



УДК 347:341.9.(71)

Л.А. НЕМОВА,
*кандидат экономических наук, зав. сектором
экономики Канады Института США и Канады
Российской Академии Наук, РФ*

ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО В КАНАДЕ: ЧЕМ ИНТЕРЕСЕН ОПЫТ ЭТОЙ СТРАНЫ?

Использование разнообразных форм публично-частного партнёрства в отраслях производственной и социальной инфраструктуры — одна из основных тенденций современного развития экономики Канады. Как и в других развитых рыночных странах и некоторых переходных экономиках, механизмы ПЧП стали применяться в Канаде еще с начала 1990-х годов.

В Российской Федерации и в Украине новые формы хозяйственного взаимодействия между государством и частными структурами, определяемые как «публично-частное партнёрство» (ПЧП), начали приобретать черты реальности весьма недавно — примерно с середины 2000-х годов. При этом буквально за несколько лет было сделано немало для уточнения концептуальных основ такого взаимодействия, формирования нормативно-правовой базы, создания специальных институтов для внедрения современных инструментов партнёрства [1].

Вместе с тем по мере того, как к решению конкретных задач, связанных с реализацией ПЧП-проектов, привлекаются новые участники, вновь поднимаются вопросы о том, зачем нужны такие хозяйственные партнёрства, в чем их суть и стоит ли учитывать зарубежный опыт. Причём выдвигаемые версии часто не согласуются с уже вполне устоявшимися и проверенными в зарубежной практике понятиями и реалиями [2]. Что касается целесообразности учёта зарубежного опыта, то нередко высказываются две противоположные точки зрения. Исходные посылки у оппонентов примерно одинаковы и сводятся, главным образом, к тому, что для российской экономики и системы государственного управления характерны такие специфические черты, которые сильно отличают Россию не только от развитых рыночных стран, но и от других стран с переходной экономикой. Отсюда одни делают вывод о том, что зарубежный опыт в сфере хозяйственных партнёрств весьма слабо соотносится с российскими реалиями, и потому в нём мало практической пользы. Другие же, наоборот, считают, что главное — следовать выявленным за рубежом «примерам лучшей практики» и не изобретать собственные специфические подходы.

Представляется, что опыт Канады в сфере публично-частного партнёрства может быть особенно интересным для России по ряду причин. Это, прежде всего, определенное сходство природно-географических характеристик и структуры экономики обоих государств. Среди черт сходства Канады с Россией – огромная и неравномерно заселенная территория, её «северность», принадлежность к числу крупнейших арктических держав, богатство и разнообразие природных ресурсов, значительная часть которых находится в труднодоступных и малоосвоенных районах, повышенная доля сырьевых отраслей в структуре производства и экспорта. Данные факторы определяют особую роль инфраструктуры в экономическом развитии Канады и поддержании социально-политического единства в рамках федерации. С этим связано и весьма активное и зачастую прямое участие государства в создании и модернизации хозяйственной и социальной инфраструктуры.

Дополнительную ценность канадскому опыту придают и другие обстоятельства. Так, для Канады характерен серьёзный и прагматичный подход к изучению и применению «лучших примеров» зарубежной хозяйственной практики. Этому способствуют, в частности, традиционно большая роль иммиграции в формировании населения и высокая степень «открытости» экономики для внешнеэкономических связей. Согласно международным рейтингам, в Канаде действует весьма эффективная система государственного управления, здесь высок уровень прозрачности и подотчётности органов публичной власти перед населением, высока и активность гражданского общества [3]. А это во многом определяет как реальные успехи в осуществлении общественно значимых проектов на основе публично-частного партнёрства, так и возможности получить по этим вопросам разностороннюю и взвешенную информацию. В Канаде немало государственных и независимых центров социально-экономических исследований в той или иной мере занимаются мониторингом осуществления ПЧП-проектов и публикуют альтернативные оценки их результатов.

Публично-частное партнёрство как форма частичной приватизации

По уровню зрелости условий для использования механизмов партнерства и масштабам их внедрения в хозяйственную практику Канада, по оценкам международных экспертов, занимает некие «средние» позиции. Аналогичным образом оценён уровень «зрелости рынка ПЧП» в США, Японии, Германии, Франции, Италии, Нидерландах [4]. Лидерами в этом – с точки зрения институциональных условий, развития механизмов управления проектами, отработки различных отраслевых моделей, широкого спектра источников финансирования – признаны Великобритания и Австралия.

В Канаде – как в бывшей колонии Великобритании и поныне формально считающейся её доминионом – весьма отчётливо проявляется отпечаток британских традиций и подходов в государственном устройстве, партийно-политической системе и модели социальной политики. В 1990-е годы здесь внимательно изучали и британский опыт использования новых форм хозяйственного партнёрства государства с бизнесом. Примечательно, однако, что, в конечном счете, в некоторых концептуальных моментах сложились существенные расхождения.

Как известно, применение новых форм взаимодействия органов публичной власти с частными структурами, определяемых как публично-частное партнёрство, началось в Великобритании ещё в конце 1980-х годов. В условиях борьбы с бюджетными дефицитами вместо традиционных взаимоотношений заказчика (государственных и муниципальных органов власти) и подрядчика (бизнеса), там довольно широко использовалась модель, получившая название частная финансовая инициатива (ЧФИ – от Private Finance Initiative, PFI). В проектах по модели ЧФИ государство лишь заказывало, но не оплачивало бизнесу строительство, модернизацию и (или) эксплуатацию капиталоемких объектов общественной значимости [5]. После завершения работ государство брало построенный объект в долгосрочную аренду при условии, что подрядчик продолжал обеспечивать его эксплуатацию. Осуществлённые подряд-

чиком инвестиции возмещались за счет арендных платежей. После окончания оговорённого срока аренды объект, как правило, передавался заказчику по символической стоимости или бесплатно. Могло происходить и обратное. Не имея финансовой возможности обеспечить расширенное воспроизводство в таких отраслях, как электроэнергетика, транспорт, коммунальное хозяйство и т.д., государство передавало соответствующие объекты в долгосрочную концессию бизнесу, оставляя за собой право контроля над их деятельностью. Со временем разнообразные механизмы государственно-частного партнёрства стали все шире применяться не только в отраслях производственной инфраструктуры, но и в социальной сфере.

В РФ нередко ссылаются на британский опыт с моделями ЧФИ как на «классический» и получивший широкое распространение в других странах. Между тем, такие оценки не совсем верны и приводят к некоторой путанице. Дело в том, что схемы «частной финансовой инициативы» нередко предполагают преимущественное или даже 100-процентное частное финансирование проектов или программ. Главное же — они допускают полную передачу соответствующих активов в частную собственность при условии сохранения в руках государства функций по контролю и регулированию. Таким образом, в Великобритании «схемы ЧФИ» и «приватизация» могут быть очень близки или даже совпадать по сути. Однако там используются и другие модели партнёрства, в которых частная финансовая инициатива не является базовым элементом.

В большинстве развитых рыночных стран — в том числе и в Канаде — схемы «частной финансовой инициативы» практически не применяются, а между государственно-частным партнёрством и приватизацией установлена чёткая разница. В Канаде полная передача определённого объекта, функции и соответствующих активов частному сектору рассматривается именно как приватизация (даже если контроль и регулирование данного вида деятельности остается в ведении государства) [6]. Механизмы публично-частного партнёрства, безусловно, предполагают ту или иную степень разгосударствления. Однако в проектах ПЧП собственность на инфраструктурные объекты и услуги коллективного пользования, как правило, сохраняется в руках государства/муниципальных образований или (реже) является совместной государственно-частной. В Канаде, как и в странах ЕС, США, Австралии, Японии, законодательство, касающееся ПЧП, не предусматривает полной передачи государством прав собственности частному капиталу. Вместе с тем предполагается делегирование ему прав пользования и владения государственной собственностью. В связи с этим различные формы государственно-частного партнёрства называют также частичной приватизацией (semi-privatization).

Общепризнанного и закреплённого в международных документах единого определения ПЧП не существует, однако применяемые в отдельных странах определения и трактовки во многом схожи. Отличаются же они главным образом в деталях, связанных с особенностями применения механизмов публично-частного партнёрства в конкретной стране. Краткое определение такого партнёрства, принятое в Канаде, закреплёно не в федеральном законодательстве, а в уставе Канадского совета по ПЧП. Это — общенациональная организация, которая сама по себе создана и функционирует как своего рода партнёрство. Главная цель Совета по ПЧП заключается в совершенствовании и внедрении новых механизмов хозяйственного взаимодействия, изучении и распространении «примеров лучшей практики», оказании методической помощи участникам партнёрских проектов. В состав Совета входят представители государственных структур, многих частных компаний различного отраслевого профиля, финансовых компаний, а также консалтинговых фирм. Аналогичные по составу и функциям организации действуют в нескольких провинциях Канады — Онтарио, Британской Колумбии, Альберте, Квебеке.

В Канаде делают особый акцент на том, что партнёрства создаются для наиболее эффективного удовлетворения общественных потребностей, и с этой целью опираются на использование сильных сторон и преимуществ как государственных, так и частных партнёров.

Соответственно, Канадским советом по ПЧП сформулировано и рекомендовано следующее определение. «Совместная деятельность государственного и частного секторов, опирающаяся на преимущества каждого из партнёров и осуществляемая в целях наиболее эффективного удовлетворения чётко определённых общественных потребностей посредством наиболее целесообразного распределения рисков и вознаграждений»[7].

В комментарии к данному определению подчеркивается следующее. Во-первых, понятие «публично-частное партнёрство» относится только к сфере производства услуг общественного характера и инфраструктурным объектам общественного значения. Во-вторых, оно обязательно подразумевает разделение рисков между партнёрами. Любые иные институциональные или организационные механизмы, не обладающие вышеуказанными признаками, не рассматриваются как «публично-частные партнёрства» и не получают признания и поддержки в качестве таковых со стороны Совета по ПЧП.

Важно также подчеркнуть, что на современном этапе развития демократии и активности гражданского общества партнёром государства в проектах ПЧП выступают не только бизнес, но и негосударственные некоммерческие структуры. Такая практика всё шире применяется в Канаде и других ведущих рыночных странах (особенно при реализации социальных и экологических программ). Поэтому в приведённом определении речь идёт о взаимодействии государства и частных структур, в том числе и некоммерческих.

Факторы распространения механизмов публично-частного партнёрства

В XX веке государство в Канаде играло весьма активную – нередко ключевую – роль в развитии инфраструктурных отраслей национальной экономики: транспорта, связи, электроэнергетики, коммунального хозяйства. Во второй половине прошлого века на бюджетные средства и преимущественно силами специально созданных государственных (так называемых коронных) корпораций осуществлялось строительство, реконструкция и эксплуатация большинства крупных объектов производственной инфраструктуры. Госкорпорации использовались в тот период и для развития некоторых важнейших для национальной экономики отраслей – производства авиационной техники, средств связи, вооружений, искусственного каучука, топлива и оборудования для атомной энергетики. Наряду с этим, в 1960-е и 1970-е годы, в связи с введением обязательного медицинского страхования, развитием сферы образования и социального обеспечения, на средства федерального и региональных бюджетов создавалась широкая сеть общественных больниц, колледжей и университетов, социальных учреждений, спортивных сооружений и учреждений культуры.

С точки зрения места и роли общественного сектора в экономике и социальной сфере, Канада традиционно имела больше общего с европейскими странами, нежели с США. Это, в частности, нашло отражение в таком обобщающем показателе, как доля совокупных государственных расходов по отношению к ВВП. Так, в середине 1980-х годов данный показатель достиг в Канаде 49%, он был близок к уровню крупных стран Западной Европы и существенно опережал уровень государственных расходов в США (примерно 36%), а также Японии и Австралии. Следует отметить, что средние позиции по доле совокупных расходов государства в национальном ВВП Канада сохраняет и до сих пор, хотя этот уровень в 2000–2010 гг. опустился до 39–40% (отчасти благодаря ликвидации на период 1998–2008 гг. бюджетных дефицитов и сокращения выплат по госдолгу).

На рубеже веков в развитых рыночных странах усилилось действие факторов, которые стали препятствовать дальнейшему разрастанию общественного сектора и, напротив, стимулировали процессы разгосударствления. В канадском контексте наиболее важными оказались следующие факторы. Замедление хозяйственного роста и образование с середины 1970-х годов хронических бюджетных дефицитов серьезно осложнило финансирование масштабных экономических и социальных программ. Разросшиеся механизмы государственного регулирования отчасти утратили гибкость в приспособлении к быстро

изменяющимся внутренним условиям и внешним вызовам. Государственные корпорации федерального и регионального уровней власти сыграли важную стартовую роль в становлении ряда отраслей и производств. Однако со временем они стали препятствовать развитию конкурентной среды и частного предпринимательства в тех сферах, которые именно в силу деятельности госкорпораций, а также благодаря научно-техническим «прорывам», приобрели коммерческую привлекательность для частного капитала. Большую роль в ограничении прямого вмешательства государства в экономику сыграли и процессы либерализации международных торгово-инвестиционных режимов — прежде всего, в связи с вступлением в силу Североамериканского соглашения о свободной торговле в 1994 г. и созданием ВТО в 1995 г.[8].

С конца 1980-х годов в Канаде, как и в других развитых рыночных странах, развернулись процессы приватизации и дерегулирования. В течение десятилетия были приватизированы почти все федеральные коронные корпорации и крупнейшие объекты федеральной собственности, в том числе трансканадские ж/д магистрали, авиакомпания «Эйр Канада» (бывший монополист в сфере пассажирских авиаперевозок), большие аэропорты, морские порты и портовые хозяйства на Великих озёрах, государственная телекоммуникационная компания и т.д. Были также акционированы и затем частично или полностью приватизированы большинство коронных корпораций в провинциях [9].

Вместе с тем именно с конца 1990-х в Канаде стали быстро развиваться и использоваться в отраслях хозяйственной и социальной инфраструктуры различные механизмы публично-частного партнёрства. Оказалось, что во многих инфраструктурных отраслях и видах деятельности полная передача частным коммерческим структурам объектов государственной/муниципальной собственности далеко не всегда является целесообразной и может быть неприемлемой с социально-политической точки зрения. (В ряде регионов имели место случаи приостановки приватизационных сделок или даже возврата под контроль государства некоторых прежде переданных частным компаниям объектов и функций). В результате поиска оптимального сочетания общественных и частных интересов, сильных сторон и ресурсов государственного и предпринимательского секторов, разделения между ними финансовых и прочих рисков, стали создаваться различного рода партнёрства. Следует ещё раз подчеркнуть, что в Канаде частному партнёру в той или иной мере передаются экономические, организационные и управленческие функции в отношении государственных объектов, однако сами эти объекты остаются в собственности государства.

По материалам различных исследований, обзоров и практических пособий можно выделить основные мотивы и цели, определяющие заинтересованность сторон в создании партнёрств. С точки зрения органов публичной власти, эти мотивы и цели заключаются в следующем. Партнёрства позволяют государству получить доступ к новым (внебюджетным) источникам инвестиций, а это делает возможным осуществление важных и срочных проектов, «неподъёмных» без привлечения внешних ресурсов и компетенций. Совместное финансирование и разделение финансовых рисков — важная, но далеко не единственная цель создания партнёрств. В проектах ПЧП государственные структуры могут отказаться от несвойственных им хозяйственных функций, выбрав по конкурсу наиболее компетентного, опытного и надёжного частного партнёра. Ему передаются функции по управлению объектом государственной собственности (возможно и по его созданию, реконструкции и эксплуатации). Со своей стороны, частный партнёр привносит организационно-управленческий опыт и инвестиции, технологии и ноу-хау, минимизирует предпринимательские риски. В целом органы публичной власти несут главную ответственность за то, чтобы механизмы ПЧП обеспечивали обществу наилучшее соотношение цены и качества услуг (“value for money”), предоставление их согласно срокам и иным условиям, закреплённым в контракте.

Заинтересованность коммерческих структур в партнерстве с государством определяется иными мотивами. Вступая в ПЧП, частная компания получает в долговременное владение и пользование государственные активы. Это обеспечивает стабильное получение приемлемой нормы прибыли в долгосрочной перспективе (на «свободном» конкурентном рынке таких гарантий не существует). Кроме того, осуществляя инвестиции в проекты ПЧП, предпринимательские структуры обеспечивают себе гарантии возврата вложенных средств и минимизируют риск их потери, поскольку публичный партнер несёт соответствующие обязательства. Современные формы ПЧП предоставляют частному партнёру значительную степень хозяйственной свободы (при том, что конкретные полномочия определяются условиями конкретного контракта). В период срока действия контракта компания может за счёт нововведений повысить общую прибыльность бизнеса и, таким образом, увеличить получаемый доход.

Все эти особенности партнёрства с государством становятся особенно привлекательными для бизнеса в условиях роста нестабильности в региональной и глобальной экономике, обострения конкуренции, действия международных торгово-инвестиционных режимов. Формально их либерализация должна ставить национальных и зарубежных инвесторов и производителей в равные условия, обеспечивать открытость для участия в конкурсах любых компаний, будь то национальные или иностранные. На практике же, в особенности при осуществлении проектов регионального и муниципального значения, обычно участниками и победителями конкурсов становятся именно национальные (региональные) компании — поскольку они лучше знакомы с особенностями региона, местными рынками, возможностями привлечь дополнительных партнеров, условиями использования рабочей силы и т.п. Такая ситуация имела место, например, в провинции Британская Колумбия при осуществлении многих проектов, связанных с проведением зимних Олимпийских игр в Ванкувере [10].

Следует подчеркнуть, что даже в самом «правильно выстроенном» ПЧП-проекте не может быть полного совпадения интересов и мотивов государственной и частной сторон. Как феномен смешанной экономики и как модель хозяйствования, партнёрства должны быть нацелены на удовлетворение общественных потребностей. Именно этим, прежде всего, партнёрства отличаются от частнопредпринимательских структур, деятельность которых по определению должна быть ориентирована исключительно на получение прибыли.

Использование механизмов ПЧП в условиях экономической нестабильности

Массовое строительство объектов производственной и социальной инфраструктуры осуществлялось в Канаде в 1960-е и 1970-е годы. В последующие десятилетия объёмы инвестиций на эти цели заметно сократились, и вследствие хронического недофинансирования стали постепенно углубляться диспропорции между развитием инфраструктурных отраслей и современными потребностями экономики и общества. По оценке экспертного совета Федерации канадских муниципалитетов, для модернизации и обслуживания уже существующих инфраструктурных объектов необходимо более 120 млрд. канн. долл. Для строительства новых объектов, нехватка которых ощущается уже с 2010 г., необходимо ещё порядка 115 млрд. долл. В расчёте на период до 2020 г. общий объем средств, которые требуются для адекватного развития производственной и социальной инфраструктуры, оценивается примерно в 400 млрд. долл. [11].

Модернизация инфраструктуры признана в последние годы одним из главных направлений экономической политики на федеральном уровне и в большинстве провинций. Следует отметить, что в Канаде — одной из наиболее децентрализованных из существующих в мире федераций — лидерами в создании условий для использования механизмов государственно-частного партнёрства в инфраструктурных проектах стали именно провинции. Прежде всего, самые крупные по экономическому потенциалу: Онтарио, Квебек, Британская Колумбия, Альберта.

Специальные институты для поддержки ПЧП на федеральном уровне были созданы только в 2007–2008 гг., хотя на практике федеральные власти выступали инициаторами и играли активную финансово-организационную роль в реализации ряда крупнейших партнёрских проектов ещё с середины 1990-х годов. (Это, в частности, свидетельствует об общей «зрелости» и готовности рыночной среды для распространения механизмов партнёрства). В 2007 г. была создана государственная корпорация «ПЧП Канады». Ее основные функции – выявление потребностей в реализации проектов общенационального значения, оценка предложений по крупным проектам, претендующим на финансовую поддержку со стороны федерального правительства.

Были также созданы специальные финансовые институты. Национальный фонд ГЧП с первоначальным уставным капиталом в 1,26 млрд. долл. создан для финансового обеспечения межрегиональных проектов в размере до 25% затрат. Фонд поддержки строительства и модернизации муниципальной инфраструктуры («Building Canada») с первоначальным уставным капиталом в 8,8 млрд. долл. обеспечивает льготные займы на эти цели органам региональной власти и муниципалитетам [12]. Получатели займов должны обязательно рассматривать целесообразность применения механизмов государственно-частного партнёрства при реализации инфраструктурных проектов. На таких же условиях предоставляются льготные займы Национального фонда дорожной инфраструктуры с первоначальным уставным капиталом в 2,1 млрд. долл. Среди наиболее приоритетных проектов, поддерживаемых этим фондом – строительство и модернизация контрольно-пропускных пунктов, мостов и дорог на приграничных территориях с США, с которыми Канаду связывают тесные торгово-экономические отношения.

В условиях глобального кризиса инфраструктурные проекты составили основу федерального Плана поддержки экономики на период 2009–2011 гг. Этому способствовал ряд обстоятельств. По сравнению с другими ведущими рыночными странами Канада быстрее и легче прошла фазу рецессии. Здесь не произошло обвала в финансовом и жилищном секторах (в течение последних трех лет международные эксперты признают канадскую финансовую систему «самой устойчивой»). Не образовалась непомерная корпоративная и потребительская задолженность. Получая крупные бюджетные профициты в течение 10 лет, правительство Канады имело возможность направить большой объём финансовых ресурсов на осуществление в 2009–2010 гг. антикризисных мер: более 2,5% ВВП на федеральном уровне, а в сумме с расходами провинций – около 4% ВВП. При этом дефицит федерального бюджета в 2009–2010 гг. составлял в Канаде порядка 3,2% ВВП (тогда как в США, Великобритании, Японии этот показатель достигает порядка 10% и более).

Большинство крупных инфраструктурных проектов предполагают доленое участие в финансировании со стороны провинциальных властей (до 50%) и муниципалитетов (крупных городов прежде всего) – до 30%. Для многих муниципальных образований, остро нуждающихся в модернизации общественного транспорта, газового хозяйства, систем водоснабжения и т.п., изыскание необходимых средств – серьёзная проблема. Более 40% финансовых потребностей муниципалитетов покрывается за счёт трансфертов из бюджетов провинций, а, как показал прежний опыт реализации инфраструктурных проектов, многие из них «застревали» на начальной стадии из-за затянувшихся согласований между двумя уровнями власти по финансовым и прочим вопросам. В связи с этим федеральным правительством и был создан специальный фонд («Building Canada»), из которого местные власти могут получить займы для модернизации муниципальной инфраструктуры.

По данным на конец 2010 г., с момента запуска Плана поддержки экономики (февраль 2009 г.) федеральное правительство выделило на цели реализации инфраструктурных проектов более 15,5 млрд. долл. Еще около 7,5 млрд. долл. было привлечено на уровне региональных бюджетов и муниципальных образований. Таким образом, в целом со стороны государства было обеспечено без малого 23 млрд. долл. Поскольку большинство

проектов осуществляются на основе публично-частного партнёрства и с привлечением частных инвесторов, то общая сумма средств, вложенных в строительство и модернизацию инфраструктурных объектов, достигла почти 33 млрд. долл. [13].

Всего в процессе реализации в 2009–2010 гг. находилось около 8000 проектов. Примерно 2000 их них связаны со строительством и модернизацией дорог и мостов, развитием городского общественного транспорта, систем водоснабжения, канализации и водоочистки. Именно в эту группу входят 106 крупнейших инфраструктурных объектов общей стоимостью в 12,7 млрд. долл. Более 3500 проектов осуществлялось в целях строительства и реконструкции социального жилья для малообеспеченных граждан и аборигенного населения (индейцев и инуитов, проживающих на северных территориях). Около 2000 проектов – относительно небольших по масштабам, но также имеющих большую социальную значимость – были связаны со строительством и ремонтом спортивных сооружений и объектов для семейного отдыха. В их числе: хоккейные и футбольные площадки, плавательные бассейны, детские парки и муниципальные центры спортивно-рекреационного назначения. Примечательно, что более 1500 таких проектов к середине 2011 г. были уже завершены или близились к завершению. Порядка 380 проектов осуществлялись по общенациональной программе «Инфраструктура для знаний». На её основе ведётся реконструкция и строительство учебных корпусов и исследовательских центров высших учебных заведений (около 2 млрд. долл.), строятся новые центры профессионально-технического обучения. Завершаются работы по созданию общенациональной инфраструктуры широкополосной интернет-связи (350 млн.), а также электронной системы информационного обеспечения здравоохранения (500 млн.).

Поскольку в условиях нестабильной конъюнктуры особенно важна предсказуемость финансово-экономических параметров и сроков, то предпочтение отдавалось проектам, которые можно осуществлять по уже отработанным схемам и с относительно небольшими затратами средств и времени на подготовительные работы. В частности, в Канаде хорошо отработаны модели ПЧП в следующих отраслях: дорожное строительство; модернизация систем водоснабжения и канализации; строительство и реконструкция промышленных очистных сооружений; использование нетрадиционных (альтернативных) источников энергии; управление портовым хозяйством (морских портов и крупных портов на внутренних водных магистралях); управление и обеспечение безопасности крупных аэропортов; строительство, ремонт и эксплуатация объектов социальной инфраструктуры – школ, центров медицинского и социального обслуживания населения, культурно-общественных учреждений.

ИСТОЧНИКИ

1. *Баженов А.В.* ГЧП в России: первые шаги и первые плоды. Экспертный канал «Открытая экономика», 1 апреля 2010, <http://opes.ru/1241402.html>
2. *Немова Л.А.* Зарубежный опыт в сфере ГЧП. Пример для подражания или предостережение. Экспертный канал «Открытая экономика», 25 декабря 2009, http://www.opes.ru/news.aspx?id=221&ob_no=89120
3. *Исраелян Е.В.* Диалог государства и общественности: опыт Канады. – М.: ИНИОН, 2006. – 145 с.
4. Государственно-частное партнёрство. Теория и практика. – М.: ГУ-ВШЭ, 2010. – С. 31–32.
5. *Варнавский В.Г.* Концессионный механизм партнёрства государства и частного сектора. – М.: ИМЭМО-РГНФ, 2003. – С.6.
6. The Canadian Council for Public-Private Partnerships. PPP Definitions, <http://www.pppcouncil.ca/resources/about-ppp/definitions.html>
7. *Ibidem.*

8. См. подробнее: Немова Л.А. Роль государства в экономике Канады// «США-Канада. Экономика, политика, культура». – 2005 – №3. – С. 16–32.
9. Немова Л.А. Приватизация и дерегулирование: сущность, методы и последствия // Социально-экономическая политика государства в Канаде. – М.: ИНИОН, 2004. – С. 95–119.
10. Fussell, H. and Beresford, C. Public-Private Partnerships: Understanding the Challenge. Vancouver: Columbia Institute, 2009. – P.13–14.
11. Federation of Canadian Municipalities. Key Results from the 2010 Strategic Counsel Survey, <http://www.fcm.ca>
12. Canada's Economic Action Plan. A Sixth Report to Canadians – September 2010. <http://plandaction.gc.ca/eng/feature.asp?pageId=184#Investments>
13. Ibidem.

Анотація. Одна з основних тенденцій розвитку економіки Канади – поширення нових форм довгострокової господарської взаємодії між державою і приватними структурами. У статті розглядаються причини впровадження механізмів ППП та особливості канадського досвіду у цій галузі. Вивчення такого досвіду має практичне значення для України та Росії.

Аннотация. Одна из основных тенденций развития экономики Канады – распространение новых форм долгосрочного хозяйственного взаимодействия между государством и частными структурами. В статье рассматриваются причины внедрения механизмов ПЧП и особенности канадского опыта в этой области. Изучение такого опыта имеет практическое значение для Украины и России.

Summary. The article analyses the conceptual base, practical aspects and specifics of the use of public-private partnerships in Canada. In this country the PPP is defined as “a cooperative venture between the public and private sectors, built on the expertise of each partner, that best meets clearly defined public needs through the appropriate allocation of resources, risks and rewards”. PPPs in Canada span a wide spectrum of models that use expertise and capital of the private sector for building infrastructure and providing public services while retaining the ownership of an asset in public hands. In the case of full divestiture of assets the term “privatization” is applied, even if the regulatory control remains a public sector responsibility. The first wave of PPP activity in Canada (late 1980s and 1990s) is characterized by individual “pioneering” projects. Some significant infrastructure projects were implemented on the federal and regional levels. However, no coordinated programs were developed at that time. In the period between 2000 and 2005 the PPP activity in Canada started to ramp up in such sectors as roads, hospitals, water&wastewater systems. Special agencies, funds and coordinated programs appeared in most provinces. The PPP market development in Canada has entered the stage of maturity since 2007 with the creation of the national organization – the Canadian Council for Public-Private Partnerships. This was followed by the establishment of a dedicated federal agency (PPP Canada) and a number of infrastructure funds. The federal government put forward the support of PPP activity as one of its economic policy priorities. The concluding part of the article analyses the dynamics and specifics of the PPP activity in the times of the global economic/financial turbulence. The author argues that analyzing Canadian experiences, both positive and negative, is of growing importance for the countries like Ukraine and Russia.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, часткова приватизація, досвід Канади.

Ключевые слова: публично-частное партнёрство, частичная приватизация, опыт Канады.

Key words: public-private partnership, semi-privatization, Canada.

Стаття надійшла до редакції журналу 21.11.2012 р.