

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 34:330.341

А. М. Статівка,

*д-р юрид. наук,
професор,*

І. А. Шуміло,

*канд. юрид. наук,
доцент,*

*Національна юридична академія України
ім. Ярослава Мудрого, м. Харків*

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

Вибір інноваційного шляху розвитку України сьогодні закріплено вагомими нормативно-правовими актами – законами України «Про інноваційну діяльність» [1], «Про наукову і науково-технічну діяльність» [2], «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» [3] та ін. Проте порівняно із багатьма сусідніми державами, включаючи країни СНД, українська інноваційна політика залишається неефективною, непослідовною та декларативною, про що свідчить посідання 73 місця зі 131 країни світу за Індексом конкурентоспроможності держав Всесвітнього економічного форуму в Давосі [4].

Формування інноваційної економіки потребує значних фінансових ресурсів, тому конкурентні переваги від застосування інноваційної моделі розвитку отримали насамперед найбагатші держави світу. Для країн, де економіка розвивається або трансформується, досягнення цих переваг значно ускладнюється браком фінансових ресурсів і залежить від ефективного і прискореного реформування сфер науки та освіти, а також від якнайскорішого впровадження ефективних правових механізмів, що забезпечують структурну перебудову усіх галузей господарства.

Потужним джерелом ресурсів і ефективного менеджменту для наукоємних виробництв може бути приватний капітал, але приватизація суб'єктів інноваційної діяльності зі збереженням їх профілю уявляється достатньо проблематичною. По-перше, інноваційна діяльність характеризується високим ступенем невизначеності та ризику, що не надто приваблює приватних підприємців, по-друге, значна частина суб'єктів інноваційної діяльності мають стратегічне значення для держави, і їх майно не підлягає приватизації. Не можна також не враховувати і того, що процес створення та використання новітніх технологій має скеровуватися державою в

бажані соціальні напрями, не суперечити інтересам суспільства та не загрожувати безпеці людей.

Отже невід'ємною умовою нормального функціонування ринкової економіки, заснованої на знаннях, має бути конструктивна взаємодія бізнесу та державної влади, чого, на жаль, не спостерігається в Україні. Як зазначалося в рекомендаціях парламентських слухань «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» [5], що проходили 27 червня 2007 р., в Україні відбулося *відторгнення* наукового потенціалу від великого бізнесу «внаслідок його орієнтації протягом тривалого часу на короткотермінові напівтінюві схеми». Але, з іншого боку, держава не запропонувала бізнесу зрозумілих і вигідних умов участі в інноваційній діяльності, чітких механізмів розподілу ризиків на усіх стадіях інноваційного процесу. У цій ситуації першочерговим завданням стає пошук і розробка ефективної моделі взаємодії держави і приватного капіталу з використанням багатого досвіду, набутого іншими країнами.

В останні десятиріччя в економіці розвинутих країн, а також країн, що розвиваються, складається особлива форма взаємодії бізнесу та державної влади, що зазвичай називається «партнерством» і певним чином відрізняється від інших добре відомих форм співпраці. У рамках таких партнерств складаються власні моделі фінансування, відносин власності та методів управління, що відрізняються від традиційно існуючих. Вищезазначене обумовлює актуальність досліджуваної проблематики.

Тема, що має назву «публічно-приватне партнерство», сьогодні притягує увагу багатьох науковців, переважно тих, хто займається економічними дослідженнями. У процесі підготовки даної роботи авторами були проаналізовані праці відомих фахівців

© А. М. Статівка, І. А. Шуміло, 2009

Великої Британії та США: М. Льюїса, Д. Грімсі, М. Портера, Д. Нортон, Н. Менінга, а також праці російських економістів А. Кеслер, В. Кнаус, О. Осадчої та ін. На жаль, юридичної літератури, присвяченої цій проблематиці дуже бракує, правники роблять лише перші кроки у вивченні та аналізі усього комплексу відносин публічно-приватного партнерства у вигляді окремих статей та тез [6; 7].

Тому мета статті полягає у з'ясуванні сутності відносин, що виникають у сфері публічно-приватного партнерства, їх дослідженні з точки зору правознавства, порівняльному аналізі чинного зарубіжного законодавства у цій галузі, а також у виробленні пропозицій і рекомендацій щодо форм і методів правового регулювання цих відносин у галузі інноваційної діяльності.

Історія співпраці публічної влади і приватного сектора економіки має давнє походження, але вважається, що така форма, як публічно-приватне партнерство, зародилася на початку 1990-х років у Великій Британії, коли на зміну традиційним відносинам між замовником (державою) та підрядником (бізнесом) була запропонована модель, що називалася приватна фінансова ініціатива (*Private Finance Initiative*), при якій держава лише замовляла, але не оплачувала бізнесу ті чи інші капіталоємні роботи. Після завершення робіт об'єкт брався державою в довгострокову оренду за умови, що приватна особа продовжувала забезпечувати експлуатацію цього об'єкту. Таким чином інвестиції поверталися інвестору у вигляді орендних платежів. Як правило, після закінчення строку оренди об'єкт переходив до держави за символічну плату або безкоштовно. У подальшому практика була суттєво розширена і державно-приватне партнерство стало своєрідною альтернативою приватизації соціально важливих об'єктів (електроенергетики, транспорту, освіти, комунального господарства тощо), які передавалися державою бізнесу в довгострокову оренду чи концесію, при тому, що контрольні функції лишалися за власником — державою.

У своїй книзі «Публічно-приватне партнерство: всесвітня революція інфраструктури і проектного фінансування» М. Льюїс та Д. Грімсі наводять вражаючі приклади реалізації таких проектів у Великобританії (комплексна перебудова центру м. Манчестер, спорудження та реконструкція чисельних автодоріг, тунелів і мостів), Франції, Німеччині, країнах Східної Європи, та навіть Австралії, де у межах публічно-приватного партнерства були реконструйовані та утримуються тюрми.

Поступово відносини такого партнерства поширилися і на проекти, які пов'язані з наданням послуг із проведення науково-дослідницьких робіт і впровадженням інновацій, такі відомі проекти, як британський *Future Strategic Tanker Aircraft* (літак-заправ-

ник нового покоління) або створення європейської супутникової системи *Galileo*, були реалізовані саме на засадах публічно-приватного партнерства [8].

Дослідники наполягають на тому, що публічно-приватне партнерство це не просто співфінансування проектів, в яких зацікавлене суспільство, це насамперед «максимальне використання унікальних можливостей кожного з учасників проекту із сукупним зменшенням ризиків. Держава, співпрацюючи з бізнесом, отримує не лише зниження навантаження на бюджет, але й більш глибоку та дієву, ніж традиційна бюрократія, систему управління проектом, а бізнес — визначений набір гарантій і преференцій. При цьому різноманітність форм і сфер застосування публічно-приватного партнерства роблять його універсальним механізмом для вирішення цілого ряду завдань — від створення та розвитку інфраструктури до розробки та адаптації нових перспективних технологій» [9].

Поняття «*Public Private Partnership*» у вітчизняній літературі часто перекладається як «державно-приватне партнерство», «приватно-державне партнерство», «публічно-приватне партнерство» або «приватно-державна кооперація». Найбільш вірним і дослівним перекладом уявляється поняття «публічно-приватне партнерство», до того ж воно найбільш точно відтворює й сутність відносин, оскільки в якості публічного партнера в закордонній практиці часто виступають не лише органи державної влади, але також органи місцевого самоврядування, потужні громадські організації та благодійні фонди.

Проте у працях українських і російських науковців найчастіше використовується поняття «державно-приватне партнерство» як таке, що більш одноманітно сприймається нашою громадськістю. Крім того, у країнах із перехідною економікою, де недостатньо розвинуті інститути громадянського суспільства, пропозиції про партнерство, як правило, надходять від органів державної влади чи місцевого самоврядування, за таких умов поняття «державно-приватне партнерство» більш правильно відображає провідну роль держави. У нашому дослідженні поняття «державно-приватне» та «публічно-приватне» партнерство вживатимуться як синоніми.

На сьогодні в науковій літературі не існує єдиного та узгодженого визначення, а отже й розуміння, публічно-приватного партнерства. У зв'язку із цим можна лише характеризувати ті чи інші підходи до визначення цього інституту суспільних відносин, які склалися в тій чи іншій країні.

Відповідно до визначення Європейської комісії, запропонованого у 2003 р., публічно-приватне партнерство можна охарактеризувати як передавання приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвести-

ційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися публічним сектором.

А найбільш популярним є визначення державно-приватного партнерства як такої системи співробітництва, в якій розподіляються ризики між партнерами за принципом кращої спроможності їх нейтралізувати, а також існують узгоджений підхід до поділу винагород.

У 2005 р. була оприлюднена доповідь Організації Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР) «Розвиток публічно-приватного партнерства для інновацій в Росії», яка ґрунтувалася на багаторічних дослідженнях російських та іноземних фахівців. У країнах-учасницях ОЕСР публічно-приватне партнерство вважається одним з найкращих засобів розвитку інновацій, накопичено багато різноманітних форм партнерств, які потребують створення рівних умов співпраці для приватних компаній, університетів і державних науково-дослідних установ у створенні інновацій. У доповіді зазначається, що публічно-приватне партнерство не є чимось абсолютно новим для Росії, адже із залученням приватного капіталу розвиваються потужні національні мегапроекти, такі як «Біотехнології для медицини та сільського господарства», «Центри трансферу технологій» та ін.

Але ці ініціативи у своїй переважній більшості є сумісними проектами, що повністю чи частково фінансуються на грантові кошти відомими західними фондами у межах програм співробітництва і невідомо, як вони будуть розвиватися після закінчення термінів грантів. Тому ОЕСР рекомендує запроваджувати нові форми партнерств у галузі інноваційної діяльності: Програми довгострокових сумісних досліджень, що будуть здійснюватися сумісно приватними підприємствами та державними науково-дослідними організаціями у провідних high-tech галузях, а також програма «Проінноваційні державні закупівлі» щодо здійснення державних закупівель шляхом відкритих тендерних процедур для науково-виробничих державно-приватних об'єднань [10, с. 15–16].

В ЄС не розроблено рамкових документів щодо публічно-приватного партнерства, хоча базові норми, якими регулюються такі відносини, містяться в Договорі про створення ЄС у ст. 43–49 (щодо свободи договорів, взаємного визнання тощо), а також у законодавстві ЄС про державні закупівлі та про концесії [11]. Необхідність створення загальноєвропейського законодавства про публічно-приватне партнерство неодноразово ставало темою обговорення на спільних засіданнях Європейської комісії, Європейського Парламенту та відповідних комітетів. У своїх доповідях посадовці ЄС визначають публічно-приватне партнерство, як феномен, що не вкладається у звичайні рамки чинного загально-

європейського законодавства. Адже це явище не можна розглядати як звичайні закупівлі товарів і послуг для публічних потреб, оскільки приватний партнер залишається залученим до проекту на достатньо довгий період, він не лише надає допомогу у плануванні та розробці урядових проектів, що є типовим для ЄС, але може організовувати фінансування та технічне забезпечення проекту, а також приймає на себе відповідальність за майно або надані послуги. Тому фахівці ЄС і країн-учасниць до цього часу не виробили спільного підходу щодо регулювання ППП, противниками ідеї спільного регулювання висловлюється чимало аргументів на користь збереження національних підходів. Отже триває так званий нормальний «технічний діалог» [12].

На одному із спільних засідань 30 листопада 2004 р. було прийнято «Зелену книгу» про публічно-приватне партнерство (Green Paper on public-private partnerships and Community law on public contracts and concessions) [13], де зазначалося, що публічно-приватне партнерство розвивається у країнах ЄС високими темпами, особливо в таких галузях, як транспорт, охорона здоров'я, освіта та наукові дослідження, національна безпека, поводження з відходами та енергетика. Виокремлюється дві форми партнерства: засноване на виключно договірній (контрактній) основі, що регулюється в межах європейських Директив про публічні закупівлі, а також партнерство на інституційній основі, яке передбачає співпрацю в межах окремого підприємства, заснованого ad hoc сумісно публічними і приватними особами або публічне підприємство, що контролюється приватним керуючим.

У результаті обговорень і консультацій у «Зеленій книзі» сформульовано висновок про те, що публічно-приватне партнерство (далі – ППП) має розвиватися в умовах ефективної конкуренції та чіткого правового регулювання, тому існує нагальна потреба у впровадженні на європейському рівні загальних принципів і правил щодо:

процедури відбору приватного партнера для ППП;

порядку створення ППП за приватною ініціативою;

умов контракту про ППП і порядок внесення до нього змін;

субконтрактів;

забезпечення ефективної конкуренції у разі виникнення інституційних партнерств.

На сьогодні у деяких країнах ЄС а також Канаді, Австралії, Нігерії прийняті окремі закони про публічно-приватне партнерство як таке, або про публічно-приватне партнерство в певній сфері (наприклад, Акт про публічно-приватно транспортну ініціативу США [14]).

Для нашої держави, з огляду на правові традиції та історичні обставини, найбільш цікавим уявляється досвід Польщі та Словенії.

Закон республіки Польща «Про публічно-приватне партнерство» (Ustawa o Partnerstwie Publiczno-Prywatnym) від 28 липня 2005 р. невеликий за обсягом нормативний документ, що складається із 5 розділів (45 статей) [15]. У першому розділі сформульовано основні положення, зокрема визначено поняття публічно-приватного партнерства як «співробітництва публічної організації із приватним партнером на базі контракту про публічно-приватне партнерство на виконання публічних завдань, коли ця співпраця базується на принципах, визначених цим Законом». Згідно до п. 2 ст. 4 приватним партнером може бути:

- суб'єкт підприємницької діяльності;
- неурядова організація;
- церква чи релігійна асоціація;

іноземне підприємство, що має такий статус згідно із законом місця реєстрації та виконує вимоги щодо підприємницької діяльності в Республіці Польща.

У п. 3 ст. 4 визначені особи, що вважаються публічними організаціями:

- органи державної влади;
- органи місцевого самоврядування та їх асоціації;
- державні цільові фонди;
- державні середні школи;
- автономні заклади охорони здоров'я;
- державні або муніципальні заклади культури;
- Польська академія наук та її структурні підрозділи;
- державні або муніципальні юридичні особи, що виконують публічні завдання, за виключенням підприємств, банків і комерційних установ.

Розділ другий зазначеного Закону присвячено підготовці публічно-приватного партнерства. Публічна організація зобов'язана підготувати фінансово-економічне обґрунтування, визначити переваги а також загрози й ризики партнерства та передати проект до відповідних підрозділів міністерства фінансів і міністерства економіки, які надають висновки та рекомендації. Інформація про заплановане публічно-приватне партнерство розміщується у Бюлетені публічних закупівель (Biuletynie Zamowy Publicznych) та Бюлетені публічної інформації (Biuletynie Informacji Publicznej).

Третій розділ присвячено принципам і процедурі вибору приватного партнера. Ст. 14 Закону передбачає, що процедура вибору приватного партнера відбувається у відповідності до закону «Про публічні закупівлі» від 29 січня 2004 р., тобто на конкурсних засадах.

Четвертий розділ містить вимоги щодо укладання контракту публічно-приватного партнерства

та його виконання. Згідно зі ст. 18 контракт має обов'язково визначати: цілі та предмет угоди, строки виконання; загальну заплановану вартість, незалежно від джерел фінансування; зобов'язання приватного партнера нести всі або частину витрат на виконання контракту, або гарантії несення цих витрат третьою стороною; обов'язки публічної організації щодо її внесків, включаючи кошторис; вимоги щодо якості та виконання стандартів; права публічної організації на поточний контроль і перевірки виконання робіт та інші умови.

Договір може бути визнано недійсним у разі невиконання вимог, що містяться у висновках міністерства фінансів, сформульованих при підготовці проекту публічно-приватного партнерства, а також у разі відсутності публікації про таке партнерство в офіційних виданнях.

Згідно закону, сторони лише за умови спільної згоди мають право продавати чи купувати нерухоме майно, а також вносити зміни до статутних документів.

У п'ятому розділі містяться прикінцеві положення про приведення у відповідність до даного закону пов'язаних із ним нормативних актів.

Закон Польщі «Про публічно-приватне партнерство», на нашу думку, є надто стислим, не розкриває багатьох ключових понять і організаційно-правових форм партнерств, не містить норм щодо створення ППП за ініціативою приватних осіб. Цей нормативний акт має чимало критичних зауважень, висловлених у працях польських дослідників, і на сьогодні підготовлено проект нової редакції зазначеного закону.

На відміну від Польщі, закон Словенії «Про публічно-приватне партнерство» від 23 листопада 2006 р. (Zakon o javno-zasebnem partnerstvu) [16] ґрунтовно визначає природу публічно-приватного партнерства, його форми та детально регулює усі аспекти даних відносин.

Так, ст. 2 визначає: «публічно-приватне партнерство представляє собою відносини по залученню приватного інвестування до публічних проектів та/або публічне співфінансування приватних проектів, що становлять публічний інтерес, такі відносини формуються між публічними і приватними партнерами у зв'язку зі створенням, утриманням і обслуговуванням публічної інфраструктури або інших проектів, що становлять публічний інтерес...». Отже, ініціатива про партнерство може виходити як від державних установ, так і від приватних підприємств. Визначаючи сторони публічно-приватного партнерства, у словенському нормативному акті не перелічуються усі можливі організаційно-правові форми таких суб'єктів, а лише вказується на загальні ознаки осіб публічного і приватного права.

У законі чітко виписані повноваження органів державної влади та місцевого самоврядування при підготовці та укладанні публічно-приватного партнерства щодо прийняття остаточних актів оцінювання проекту, прийняття рішення про наявність чи відсутність публічного інтересу у ППП, контролю та нагляду за виконанням проекту, а також порядок ухвалення індивідуальних актів щодо партнерств. Основні контрольні повноваження покладаються на міністерство фінансів, крім того, міністр фінансів очолює Раду з питань публічно-приватного партнерства при Уряді Словенії.

Важливе значення також мають основні принципи ППП, що закріплені у ст. 12–19 закону:

рівність кандидатів на усіх стадіях та в усіх складових відносин партнерства;

прозорість процедур і звітності ППП, яка досягається шляхом обов'язкової публікації інформації про цілі, природу, предмет і вартість проекту в засобах масової інформації та в інтернеті;

дотримання балансу прав, обов'язків і законних вигод між публічними і приватними партнерами, а також балансу несення комерційних ризиків;

дотримання вимог конкурентного законодавства щодо неприпустимості обмеження конкуренції на відповідному ринку товарів чи послуг;

субсидіарна відповідальність учасників партнерства за шкоду, завдану користувачам послуг або іншим особам внаслідок виконання публічно-приватного партнерства.

У частині другій Закону встановлено форми публічно-приватного партнерства:

відносини контрактного (договірного) партнерства у формі, передбаченій ст. 26 цього Закону (концесія або закупівля товарів чи послуг для державних потреб);

відносини інституційного чи статутного партнерства у формі, передбаченій ст. 96 Закону (заснування органами державної влади, місцевого самоврядування або іншими особами публічного права і приватними партнерами юридичної особи, якій передаються права та обов'язки в галузі публічно-приватного партнерства).

У цьому законі дуже детально і чітко врегульовано питання укладання контрактів та їх види, процедура відбору кандидатів на виконання публічно-приватного партнерства, система контролю тощо.

У нашій державі також ведуться законопроектні роботи в цій галузі. Кабінетом Міністрів України було внесено до Верховної Ради проект Закону «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства» № 3447 від 8 грудня 2008 р., що складається із 23 статей*. Проект визначає поняття

державно-приватного партнерства — як системи відносин між державним і приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, а також користуванні (експлуатації) такими об'єктами.

Державним партнером, згідно проекту, може бути Кабінет Міністрів України, або інший, уповноважений Кабінетом Міністрів України центральний орган виконавчої влади, місцеві органи виконавчої влади (місцеві державні адміністрації), суб'єкт господарювання, уповноважений Кабінетом Міністрів України, який є стороною договору, що укладається для реалізації проекту державно-приватного партнерства.

Щодо форм реалізації державно-приватного партнерства, то у ч. 1 ст. 6 зазначається, що державно-приватне партнерство реалізується в договірній формі (концесії, оренди державного майна, лізингу, угоди про розподіл продукції, управління державним майном, спільну діяльність та ін.).

Другий розділ проекту «Основні пріоритети державної політики розвитку державно-приватного партнерства та шляхи їх реалізації» має суто декларативний характер та не несе регуляторного навантаження.

На нашу думку, цей документ потребує значного доопрацювання, його схвалення в запропонованому вигляді навряд чи сприятиме залученню приватних інвестицій до публічної сфери, він має вигляд загальної концепції чи програми й ніяк не вирішує проблеми правового регулювання зазначених відносин.

У проекті значно звужене коло суб'єктів партнерства, порівняно з актами європейських держав, що аналізувалися вище. Усі питання, що пов'язані з визначенням об'єктів державно-приватних партнерств, обранням конкретного виду договору, мають узгоджуватися на найвищому рівні — із Кабінетом Міністрів України. Задеклароване у ст. 3 положення про справедливий розподіл ризиків, пов'язаних із реалізацією проекту державно-приватного партнерства між державними і приватними партнерами, нівелюється п. 3 ст. 4, згідно якої приватний партнер повинен застрахувати на користь державного партнера ризик випадкової загибелі або пошкодження об'єкту договору.

Отже даний законопроект розроблено без урахування досвіду, набутого іншими державами в цій галузі, він не містить правового механізму регулювання державно-приватного партнерства. Проте встановлення чітких і зрозумілих правил у цій сфері є вкрай необхідним для нашої країни, адже завдання державно-при-

* Згідно до постанови ВР України від 25.12.2008 р. № 828-VI законопроект відправлено на повторне перше читання.

ватного партнерства не лише в тому, щоб залучати приватні інвестиції до інноваційної діяльності, а й у тому, щоб спрямувати їх на під'єм технологічного рівня вітчизняного виробництва та фундаментальної науки.

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 36. — С. 266.
2. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13.12.1991 р. // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 12. — С. 165.
3. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — № 48. — С. 253.
4. The Global Competitiveness Report 2007–2008. Global Competitiveness Index rankings and 2006–2007 comparisons [Электронный ресурс]. — Режим доступу : www.weforum.org/en/initiatives/gcrp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm.
5. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» від 27.06.2007 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2007. — № 46. — С. 525.
6. Попондопуло В.Ф. Концессионные соглашения — правовая форма государственно-частного партнерства / Попондопуло В.Ф. // Правоведение. — № 3. — 2008. — С. 27–30.
7. Пемпуть Ю. С. Государственно-частное партнерство в предпринимательской деятельности: концессионные соглашения / Пемпуть Ю. С. // Эволюция российского права : тезисы докладов Всероссийской научной конференции (Екатеринбург, 25–26 апреля 2008 г.) / Уральская государственная юридическая академия. — Х., 2008. — С. 96–100.
8. Lewis M.K. Public Private Partnership: The Worldwide Revolution in Infrastructure and Project Finance/ Lewis M.K., Grimsey D. — Northampton : Edward Elgar Publishing Limited, 2004.
9. Бруссер П. Государственно-частное партнерство — новый механизм привлечения инвестиций / Бруссер П. // Рынок ценных бумаг. — 2007. — № 2. — С. 9.
10. Fostering Public-Private Partnership for Innovation in Russia. OECD publication. — Paris, 2005. — С. 15–16.
11. Directive 2004/18/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts // Official Journal of the European Union. — 2004. — L 134/114 ; Council Directive 93/37/EEC of 14 June 1993 concerning the coordination of procedures for the award of public works contracts // Official Journal L 111, 30/04/1994.
12. Speech by Commissioner Frits Bolkestein Member of the European Commission in Charge of the Internal Market and Taxation , at the 3d annual Public-Private Partnership Global Summit Holland, Noordijk, 08 November 2005: «European Commission's current policy on public-private partnerships and its future projects» [Электронный ресурс]. — Режим доступу : http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/speeches/021108-bolkestein_en.htm.
13. «Зелена книга» (Green Paper) к практике Еврокомиссии — дискуссионная доповідь про ту чи іншу галузь політики ЄС, адресована усім зацікавленим органам ЄС. У деяких випадках на базі цих документів розробляються «білі книги», що містять пропозиції до змін у законодавстві ЄС [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi>.
14. An Act concerning Public-Private Transportation Initiatives [Электронный ресурс]. — Режим доступу : www.fhwa.dot.gov/ppp/legislation.htm.
15. Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym // Dziennik Ustaw N 169. Poz. 1420.
16. Zakon o javno-zasebnem partnerstvu RS// Uradni list Republici Slovenije, st. 127/2006 z dne 07.12.2006, Cl.5348 [Электронный ресурс]. — Режим доступу : www.uradni-list.si/1/content?id=76809.

Подано до редакції 28.04.2009 р.