

Перевознюк В.В.

Фінансові доміанти публічно-приватного партнерства в галузі водопостачання та водовідведення

Досліджено теоретичні та практичні аспекти публічно-приватного партнерства та, зокрема концесії, в галузі водопостачання та водовідведення. Виявлено переваги та недоліки концесійного механізму залучення інвестицій. Запропоновано напрями розвитку публічно-приватного партнерства в розглядуваній галузі.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, концесія, інвестиції.

I. Вступ. Посилення деструктивних тенденцій розвитку національної економіки, зумовлених впливом світової фінансової кризи та політичної нестабільності в Україні призводять до руйнації економічного суверенітету нашої держави. За таких умов все актуальнішою стає проблема забезпечення суб'єктів економіки необхідним обсягом фінансових ресурсів, що потрібні для ефективного здійснення певного виду діяльності. Для виконання зазначеного необхідно вирішити дві проблеми: оптимізувати склад фінансових ресурсів і використовувати їх так, щоб досягти поставлених цілей та отримати найбільші вигоди. Щоправда у різних господарюючих суб'єктів різні цілі й вигоди, які залежать від мети їхньої діяльності.

Так, у підприємств водопостачання та водовідведення метою функціонування є якісне надання послуг споживачам, а відтак основною ціллю роботи – покращення якості. Для її досягнення необхідно щораз здійснювати низку заходів тактичного й стратегічного характеру, які пов'язані з модернізацією інфраструктури та потребують перманентного вкладення грошових коштів. Однак, на сьогодні традиційних джерел фінансування суб'єктів господарювання водопровідно-каналізаційної галузі, якими є власні фінансові ресурси підприємств та кошти місцевих бюджетів недостатньо для здійснення інвестицій з метою виконання зазначених заходів. Відтак, потрібно вишукувати альтернативні джерела фінансування підприємств, реалізуючи

концепцію публічно-приватного партнерства. Серед учених, що досліджують організаційно-правові та фінансові аспекти публічно-приватного партнерства в житлово-комунальній галузі загалом слід відмітити таких як: Ю. Вдовенко, В. Козак, Г. Коpecь, В. Ніколаєв, Н. Ревенко, А. Стасишин та ін.

II. Окреслення завдання. Метою написання статті є виявлення фінансових доміант концесії як способу організації публічно-приватного партнерства в галузі водопостачання та водовідведення.

III. Результати дослідження. У зарубіжній літературі переважно використовують термін публічно-приватне партнерство. Натомість у вітчизняному законодавстві [11] та деяких наукових працях [1], вживають термін державно-приватне партнерство, який передбачає об'єднання зусиль держави та приватних структур стосовно виконання програми досягнення спільних цілей у певній сфері. Зазначений термін використовують очевидно з метою окреслення джерел фінансування проекту, якими переважно є фінансові ресурси держави та приватних фірм.

На нашу думку, доцільніше застосовувати термін публічно-приватне партнерство, адже потрібно враховувати не лише джерело фінансування відповідного проекту, а й особливості об'єкту, щодо якого виникають відносини між державою та приватним бізнесом і функціонування якого визначене інтересами зацікавлених суб'єктів. Наприклад, за умови організації партнерства на основі концесії, в експлуатацію (чи будівництво) надають об'єкти, що є власністю територіальної громади, а також інфраструктурні мережі, які створюють монопольний вплив на потенційних виробників. Звідси бачимо, що коло інтересів ширше і охоплює не тільки інтереси держави, а й територіальної громади та органів місцевого самоврядування. Тобто все це знаходиться в площині суспільних інтересів.

В зв'язку з цим, заслуговують на увагу міркування В. Тропіної, яка окреслює систему публічних фінансів трьома складовими: державними фінансами, фінансами місцевого самоврядування та фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування [13, 34]. Як

бачимо, науковець розширює межі публічних фінансів. Виходячи із зазначеного є підстави вважати: публічно-приватне партнерство – як співробітництво між суб'єктами економічних відносин на основі поєднання фінансових ресурсів приватних структур та агентів будь-якої (або всіх) із виокремлених В. Тропіною підсистем публічних фінансів.

Погоджуючись з позицією хочемо також відзначити, що фінанси домашніх господарств залишилися поза межами публічних фінансів в цій схемі і не випадково. Адже саме громадяни є потенційними інвесторами на фінансовому ринку й здатні інвестувати значні кошти (з метою отримання пасивних доходів), які в даному разі можна вважати приватним капіталом. В такому контексті, наприклад, слід говорити про місцеві запозичення, коли потенційним позикодавцем є населення.

Крім цього, вчена вважає: “Державні фінанси в сукупності з місцевими (муніципальними) та іншими публічними фондами утворюють публічні фінанси” [13, 31]. Повністю підтримуємо дане твердження, оскільки саме в такому контексті розглядають публічні фінанси зарубіжні вчені, а також вітчизняні: В. Зайчикова, І. Запатріна, О. Кириленко та багато інших.

Однак, не можемо погодитися з думкою В. Тропіної щодо ототожнення понять “публічний”, “державний”, “суспільний”, вважаючи, що воно зумовлене частковим розширенням предмету дослідження з метою повнішого представлення його результатів. Оскільки автор сама вказує на те, що: “... необхідно по-новому осмислити поняття публічності в суспільстві, не звужуючи його лише до державних інтересів і не ототожнюючи з ним...” [13, 32]. На нашу думку, синонімами є лише “публічний” та “суспільний” й в дослідженні дані поняття ми будемо ототожнювати.

В Законі “Про суспільні фінанси” Польщі, функціонування суспільних фінансів пов'язане з формуванням, розподілом та використанням суспільних коштів [2, 45], а оскільки суспільний сектор в цій країні включає урядовий та підсектор місцевого самоврядування, то під суспільними коштами слід

розуміти кошти держави та місцевого самоврядування, а також відповідно державних та комунальних підприємств.

Отже, публічно-приватне партнерство – це взаємовідносини між суб'єктами приватного та публічного секторів на основі спільного формування і використання фінансових ресурсів та солідарного розподілу можливих ризиків, з метою отримання взаємних вигід та досягнення конкретних цілей.

Що стосується форм організації публічно-приватного партнерства, то переважно виділяють п'ять: 1) контракти на виконання й надання суспільних послуг, на управління, поставку продукції для задоволення потреб держави, контракти технічної допомоги та ін.; 2) орендні (лізингові) контракти; 3) контракт згоди на розподіл продукції; 4) створення державно-приватних підприємств; 5) концесія [1].

В аналітичній доповіді “Регуляторна реформа у житлово-комунальному секторі України” (2005 р.), представлено такі форми залучення приватних інвестицій в житлово-комунальну галузь:

- підряд – вид контракту короткострокової дії, згідно з умовами якого підрядник виконує покладені на нього завдання, але не відповідає за надання послуг;

- контракт на управління – сутність його подібна до щойно зазначеного, однак представник приватного капіталу бере на себе ризики, пов'язані із наданням послуг;

- оренда – відповідальність інвестора посилюється у зв'язку із можливими ризиками, які пов'язані із управлінням інфраструктурою та її утриманням;

- концесія – угода, за якою інвестор бере на себе зобов'язання щодо обов'язкових капіталовкладень в реконструкцію інфраструктури чи її будівництво. Після закінчення терміну концесії об'єкт концесійних відносин повертають у власність держави. Концесія має дві форми: 1) BOT (build – own – transfer): збудував – поуправляв – віддав державі; 2) ROT (reconstructed – operate – transfer): реконструював – поуправляв – віддав державі;

- BOO (build – own – operate): збудував – володієш – управляєш є угодою, згідно із якою після завершення терміну її дії активи державі не повертають. Фірма відповідає за всі необхідні інвестиції, які передбачені в ліцензії, виданій державою [10].

За кордоном розвиток публічно-приватного партнерства в галузі водопостачання та водовідведення здійснюється досить динамічно. Так, у 2008 р. приватні структури найбільш активно інвестували кошти в проекти, пов'язані з будівництвом і експлуатацією очисних споруд. Загальна кількість проектів склала 53, а сума інвестицій – 2 млрд. дол. США. Причому 40 проектів стосуються здійснення інвестицій у споруди й устаткування каналізації на загальну суму 780 млн. дол. США, 13 – на суму 1,2 млрд. дол. США, пов'язані з очищенням води. Решта 12 проектів були укладені з приводу інвестицій в інфраструктуру обсягом 1 млрд. дол. США, 7 із них стосувалися інфраструктури галузі загалом, 3 – водовідведення, 2 – водопостачання [15].

Варто відзначити, що в зв'язку з наслідками світової фінансової кризи у другому півріччі 2008 р. кількість проектів знизилася на 45% порівняно з аналогічним періодом 2007 р, а обсяг сукупних інвестицій – на 29% (рис. 1).

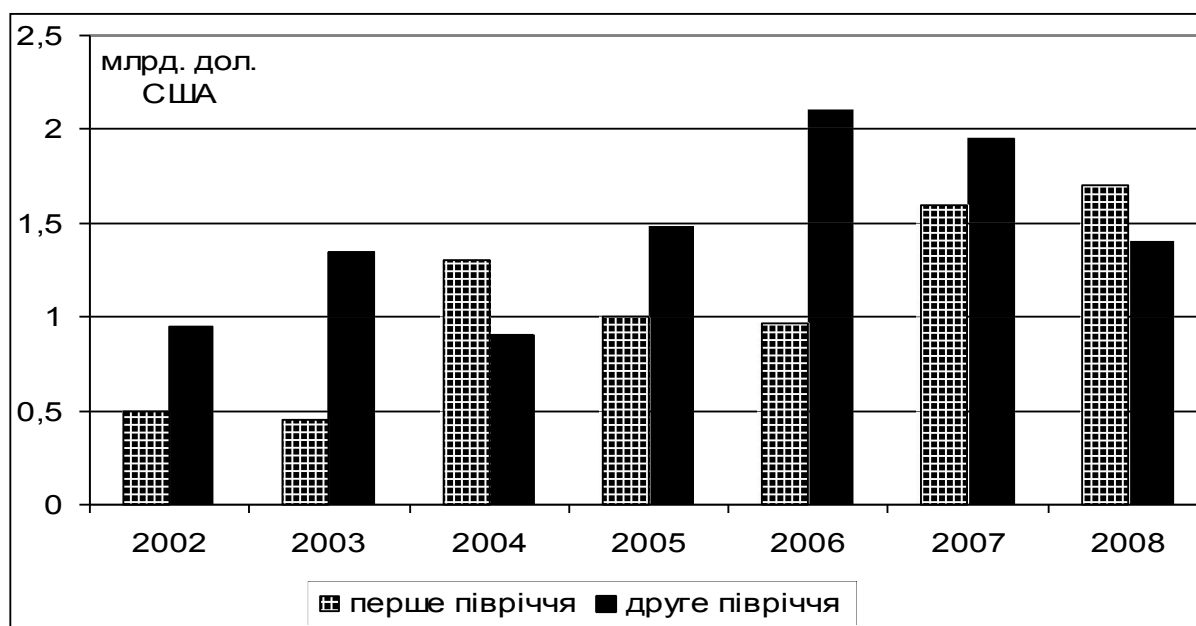


Рис. 1. Динаміка інвестиційних надходжень у галузь водопостачання в країнах, що розвиваються за період 2002-2008 рр., млрд. дол. США [15].

Як видно з рисунка, починаючи з 2006 р. надходження інвестицій протягом першого півріччя 2006-2008 рр. зростали: з приблизно 0,97 млрд. дол. США у 2006 р. до 1,7 млрд. дол. США у 2008 р. Однак у другому півріччі зазначених років можна спостерігати зниження інвестиційної активності. Хоча слід зауважити, що в другому півріччі 2008 р. різке падіння обсягу інвестицій порівняно з аналогічним періодом 2007 р. дещо покривається за рахунок більших інвестиційних надходжень у першому півріччі 2008 р.

Крім цього варто відзначити, що серед країн, які беруть участь в інвестуванні нових проектів розвитку галузі водопостачання найнижчою є частка тих, що розвиваються. Серед них активніше інвестують у Китаї, Бразилії та Алжирі – 89% нових проектів, і 85% інвестицій. Лише в Китаї здійснюють 31% інвестицій в 71% нових проектів (табл. 1).

Таблиця 1

Стан фінансування приватним сектором галузі водопостачання та водовідведення в країнах, що розвиваються у 2008 р.¹

Регіон	Країна	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол. США	Вид контракту				
				ЗПВ	Концесія	Контракт на управління	Оренда	Частковий продаж
САТ ²	Китай	46	974	36	8	0	0	2
	Малайзія	1	0	0	1	0	0	0
ЄЦА	Росія	1	369	0	0	0	1	0
ЛАК	Бразилія	7	800	2	5	0	0	0
	Гватемала	1	7	0	1	0	0	0
ССПА	Алжир	5	874	4	0	1	0	0
ПА	Індія	2	76	0	1	1	0	0
СА	-	2	0	0	0	1	1	0
Разом		65	3,100	42	16	3	2	2

Примітка: ЗПВ – збудував – поуправляв – віддав власнику.

¹ Складено за даними [15].

² САТ – східна Азія й Тихоокеанія, ЄЦА – Європа та Центральна Азія, ЛАК – Латинська Америка та Кариби, СППА – Середній Схід та північна Африка, ПА – південна Азія, – субтропічна Африка.

З таблиці видно, що 65 проектів, укладених в 2008 р. включають: 42 ВОТ контракти, 16 концесій, 3 контракти на управління, 2 лізингові контракти та 2 контракти з продажу частини устаткування. Принагідно зауважимо: кількість концесій знизилася з 25 у 2007 р. до 16 у 2008 р., а кількість ВОТ залишається стабільною: у 2007 р. їх було 43 [15].

Слід відмітити, що в Україні створене законодавче підґрунтя для розвитку публічно-приватного партнерства. Так, у Постанові Кабінету Міністрів України “Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2010 р.” від 25 лютого 2009 р. № 151 поставлено завдання залучення приватних інвестицій за допомогою здешевлення кредитів, передачі інфраструктури в оренду та концесію й інші заходи спрямовані на підвищення ефективності житлово-комунальної галузі [9].

Передумови для співпраці держави й інвесторів в галузі водопостачання передбачені також в Концепції розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальному господарстві [11], де зроблено акцент на тому, що і держава та бізнес мають співпрацювати на основі солідарного поєднання фінансових ресурсів і розподілу всіх можливих ризиків.

Однак, зазначені заходи носять загальний та фрагментарний характер. Натомість методологічне підґрунтя для втілення їх у практичну діяльність відсутнє. На нашу думку, це проблема не тільки окремих нормативно-правових актів, а всього законодавства України загалом.

Варто відзначити, що проведення реформ житлово-комунальному господарстві, які розпочалися ще з 1991 р. не привели до отримання бажаних результатів. З цього приводу В. Ніколаєв та Ю. Антонюк цілком переконливо зазначають: “Система постійного підвищення тарифів задля фінансування неефективної поточної діяльності й занадто повільного оновлення активів показала свою недієвість: відтак стало зрозумілим, що тариф на комунальні послуги не може бути джерелом накопичення інвестиційних ресурсів при значних фінансових потребах” [7, 26]. Отже, альтернативою класичної практики підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги у зв’язку з

необхідністю здійснення інвестицій в інфраструктуру є публічно-приватне партнерство. На нашу думку, найефективніше залучати приватні інвестиції в галузь водопостачання та водовідведення шляхом такої форми співпраці держави та бізнесу як концесія, застосування якої може забезпечити сталий економічний розвиток держави за регіонально-муніципальним вектором [8] і передбачає вигідні умови партнерства.

Згідно із Законом України “Про концесії” концесія – це надання органом виконавчої влади або місцевого самоврядування права суб’єкту господарювання на будівництво (експлуатацію) об’єкта концесії на строковій та платній основі й за умови взяття концесіонером на себе відповідальності, а також підприємницького ризику. Об’єкти надаються в концесію на строк від 10 до 50 років одному з претендентів, який виграв конкурс. Як правило перемагає той, хто запропонує найкращі умови будівництва (або експлуатації) об’єкта, що надається в концесію, задоволення потреб громадян за найнижчою ціною.

За володіння та розпорядження об’єктом концесії концесіонер сплачує відповідні платежі, методику розрахунку яких визначає Кабінет Міністрів України і зараховуються вони до Державного або відповідного місцевого бюджету України. Розмір даних платежів не залежить від фінансових результатів діяльності концесіонера. У разі, якщо в концесію передаються нерентабельні об’єкти високої соціальної значущості, концесіодавець може надавати концесіонеру певні преференції у формі пільг, субсидій, зменшення розміру концесійних платежів. Умови концесії оформляються договором [4]. Рішення про передачу об’єктів комунальної власності в концесію приймають виконавчі органи місцевих рад [5].

В цілому концесії притаманні такі ознаки:

1. Предмет концесійних відносин – державна, комунальна власність;
2. Суб’єкт – держава, громада в особі відповідних органів;
3. Основа договору – концесійна угода;
4. Платність предмета концесії;
5. Встановлення терміну концесійного договору [6; 12; 4].

На нашу думку, від залучення підприємницьких структур до розв'язання проблем галузі водопостачання та водовідведення на умовах механізму концесії можна отримати низку переваг, зокрема:

- забезпечення конкуренції на стадії вступу на ринок сприятиме зменшенню ціни до найнижчого рівня;
- використання досвіду прогресивного управління забезпечить ефективний контролінг, а відтак дозволить залучати додаткові фінансові ресурси для модернізації інфраструктури й покращення якості послуг;
- застосування інновацій дозволить знизити енергомісткість комунальних послуг;
- постійний попит на послуги сприятиме отриманню стабільних прибутків концесіонера, а партнерство з місцевою владою дозволить отримувати пільги тощо.

Реалізація зазначеного за умови підвищення прозорості в діяльності підприємств сприятиме налагодженню платіжної дисципліни населення та соціального клімату в суспільстві.

Разом із тим, хочемо зазначити, не зважаючи на те, що концесія є ефективним механізмом залучення приватних інвестицій в галузь водопостачання та водовідведення, він не позбавлений недоліків і містить ризики як для концесіонера так і для громадян (табл. 2). Принагідно зауважимо: оскільки органи місцевого самоврядування представляють інтереси територіальної громади, вважаємо за доцільне розглядати можливі наслідки від концесії лише для двох сторін, якими в даному разі є концесіодавець (представник місцевої влади) та концесіонер (приватний заявник).

Таблиця 2

Переваги та недоліки концесії з позицій концесіодавця й концесіонера

З позицій концесіодавця	
Переваги	Недоліки
Можливість зниження ціни до мінімального рівня	Відсутність практики та методологічного забезпечення

Забезпечення прогресивного управління, запровадження інновацій та здійснення енергоефективної політики підприємств	Можливість виникнення фінансових та інвестиційних ризиків
Збільшення обсягу інвестицій, а відтак можливість акумулювання додаткових фінансових ресурсів для покращення стану інфраструктури	Неприйнятність використання у малих містах через відсутність економії від масштабу виробництва
Економія бюджетних ресурсів, що спрямовуються на фінансування інфраструктури	Відсутність чітких механізмів оцінки вартості інженерних об'єктів
Збереження права власності об'єкту концесії та привласнення додатково створеної вартості	Нестача висококваліфікованих спеціалістів у сфері оцінки інфраструктури
Поліпшення якості послуг	
З позицій концесіонера	
Можливість отримання стабільних прибутків	Відсутність необхідного нормативно-правового та методичного забезпечення
Можливість приватизації об'єкту концесії після закінчення терміну дії договору	Можливість виникнення інституційних, технічних, комерційних, фінансових ризиків
Можливість користуватися пільгами, наданими представницькими органами влади чи місцевого самоврядування	Відсутність дієвого механізму податкових преференцій

Варто відзначити, що на сучасному етапі розвитку галузі водопостачання та водовідведення є низка перешкод на шляху розвитку концесійних відносин, які зумовлюють нерентабельність функціонування підприємств. Дж. Ріс виокремлює 5 ознак галузі водопостачання та водовідведення, що впливають на інвестиційну активність бізнесу:

- 1) рівень монополізації та вид монопольного продукту;
- 2) суспільні чи змішані блага, що надають підприємства галузі;
- 3) співвідношення між станом інфраструктури й економічного розвитку міста;
- 4) високі капітальні витрати та можливість виникнення додаткових витрат, що збільшують ризики для приватного сектора;

5) ступінь забезпеченості території водними ресурсами [14].

Що стосується наведених ознак, то для України характерним є високий рівень монополізації галузі, яка забезпечує надання платних суспільних благ. Зазначене разом із високим зносом основних фондів створюють значні бар'єри для входу на ринок послуг водопостачання та водовідведення, а не самодостатність більшості територіальних громад унеможливають їхній економічний розвиток і не дозволяють підвищити рівень тарифів до економічно обґрунтованого рівня.

Великий інтерес приватних структур викликає забезпеченість території водними ресурсами, адже відомо, що продуктивність виробництва тим більша, чим ближче воно знаходиться до сировинної бази. Територія України погано забезпечена прісною водою, а деякі регіони – дуже погано. Це території біля підніжжя Кримських гір і Карпат. Вартість надання послуг у цих місцевостях буде вищою, а відтак і рівень тарифів буде вищим. Як бачимо, за всіма ознаками галузь водопостачання не приваблює приватних інвесторів.

На нашу думку, поряд із зазначеними характеристиками галузі, необхідно також вказати ще на інституційне забезпечення. Адже, велике значення має соціальна політика держави й стабільність інституційного середовища. Варто відзначити що в Україні здійснюється всемірна підтримка населення через надання пільг, субсидій малозабезпеченим категоріям громадян та перехресного субсидування [10]. А законодавство у сфері залучення приватних інвестицій сформовано не повною мірою, є не стабільним і не зрозумілим. Тобто, інституційна база розвитку концесійної форми публічно-приватного партнерства практично відсутня, за винятком окремих позитивних змін.

Так, Законом України “Про внесення змін до Закону України “Про концесії” щодо особливостей застосування концесійних угод для об'єктів права державної чи комунальної власності, що використовуються для здійснення діяльності з централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення” від 19.02.2009 № 1023-VI визначено додаткові умови договору концесії, які дещо підвищують відповідальність концесіонера та конкретизують умови

повернення об'єкта концесії після закінчення терміну її дії [3]. Однак, такі зміни є декларативними та позитивними лише зі сторони держави, й не змінюють сприяють поліпшенню інвестиційного клімату, а відтак не забезпечують привабливості для інвесторів.

Враховуючи викладене, є всі підстави вважати, що розвиток концесії в умовах непривабливості для приватних інвесторів неможливий. З метою виправлення такої ситуації необхідно вдосконалити законодавство, та розробити методичні рекомендації щодо втілення їх у практичну діяльність, враховуючи інтереси всіх суб'єктів концесійних відносин. На даному етапі становлення публічно-приватного партнерства в Україні (а це початковий етап), на нашу думку, потрібно зацікавити приватний бізнес у співпраці, а для цього слід виробити дієвий механізм преференцій, і в першу чергу – податкових.

Висновки. Формування та використання фінансових ресурсів на основі такої форми публічно-приватного партнерства як концесія сприяє підвищенню якості послуг водопостачання та водовідведення та ефективності функціонування галузі в цілому. Однак, на сьогодні в Україні зазначена сфера нерентабельна, а дієві механізми організації концесійних відносин відсутні. Зазначене унеможливорює подальший розвиток такої форми залучення приватного бізнесу. Тому, в першу чергу, потрібно удосконалювати інституційне середовище розвитку концесії, створити ефективні суспільні інститути, визначити місце держави в партнерських відносинах, сформувати необхідну для виконання зазначеного законодавчу базу. Слід також здійснити низку заходів, які привели б до поліпшення фінансових показників діяльності підприємств водопостачання та водовідведення, адже рушійним поштовхом залучення інвестиційних ресурсів у галузь є її прибутковість.

Література

1. Варнавский В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления [Електронний ресурс] / <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=988>. – Назва з екрану.

2. Зайчикова В. Особливості нормативно-правового регулювання у галузі суспільних фінансів / В. Зайчикова // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 44–57.

3. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про концесії” щодо особливостей застосування концесійних угод для об’єктів права державної чи комунальної власності, що використовуються для здійснення діяльності з централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення” від 19.02.2009 № 1023-VI [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1023-17>. – Назва з екрану.

4. Закон України “Про концесії” від 16.07.1999 № 997-XIV [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997-14>. – Назва з екрану.

5. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21.05.1997 № 280/97-ВР [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0>. – Назва з екрану.

6. Клевцевич Н. Форми залучення приватного сектору та можливості їх застосування в ЖКГ України [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://intkonf.org>. – Назва з екрану.

7. Ніколаєв В. Державна фінансова політика та інвестиційні стратегії у комунальному господарстві / В. Ніколаєв, Ю. Антонюк // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 26–33.

8. Полякова О. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення [Електронний ресурс] / О. Полякова // Коммунальное хозяйство городов. – 2009. – № 87. – Режим доступу до журн.: http://eprints.ksame.kharkov.ua/11980/1/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8F%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%9E%D0%9C.pdf.

9. Постанова Кабінету Міністрів України “Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2010 р.” від 25 лютого 2009 р. № 151

[Електронний ресурс] / <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=151-2009-%EF>. – Назва з екрану.

10. Регуляторна реформа у житлово-комунальному господарстві (Аналітична доповідь до проекту “Програма розробки політики / Регуляторна реформа у житлово-комунальному секторі України”) – 2005 Міжнародний центр перспективних досліджень [Електронний ресурс] / Режим доступу: – http://www.icps.com.ua/doc/ZKH_regul_reform.pdf. – Назва з екрану.

11. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві” від 16 вересня 2009 р. N 1184-р Київ [Електронний ресурс] / <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.5357.0>. – Назва з екрану.

12. Стасишин А. Концесія як форма поєднання інтересів держави і ділових підприємств в умовах трансформації економіки України [Електронний ресурс] / А. Стасишин // Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка. – 2009. – № 41. – Режим доступу до журн.: http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Visnyk_Econom/2009_41/479-491.pdf.

13. Тропіна В. До питання про публічні фінанси / В. Тропіна // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 28–34.

14. Judith A. Rees Regulation and Private Participation in the Water and Sanitation Sector / Global Water Partnership, Technical Advisory Committee (TAC) // TAC Background Papers. – July 1998. – № 1 [Електронний ресурс] / Режим доступу: – http://info.worldbank.org/etools/docs/library/80636/IWRM4_TEC01-RegnAndPPInWatsan.pdf. – Назва з екрану.

15. Private activity in water supply declined in 2008 / PPI data update note 23 // Private Participation in Infrastructure Database. – The World Bank Group, June 2009. – <http://ppi.worldbank.org/features/June2009/2008WaterDataLaunch.pdf>. – Назва з екрану.