



УДК 346:347

СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА И КОНЦЕССИИ

Валерия ЗАВЕРТНЕВА-ЯРОШЕНКО,

старший преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин
Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

АННОТАЦИЯ

Проведен анализ двух форм взаимодействия государства и предпринимательского сектора как взаимовыгодного партнерства, обеспеченного правовыми категориями в виде концессий и государственно-частного партнерства. На основании проведенного анализа предлагается к рассмотрению как различия и преимущества, так и основные недостатки вышеупомянутых механизмов, получивших правовой статус методов взаимодействия.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессия, концессионная деятельность, концессионные правоотношения, концессионный договор, хозяйственная деятельность, делегирование полномочий.

COMPARATIVE LEGAL ANALYSIS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AND CONCESSION

Valeriya ZAVERTNEVA-YAROSHENKO,

Senior Lecturer at the Department of Civil Law Disciplines
Odessa I.I. Mechnikov National University

SUMMARY

Analyzed two forms of interaction between the state and business sector as a form of mutually beneficial partnership secured by legal categories in the form of concessions and public-private partnership. Based on the analysis, it is proposed to consider both the differences and advantages, as well as the main disadvantages of the above-mentioned mechanisms, which had received the legal status of interaction methods.

Key words: public-private partnership, concession, concession activity, concession relations, concession agreement, economic activity, delegation of authority.

Постановка проблемы. Обращая внимание на специфику реализации социально-экономических функций государства на разных уровнях его обеспечения, следует сосредоточиться как на определенных особенностях, возникших как следствие проводимых экономических реформ, так и на результатах – последствиях затянувшегося экономического кризиса, что в совокупности побуждает к поиску новых форм привлечения капитала с целью инвестирования в наиболее эффективные и конкурентоспособные методы производства.

Вышеупомянутое следует рассматривать не только в контексте проблемы инвестирования, а как взаимосвязанные вызовы, стоящие перед обществом в решении общих социальных проблем. К вышеизложенному, прежде всего, мы относим проблематику общего понимания концепции развития целого ряда инфраструктурных сфер, обеспечивающих эффективность наиболее важных общественных отраслей, а именно энергетической, транспортной, транспортно-трубопроводной, а также важные социаль-

но-экономические сферы, призванные обеспечить охрану здоровья, надлежащий уровень жилищно-коммунального хозяйства и объектов общественного обслуживания населения. Указанные сферы акцентируются нами не только в контексте их исключительной экономической важности, но и как такие, которые должны обеспечиваться государством как экономико-правовым монополистом, ответственным за результаты отраслевого развития.

Актуальность темы исследования. За годы внедрения концессионных соглашений как формы взаимодействия между государством и субъектами хозяйствования в разных странах мира приобретен значительный опыт реализации большого количества крупномасштабных и рядовых концессионных проектов в различных сферах деятельности человечества. Такой опыт получил правовое упорядочение и обрел почетное место в законодательстве более ста стран мира с различными политическими и социально-экономическими моделями. Все это доказывает исключительную важность концессионной деятельности как

формы реализации различных проектов, общая стоимость которых достигала от нескольких тысяч до десятков миллиардов долларов. Также следует отметить необходимость углубленного научного исследования правовой природы государственно-частного партнерства и концессии для более эффективного правового регулирования вышеупомянутых и других, не менее важных для общественной жизни, сфер жизнедеятельности человечества.

Несмотря на востребованность концессионного механизма государственно-частного партнерства в украинской экономике, сегодня, на основании Закона Украины «О концессиях», концессионные соглашения заключаются крайне редко, а заключенные – подвергаются критике со стороны общественности. Как свидетельствует статистика, декларативные решения об экономической целесообразности заключения подобных соглашений принимаются ответственными субъектами исполнительной власти по большей части для того, чтобы соответствовать требованиям времени и часто не приводят к реальным последствиям заклю-



чения соглашений с субъектами хозяйствования частного сектора, которые имеют потенциальную возможность выполнять инвестиционные функции в общественно значимых проектах. Причиной низкой востребованности использования и внедрения в жизнь модели государственно-частного партнерства и концессии как его формы, на наш взгляд, является релевантная двухуровневая система пассивности заинтересованных субъектов, которая проявляется в следующем: нечеткость и незавершенность норм действующего законодательства лежит в основе отсутствия у субъектов указанных правоотношений уверенности в действенности механизма, а также действительности защиты их прав (государства как собственника и субъекта хозяйствования как инвестора); государство не реализует уже существующие в законодательстве возможности для стимулирования привлечения инвестиционных объемов в результате устаревших и не соответствующих требованиям времени методов управленческих решений в контексте моделирования алеаторной составляющей и распределения ответственности.

Состояние исследования. Значительный вклад в развитие данной проблематики внесли труды украинских и российских ученых советского и современного периода в области теории права, хозяйственного, гражданского, международного права и экономики, среди них: Б. Акигоби, Р. Болл, А. Григоров, В. Евенко, Д. Кинг, А. Татаркин, Р. Хемминг, М. Хэйфэй, Г. Шварц и др.

Целью и задачей статьи является сравнительно-правовой анализ государственно-частного партнерства и концессии как двух форм взаимодействия государства и частного сектора, разработка на этой основе научно обоснованных выводов, обобщений и практических рекомендаций по совершенствованию законодательства, регулирующего отношения в упомянутой сфере.

Изложение основного материала. Известно, что вышеупомянутые функции государства должны обеспечиваться необходимым уровнем эффективности соотношения привлеченных и затраченных бюджетных ресурсов, а также частного инвестирования, и, соответственно, обеспечиваться и не

обеспечиваться государственными гарантиями. Как показывает практика передовых экономически развитых стран, достижения вышеупомянутых приоритетов может быть обеспечено благодаря эффективному внедрению механизмов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), которые базируются на обеспечении получения коммерческой выгоды субъектами хозяйствования в контексте достижения поставленных задач относительно социальной ответственности государства в той области, в которой оно является монополистом. Естественно, что обеспечение вышеуказанного может достигаться в формах ГЧП и концессий как одной из его форм. Современное понимание концессии, отраженное как в теории хозяйственного права, так и в научно-энциклопедической литературе, заключается в предоставлении в эксплуатацию принадлежащих государству или муниципальным властям таких объектов собственности, как предприятия, земельные участки, недра и др. [1, с. 182]. Вышеуказанное определение, которое содержалось в «Большой советской энциклопедии», несколько отличается от определения в «Большом юридическом словаре», где концессия (от лат. concessio – «разрешение») – это договор на предоставление государством иностранной фирме в эксплуатацию на определенных условиях природных ресурсов, предприятий и других объектов [2, с. 790].

Учитывая специфику и превалирование правовой составляющей в данном вопросе, надо отметить исключительную значимость определения данной категории в международном праве, где концессия рассматривается как договорные отношения, а именно как договор между концессиоделателем (государством-реципиентом) и концессионером (иностранным инвестором), регламентирующий правоотношения между участниками договора о предоставлении концессионеру особых прав владения на объекты, находящиеся в исключительно государственной собственности, изъятый из обычного коммерческого обращения, а также предоставление концессионеру прав на занятия видами хозяйственной деятельности, являющимися монополией государства-реципиента [3, с. 11]. Так же возникает необходимость, обуслов-

ленная спецификой нашего исследования, акцентировать внимание на правовой составляющей концессионной деятельности, которая должна базироваться на особенностях ее содержания и целях.

Вышеупомянутое отражено еще в начале правовой регламентации концессионной деятельности в Законе Украины «О режиме иностранного инвестирования» от 19 марта 1996 г. [4], где подчеркивались права инвесторов, которые возникали в результате использования объектов, находящихся в государственной собственности, и который в дальнейшем был трансформирован в положениях Закона Украины «О концессиях».

Закон Украины «О концессиях» определил концессию как предоставление с целью удовлетворения общественных потребностей уполномоченным органом исполнительной власти или органом местного самоуправления на основании концессионного договора на платной и срочной основе юридическому или физическому лицу (субъекту предпринимательской деятельности) права на создание (строительство) и (или) управление (эксплуатацию) объекта концессии (срочное платное владение), при условии взятия субъектом предпринимательской деятельности (концессионером) на себя обязательств по созданию (строительству) и (или) управлению (эксплуатации) объектом концессии, имущественной ответственности и возможного предпринимательского риска [5].

Более расширенным является определение концессий в проекте закона Украины «О концессиях» от 15 марта 2018 г. № 8125, а именно: концессия – форма государственно-частного партнерства, которая заключается в предоставлении концессиоделателем концессионеру права на создание и / или строительство (новое строительство, реконструкцию, реставрацию, капитальный ремонт и техническое переоснащение), и / или управление (пользование, эксплуатацию, техническое обслуживание) объекта (объектов) концессии, и / или предоставления общественно значимых услуг в порядке и на условиях, определенных концессионным договором, предусматривающего передачу концессионеру большей части операционного



риска, который охватывает риск спроса и / или риск предложения и означает, что в условиях эксплуатации, в соответствии с условиями концессионного договора, концессионеру не гарантируется окупаемость сделанных инвестиций или расходов, которые возникли во время выполнения работ или оказания услуг, согласно концессионному договору [6]¹.

Важно отметить, что особенности концессионных отношений в понимании их целевого направления регулируются и другими законодательными актами, которые, в свою очередь, вносят определенные различия относительно самого объекта концессий. Учитывая то, что определения, содержащиеся в отраслевых законах, должны соответствовать определению, содержащемуся в кодифицированных законах, следует обратить внимание на «основное» определение концессий, закрепленное в Хозяйственном кодексе Украины (далее – ХК Украины), а именно в ст. 406 гл. 40 ХК Украины от 16 января 2003 г. [8]. В частности, ХК Украины установлено, что концессия – это предоставление с целью удовлетворения общественных потребностей уполномоченным органом государственной власти или органом местного самоуправления на основании концессионного договора на платной и срочной основе отечественным или иностранным субъектам хозяйствования (концессионерам) права на создание (строительство) объекта концессии и / или управление (эксплуатацию) последним при условии взятия концессионером на себя соответствующих обязательств, имущественной ответственности и предпринимательского риска.

В законодательстве Украины установлен исчерпывающий перечень объектов, гарантирующий четкое восприятие возможности заключения концессионных договоров, определения условий осуществления концессион-

ной деятельности, открытости и гласности процедуры заключения таких договоров.

Таким образом, *отношения в сфере концессионной деятельности можно определить как отношения, основанные на свободном волеизъявлении сторон с превалированием диспозитивных методов организации процесса, лежащего в основе передачи государством и / или органами местного самоуправления полномочий частным субъектам хозяйствования по управлению и / или эксплуатации объектов государственной и коммунальной собственности, изъятых из свободного экономического оборота на основании договора.*

Вышеизложенное следует понимать в контексте определения концессии как многоуровневой системы взаимовыгодных отношений субъектов, представляющих интересы государства, с одной стороны, и представителей бизнеса, с другой. Все это может обеспечиваться исключительно на основе равного правового положения, прежде всего, в понимании частноправовых ценностей, основанных на свободном волеизъявлении, имущественной самостоятельности и неподчиненности субъектов, вступающих в соответствующие взаимоотношения, и отсутствия властного подчинения.

В процессе реализации проектов ГЧП используются различные механизмы сотрудничества государственных структур и предприятий частного бизнеса. Они дифференцируются в зависимости от объема переданных частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов разделения рисков между партнерами, ответственности за проведение различных видов работ. Наиболее распространенными являются следующие механизмы партнерства: BOT (Build, Operate, Transfer) – строительство – эксплуатация / управление – передача; BOOT (Build, Own,

Operate, Transfer) – строительство – владение – эксплуатация / управление – передача; BTO (Build, Transfer, Operate) – строительство – передача – эксплуатация / управление; BOO (Build, Own, Operate) – строительство – владение – эксплуатация / управление; BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer) – строительство – эксплуатация / управление – обслуживание – передача; DBOOT (Design, Build, Own, Operate, Transfer) – проектирование – строительство – владение – эксплуатация / управление – передача; DBFO (Design, Build, Finance, Operate) – проектирование – строительство – финансирование – эксплуатация / управление [9, с. 104–105].

Необходимо отметить, что в некоторых случаях наблюдается скрытое использование преференций, являющееся следствием заключения соглашения государства с частным инвестором вследствие несоблюдения формы таких договоров, из-за чего реализация государственных проектов опосредуется в доминировании интересов частных инвесторов через механизмы превалирующего контроля и управленческих решений со стороны инвестора в свою пользу. Обычно указанное является следствием неоправданного стремления ответственных лиц со стороны государства к скорейшей констатации факта привлечения инвестиций. Такие объекты передаются во временное владение и управление инвестору. В целом, концессионные соглашения считаются одной из возможных форм государственно-частного партнерства, а их спецификой является сохранение права собственности на объекты сделки. ГЧП – важный инструмент на пути восстановления и модернизации национальной экономики, решения насущных социально-экономических проблем путем объединения и применения ресурсов государственного и частного секторов. Экономическая состоятельность ГЧП как правовой формы взаимовыгодного сотрудничества государства и частного инвестора также подтверждается опытом его внедрения во многих странах мира. В Украине указанная форма взаимодействия регулируется Законом «О государственно-частном партнерстве» [10], который определяет организационно-правовые основы взаимодействия государства с частными

¹ Целесообразность необходимости разработки нового законодательства о концессиях была доказана еще в 2011 г. благодаря идее применения концессии как базового инструмента привлечения частных инвестиций в морские порты. Однако отсутствие практического опыта и теоретической основы в сочетании с исключительной коллизийностью Закона Украины «О государственно-частном партнерстве» и четырех законов о концессиях (базовый и три отраслевых), а также положения «концессионных» Директив Европейского Союза, усложняли создание прозрачных «правил игры» для реализации совместных инвестиционных проектов государства и частных инвесторов. Сдвинуться с мертвой точки удалось в 2016 г. путем привлечения к разработке проекта закона иностранных юристов, профинансированных Европейским банком реконструкции и развития, который в дальнейшем разрабатывался рабочей группой Министерства экономики и торговли. Презентация проекта закона Украины «О концессиях» состоялась 8 сентября 2017 г. при Американской торговой палате в Украине [7].



партнерами и основные принципы такого партнерства на договорной основе. Так, согласно Закону, под государственно-частным партнерством понимается сотрудничество между государством Украина, Автономной Республикой Крым, территориальными общинами в лице соответствующих органов государственной власти и органов местного самоуправления (государственными партнерами) и юридическими лицами, кроме государственных и коммунальных предприятий, или физическими лицами-предпринимателями (частными партнерами), которое осуществляется на основе договора в порядке, установленном настоящим Законом и другими законодательными актами [10].

На нормативно-правовое регулирование ГЧП влияет также:

– Закон Украины «О соглашениях о разделе продукции» [11], регулирующий отношения, возникающие в процессе заключения, исполнения и прекращения действия соглашений о разделе продукции по поиску, разведке и добыче полезных ископаемых в пределах территории Украины, ее континентального шельфа и исключительной (морской) экономической зоны;

– Закон Украины «О концессиях» [5], который определяет понятие и правовые основы регулирования отношений концессии государственного и коммунального имущества с целью повышения эффективности его использования и обеспечения потребностей граждан Украины в товарах (работах, услугах);

– Закон Украины «О концессиях на строительство и эксплуатацию автомобильных дорог» [12], определяющий особенности строительства и / или эксплуатации автомобильных дорог общего пользования на условиях концессии;

– Закон Украины «Об особенностях передачи в аренду или концессию объектов централизованного водо-, тепло-снабжения и водоотвода, находящихся в коммунальной собственности» [13], предусматривающий упрощенный порядок передачи в аренду или концессию указанных объектов, установление условий защиты капиталовложений частного инвестора.

Анализ упомянутых нормативно-правовых актов побуждает к осмыслению исключительной важности концепции “public private partnership”

(государственно-частного партнерства), отраженной в «Декларации тысячелетия Организации Объединенных Наций» в 2000 г. и доктрине «Монте-рейского консенсуса» 2002 г., направленной на развитие общественных инфраструктурных изменений путем устойчивого планового финансирования с привлечением частных инвестиций на основе договорного распределения коммерческих рисков.

Однако отсутствие действенных механизмов обеспечения частных инвестиций в Украине тормозит процессы ГЧП как исключительно эффективной формы наполнения государственного бюджета вследствие неоправданного превалирования интересов государства в одних случаях или интересов частного инвестора в других. Это также лежит в основе производных определений и трактовки ГЧП специалистами различных отраслей науки в применении родственных синонимов определений, что не способствует четкому правовому пониманию этого термина и, соответственно, приводит к разным его толкованиям в случаях применения коллизионного законодательства. Так, А. Татаркин подчеркивает применение тождественного понимания отличных по своей сути понятий как синонимов: «частно-государственное партнерство», «муниципально-частное партнерство», «частно-общественное партнерство», «частно-государственная кооперация», «общественно-частное партнерство», «партнерство государства и частного сектора» [14, с. 16].

Следует отметить, что для обозначения ГЧП за рубежом используются различные аббревиатуры. Европейские страны часто используют аббревиатуру PPP (Public-Private Partnership) [15]. Наряду с аббревиатурой PPP в Великобритании применяются термины «частная финансовая инициатива» (“Private Finance Initiative” – PFI) [16] и «частно-инвестиционное партнерство» (“Public Investment Partnerships”) [17]. В Соединенных Штатах Америки, Канаде и Австралии используют обозначения P3 или P-P Partnerships [18]. Во Франции для обозначения моделей ГЧП используются термины «концессия» и всеми вышеупомянутыми аббревиатурами [19].

На наш взгляд, есть все основания акцентировать внимание на возможности исследования разнообразия со-

держательного наполнения термина механизма ГЧП для нахождения всеобъемлющего общего понятия, которое должно охватывать возможность внедрения в Украине имеющегося опыта других стран в этой сфере. Особое внимание, на наш взгляд, должно быть уделено раскрытию сущности государственно-частных отношений всех заинтересованных субъектов именно в правовой плоскости, что в своей основе должно базироваться на естественных ценностях получения экономической выгоды при использовании всех имеющихся ресурсов для реализации совместных проектов. Все это подтверждает важность исследования сути ГЧП во взаимосвязи ряда категорий экономико-правового направления.

К таким категориям можно отнести понимание ГЧП, исходя из:

– направления заключенного соглашения: направленные на производство и предоставление товаров и услуг; соглашения инфраструктурного направления;

– количества сторон, принимающих участие в проекте: двусторонние или многосторонние;

– распределения рисков расходов и доходов: эквивалентное распределение и неэквивалентное распределение;

– приоритетности финансирования: совместное финансирование и приоритетное финансирование;

– длительности взаимоотношений государственного и частного секторов: средневременное и долговременное.

Предложенная нами классификация лежит в основе упорядочения определенных противоречий, логично вытекающих из определений ГЧП и узкоотраслевого его понимания.

Вышеупомянутое дает основания для рассмотрения ГЧП как более объемного по своей сути и экономико-правовым последствиям понятия по сравнению с концессиями. Обуславливается это тем, что к ГЧП могут быть применены такие формы правоотношений, как: лизинг, государственные арендные отношения, государственные контракты, соглашения о разделе продукции, соглашения о выработке продукции по государственному заказу, определенный перечень разновидностей государственно-частных производственных объединений, а также концессии.



ГЧП, как и концессия, являющаяся формой ГЧП, способствуют сотрудничеству государства и бизнеса путем мобилизации имеющихся у сторон ресурсов в соответствии с понятным алгоритмом распределения результатов и возможных рисков. Отсутствие оплаты со стороны концедента при создании объекта за свой счет концессионером является основанием для получения им объекта на полный срок с целью возмещения затраченных ресурсов. В свою очередь, ГЧП характеризуется наличием публичного партнера в виде государства, а частный партнер – наличием статуса юридического лица, с которым заключен соответствующий договор. К объектам сделки ГЧП относятся: инфраструктурные сообщения, общественный транспорт, объекты социального назначения, водный транспорт. Сравнительная объектная состав, можно сделать вывод, что концессионный договор шире и включает в себя больший перечень объектов, которые могут состоять в ГЧП.

Заслуживает внимания анализ соотношения элементного состава ГЧП и концессии. Для первого – это восстановление или создание объекта сделки и обусловленное договором его финансирование частным предприятием. К этому добавляется его эксплуатация и техническое обслуживание. При определенных условиях можно говорить о возникновении права собственности на объект сделки. В свою очередь, для концессий основоположным является обязательство концессионера по созданию или реконструкции объекта концессионного соглашения, соблюдение сроков его создания или реконструкции.

Также важным элементом отличия являются сроки соглашения. В соглашении о ГЧП срок устанавливается самим соглашением, а срок действия концессии определяется с учетом срока создания или реконструкции объекта, срока окупаемости инвестиций, срока получения концессионером объема валовой выручки, определенных концессионным соглашением, срока выполнения других обязательств концессионера или концедента по концессионному соглашению.

Выводы. Проанализированный нами материал относительно сравнительно-правового анализа ГЧП и кон-

цессии позволяет сделать вывод об экономически-правовой целесообразности существования двух упомянутых форм взаимовыгодного сотрудничества между государством и частным предприятием. Приоритетность применения той или иной формы зависит от базовых условий и возможностей частного финансирования. Преимуществом концессионной формы может быть эффективность привлечения финансового капитала для строительства и реконструкции объектов коммунального хозяйства с последующей их эксплуатацией, что, в свою очередь, предполагает меньшее вмешательство органов власти по сравнению с другими формами ГЧП. Контроль деятельности концессионера относительно установления фиксированного тарифа на длительный период времени и ограниченная конкуренция в этой сфере являются сдерживающими факторами более широкого применения концессии как формы, которая доказала свою эффективность в коммунальной сфере.

Последнее подтверждается наличием больших возможностей, предоставляемых ГЧП. Речь идет не только о сохранении права собственности на объект сделки, но и о предусмотренном заранее распределении рисков, расходов и прибыли между сторонами, в отличие от концессионного соглашения.

Синергетическое воздействие вышеупомянутых форм является одним из базовых элементов их экономико-правового совершенствования, позволяет рассматривать их как тесно коррелирующие между собой, имеющие взаимодополняющий объем прав и возможностей, что, в свою очередь, расширяет потенциальные возможности сторон выбирать, по своему усмотрению, наиболее целесообразную и эффективную форму сотрудничества для достижения поставленной цели.

Список использованной литературы:

1. Большая советская энциклопедия / под ред. О. Шмидта. М.: Госинститут «Сов. энциклопедия», 1937. Т. 34. 768 с.
2. Большой юридический словарь / под ред. А. Сухарева, В. Зорькина, В. Крутских. М.: Инфра-М, 1998. 792 с.

3. Григоров О. Концесійні угоди: правова природа та особливості правового регулювання: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. К., 2000. 26 с.

4. О режиме иностранного инвестирования: Закон Украины от 19 марта 1996 г. № 93/96-ВР // Законодательство Украины: база данных. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>.

5. О концессиях: Закон Украины от 16 июля 1999 г. № 997-XIV // Законодательство Украины: база данных. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/997-14>.

6. О концессиях: проект закона Украины от 15 марта 2018 г. № 8125. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63630.

7. Комментарии к проекту закона «О концессиях». URL: <http://www.chamber.ua/uk/Media/News/7986>.

8. Хозяйственный кодекс Украины от 16 января 2003 г. № 436-IV // Законодательство Украины: база данных. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

9. Евенко В., Солдатенков В. Государственно-частное партнерство: альянс скипетра и капитала. Вестник Брянского государственного технического университета. 2008. № 3 (19). С. 102–107.

10. О государственно-частном партнерстве: Закон Украины от 1 июля 2010 г. № 2404-VI // Законодательство Украины: база данных. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

11. О соглашениях о разделе продукции: Закон Украины от 14 сентября 1999 г. № 1039-XIV // Законодательство Украины: база данных. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1039-14>.

12. О концессиях на строительство и эксплуатацию автомобильных дорог: Закон Украины от 14 декабря 1999 г. № 1286-XIV // Законодательство Украины: база данных. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1286-14>.

13. Об особенностях передачи в аренду или концессию объектов в сферах теплоснабжения, водоснабжения и водоотвода, находящихся в коммунальной собственности: Закон Украины от 21 октября 2010 г. № 2624-VI // Законодательство Украины: база данных. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2624-17>.

14. Теоретические основы государственно-частного партнерства / А. Та-



таркин, О. Романова, Ю. Лаврикова. Бизнес, менеджмент, право. 2005. № 1. С. 16–25.

15. Public-Private Partnership Trends. 2013. URL: http://www.ip3.org/ip3_site/2013-public-private-partnershiptrends.html.

16. The Private Finance Initiative in the UK / R. Ball, M. Heafey, D. King. Public Management Review. 2007. № 9 (2). P. 289–310.

17. Public Investment and Public-Private Partnerships / B. Akitoby, R. Hemming, G. Schwartz. International Monetary Fund Economic. 2007. Issue № 40.

18. Public-private partnerships around the world / George T. Telliford, editor. N. Y.: Nova Science Publishers, 2009. P. 51–69.

19. Public-Private Partnerships. In Pursue of Risk Sharing and Value for Money. Paris: OECD, 2008.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Завертнева-Ярошенко Валерия Адольфовна – старший преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

INFORMATION ABOUT AUTHORS

Zavertneva-Yaroshenko Valeriia Adolfovna – Senior Lecturer at the Department of Civil Law Disciplines of Odesa I.I. Mechnikov National University

zavertneva@ukr.net