства, будівництва залізниць та шосейних доріг тощо.

У 1874 р. в Австрії була укладена концесійна угода з приватним консорціумом про будівництво, фінансування, а також експлуатацію залізничної гілки між комунами Штайнах і Рідмарк, яка дістала назву Залізниця кронпринца Рудольфа. Приватний інвестор отримав кредит на фінансування згаданого об'єкта тільки після того, як держава надала гарантії забезпечення погашення кредитів [13, с. 2].

У другій половині XIX – на початку XX ст. в Російській імперії десятки тисяч кілометрів залізничних колій були збудовані завдяки співпраці влади та приватного інвестора. Першу концесію на будівництво залізничної гілки з Петербурга до Царського Села імператор Микола I надав Францу Антону фон Герстнеру ще в 1836 р. Під реалізацію зазначеного проекту державою було безкоштовно виділено земельні ділянки та надано фінансові гарантії [14, с. 66].

Партнерство держави та приватних інвесторів має історичні корені і в Україні. На основі концесійної угоди у другій половині XIX ст. в Києві був збудований централізований водогін, проведене міське освітлення, запрацював громадський транспорт. У 1865 р. в Київському відомстві шляхів сполучення розробили проект водогону вартістю півмільйона рублів, але міська влада була неспроможна самостійно забезпечити фінансування згаданого проекту через брак коштів і запропонувала підприємцям укласти концесійну угоду на 50 років. Видатний військовий інженер, генерал А.Є.Струве створив акціонерну компанію і висунув Миській думі свої умови: відведення містом землі для будівництва водопідйомної споруди, надання у 60-річне користування водопроводів, певна фіксована плата за діжку, відро води, водопій худоби, крім цього облаштування крану для одержання води під час пожежі, будівництво 4 басейнів із фонтанами, з яких користування водою відрами для власного споживання буде безкоштовне. 9 липня 1870 р. між Миською думою і А.Є.Струве був підписаний договір.

1 березня 1872 р. централізований водогін у Києві був збудований. Першим до водогону підключили Маріїнський палац, згодом вулиці Хрещатик, Велику Васильківську, Олександрівську, Бібіківський бульвар. У 1890 р. довжина водопроводу сягала 60 км, вода подавалася до 2 тис. садиб. Водопровідна концесія проіснувала до 1914 р., коли влада викупила водогін у підприємця [15, с. 12].

У січні 1871 р. А.Є.Струве зареєстрував Товариство газоосвітлення, з яким Міська дума уклала контракт на встановлення вуличних газових ліхтарів. Підприємець зобов'язався якнайшвидше збудувати два заводи з виробництва газу і встановити на вулицях 1500 газових світильників. 6 вересня 1872 р. на Хрещатику в присутності офіційних осіб відбулося пробне освітлення вулиці, а 2 листопада в Києві вже працювали 70 газових ліхтарів.

Упродовж багатьох років газовому освітленню не було альтернативи. Утім, 23 травня 1890 р. Міська дума підписала контракт із компанією “Савицький і Страус” щодо електрифікації Києва. Було побудовано дві перші електростанції: на Театральній площі для освітлення Міського театру та на Думській площі. 8 березня 1892 р. 14 дугових електричних світильників запрацювали на Хрещатику. Через кілька десятиліть електричне освітлення витіснило газ усюди [15, с. 12].

У 1886 р. Міська дума оголосила конкурс на кращий проект облаштування в Києві міської залізниці. Відповідно до договору, підписаного 7 липня 1889 р. між Міською думою і А.Є.Струве, останній мів побудувати 24 версти залізничних колій, експлуатувати їх 45 років, віддаючи місту частину своїх доходів, і зобов'язувався 1 листопада 1934 р. безоплатно передати підприємство місту. А.Є.Струве випробував на київських вулицях усі види громадського транспорту, що існували на той час: конку, локомотив, електричний трамвай. Він поставляв для них вагони та рейки, виготовлені на Коломенському машинобудівному заводі і залізопрокатному заводі в Кулеб'яках Нижегородської губернії, які йому належали, будував депо, станції, поїлки для коней тощо [15, с. 12].

У ХІХ ст. угоди між представниками влади та приватними інвесторами набували поширення у відповідь на швидке економічне зростання, викликане промисловою революцією. Органи державної та місцевої влади історично прихильно ставилися до пропозицій підприємців інвестувати капітал, технологічні інновації та знання в розбудову інфраструктури країни, міста та передавали приватним інвесторам свої повноваження щодо виконання суспільно важливих послуг. Стабільна прозора державна політика стала гарантією успіху контрактів у сфері міської, комунальної, транспортної інфраструктури, видобутку природних копалин тощо. Зазначені партнерські відносини поєднували в собі ознаки, які пізніше стали основою для проектів державно-приватного партнерства в сучасному розумінні:

- реалізація проектів, які мають важливе суспільне значення;
- довготривалі відносини;
- проведення конкурсу щодо визначення переможців проектів, подальші переговори, укладання договору;
- внесення приватним партнером значних інвестицій в об'єкти партнерства;
- право приватного партнера стягувати платню зі споживачів за користування послугами.

Ще більший розвиток співпраця державних та місцевих органів влади з представниками приватного бізнесу отримала в ХХ ст. В 20-х рр. минулого століття залучення іноземного капіталу зіграло важливу роль у розвитку економіки СРСР. Керівництво країни розуміло, що процес відновлення економіки держави може бути

прискорений шляхом залучення іноземного капіталу в пріоритетні “важкі” галузі економіки, які держава не могла модернізувати власними силами. Іноземні інвестори, у свою чергу, були зацікавлені в отриманні прибутку та дефіцитної сировини.

Радянський уряд пропонував іноземцям (своїх інвесторів до того часу позбулися) вкладати капітал в економіку СРСР у формі концесії (“чисті” концесії), змішаних товариств і придбання іноземцями акцій радянських підприємств. Набули поширення тільки перші дві форми. Спроби залучити іноземний капітал через купівлю акцій державних товариств і трестів виявилися невдалими. Відомий тільки один приклад, коли американський інвестор придбав акції Швейного синдикату на суму 2 млн крб [5, с. 68]. Зазначимо, що в середині 1920-х рр. більшість радянських трестів і синдикатів були збитковими. Іноземні підприємці не вірили в спроможність нової влади організувати ефективне виробництво і прагнули створювати власні підприємства. Дослідники зазначають, що в цьому була принципова відмінність від дореволюційного періоду, коли іноземці активно брали участь у російських акціонерних підприємствах [5, с. 68].

Загальне керівництво концесійною політикою виконував Головний концесійний комітет, який був допоміжним органом Ради народних комісарів і формувався за принципом персонального призначення. Чисельність працівників згаданого органу постійно змінювалася і в цілому відображала “кон’юнктуру” в цьому питанні: у 1922 р. налічувалося 25 співробітників, 1923 р. – більше 40, 1926 р. – 177, 1928 р. – 77, 1932 р. – 18, у 1933 р. їх залишилося 6. 14 грудня 1937 р. після розгляду “справи про факти антидержавної діяльності” уряд прийняв постанову про скасування Головного концесійного комітету [5, с. 68].

Важливе значення надавалося розробці базових положень типових концесійних договорів, використання яких пришвидшувало ведення переговорів з іноземними інвесторами, визначало права і зобов’язання сторін, а також умови діяльності в Радянському Союзі.

З 1921 по 1931 рр. в СРСР було укладено 153 концесійних договорів. За кількістю концесій та обсягом капіталовкладень перше місце обіймала переробна промисловість (24 концесії), сільське господарство (7 концесій) та торгівля (7 концесій). В окремих галузях концесійне виробництво давало значну частку продукції. Зокрема, наприкінці 1927 р. концесійні підприємства виробляли марганцю 40%, золота – 35%, міді – 12%, одягу – 22% [8, с. 29]. За походженням капіталу концесійні угоди, укладені з 1921 по 1931 рр., були: 37 – німецькими, 22 – англійськими, 19 – американськими (США), 12 – японськими, 8 – норвезькими, 7 – польськими, 6 – австрійськими, 4 – шведськими, 4 – італійськими, 4 – французькими, 4 – перськими, 4 – радянськими (СРСР), 3 – фінськими, 3 – датськими, 3 – латвійськими, 2 – голландськими, решта 11 інвестувалися з Чехословаччини, Естонії, Литви, Туреччини, Китаю, Монголії, Міжнародної філантропічної організації, при цьому 2 концесії були змішаними (англо-голландська, російсько-канадсько-американська) [16, с. 81–83].

Політика залучення іноземного капіталу виявилась настільки вдалою, що було розроблено спеціальний план досягнення за її допомогою збалансованого розвитку різних секторів економіки на основі передових технологій [8, с. 29].

У період, починаючи з Першої світової війни і до кінця Другої світової війни, у зв’язку з економічною кризою частина приватних інвесторів зазнала значних фінансових збитків, що призвело до погіршення якості послуг, які вони надавали. Через це уряди деяких країн пішли назустріч приватним партнерам, визнавши за

останніми право користуватися підтримкою держави в разі дестабілізації, викликаній впливом зовнішніх факторів. Так, адміністративні суди Франції визнали право концесіонера набувати фінансової підтримки конседента в разі змін економічних умов контракту концесії, унаслідок дестабілізації, викликаній впливом зовнішніх факторів [8, с. 31].

Після Другої Світової війни економіки багатьох країн світу потребували нових підходів для заохочення приватних інвесторів. На сьогодні з'явилися нові форми співпраці між державним, приватним і громадським сектором (аутсорсинг, спільна діяльність щодо об'єктів державної (комунальної) власності, договір оренди тощо) та сфери, в яких стало можливим застосування проектів в рамках державно-приватного партнерства: пошук, розвідка родовищ корисних копалин, постачання природного газу, будівництво та експлуатація доріг, мостів, тунелів, метрополітенів, портів, очищення та розподілення води, оброблення відходів, виробництво та постачання електричної енергії, охорона здоров'я, туризм, відпочинок, рекреація, культура, управління нерухомістю, інноваційні технології, адміністративні послуги тощо.

Висновки. Історично державно-приватне партнерство виникло як форма договірних відносин між представниками держави та бізнесу з метою реалізації проектів, які мають важливе суспільне значення.

Основні принципи, методи взаємодії між державним і приватним секторами, правовий фундамент партнерства були закладені у XVIII ст. Ми погоджуємося з думкою вчених, які наполягають, що саме тоді відбулося зародження інституту державно-приватного партнерства.

Упродовж наступних століть у кожній країні вибудовувалися свої правові та економічні форми партнерських відносин між державним і приватним секторами, склалися певні традиції. При цьому вони поєднують в собі ознаки, які пізніше стали основою для проектів державно-приватного партнерства в сучасному розумінні: реалізація проектів, які мають важливе суспільне значення; довготривалі відносини; проведення конкурсу щодо визначення переможців проектів; значні приватні інвестиції в об'єкти партнерства; право приватного партнера стягувати платню зі споживачів за користування послугами.

Історичний досвід дає підстави зазначити, що органи державної та місцевої влади завжди прихильно ставилися до пропозицій підприємців інвестувати капітал, технологічні та управлінські знання в розбудову інфраструктури країни, окремих регіонів та міст. Прозора державна політика сприяла розвитку партнерських відносин між органами державної влади і приватними інвесторами, впливала на збільшення приватних інвестицій у суспільно важливі проекти.

Вивчення історичного досвіду державно-приватного партнерства дає можливість застосовувати його в сучасних умовах: використовувати конкретні форми і методи господарювання, способи розв'язання проблем, які виникають у процесі реалізації проектів державно-приватного партнерства, тощо.

Подальші дослідження, на нашу думку, мають бути спрямовані на вивчення та аналіз вітчизняного історичного досвіду державно-приватного партнерства, зокрема у другій половині XIX – першій половині XX ст.

Список використаних джерел

1. *Bezançon X.* 2000 ans d'histoire du partenariat public-privé pour la réalisation des équipements et services collectifs / X. Bezançon. – Paris : Presses de l'école nationale des Ponts et chaussées, 2004.
2. *Варнавский В. Г.* Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы / В. Г. Варнавский. – М. : ИМЭМО РАН, 2002. – 147 с.

3. *Linder S. H. Coming to Terms With the Public-Private Partnership: A Grammar of Multiple Meanings / S. H. Linder // Public-private policy partnerships / Ed. by Pauline Vaillancourt Rosenau. – Westwood (MA, USA) : Massachusetts Institute of Technology, 2000. – P. 19–35.*
4. *Матявина М. В. Государственно-частное партнерство: зарубежный опыт и возможности его использования в России : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Матявина М. В. – М., 2008. – 184 с.*
5. *Вихрян А. П. Концессия (исторический экскурс) / А. П. Вихрян // Вест. Минимущества России. – 2003. – № 1. – С. 66–72.*
6. *Матвеев Д. Б. Государственно-частное партнерство: зарубежный и российский опыт / Д. Б. Матвеев. – СПб. : Наука, 2007. – 171 с.*
7. *История каналу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.canal-du-midi.org/en/canal/history>. – 24.10.2014. – Назва з екрана.*
8. *Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : практ. посіб. для органів місц. влади та бізнесу / уклад. С. Грищенко. – К. : ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с.*
9. *Сазонов В. Е. Государственно-частное партнерство: гражданско-правовые, административно-правовые и финансово-правовые аспекты / В. Е. Сазонов ; каф. админ. и финан. права Рос. ун-та дружбы народов / предисл. д.ю.н., проф. А. Б. Зеленцова. – М., 2012. – 492 с.*
10. *Report to Congress on Public-Private Partnerships / United States Department of Transportation. – Washington (DC, USA), 2004. – 182 p.*
11. *Kühling J. Public-private partnerships in Germany / J. Kühling // Partenariats public-privé: Rapports du XVIIIe congrès de l'académie internationale de Droit comparé / Sous la direction de François Lichère. – Bruxelles : Bruylant; Groupe De Boeck s.a., 2011. – XV. – P. 69–94.*
12. *Casares Marcos A. Analisis del marco general, estado actual y perspectivas de las fymulas de colaboraciyn publico-privada con especial referencia a la Comunidad de Castilla y Leyn / Marcos A. Casares // Estado actual y perspectivas de la colaboraciyn publico-privada / Consejo Econymico y Social de Castilla y Leyn. – Valladolid, 2011. – P. 35–215 [Electronic resource]. – Mode of access: www.cescyl.es/pdf/coleccionestudios/CE14.pdf*
13. *McQuaid R. W. Public private partnership – comparative issues in the UK, Germany and Austria / R. W. McQuaid, W. Scherrer // Paper for the 11th International Public Private Partnerships Conference (University of Iași, Iași, Romania, 25–27th May 2005). – 23 p.*
14. *Резниченко И. В. Модели государственно-частного партнерства / И. В. Резниченко // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. – 2010. – Вып. 4. – С. 58–83. – Серия “Менеджмент”.*
15. *Олійник В. Людина, яка “спорудила собі віковичний пам’ятник”, але була благополучно забута киянами: [Про інженера Аманда Єгоровича Струве (1835–1898)] / Володимир Олійник // Дзеркало тижня. – 2005. – 28 трав. – 3 черв. (№ 20).*
16. *Амуңц Д. М. Концессионный механизм государственно-частного партнерства в сфере социальнокультурной инфраструктуры : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Амуңц Д. М. – М., 2006. – 174 с.*