EPSU
EUROPEAN PUBLIC SERVICE UNION

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ

Звіт, підготовлений Міжнародним дослідницьким центром громадського обслуговування для Європейської федерації профспілок громадського обслуговування

ЗМІСТ

5 Вступ

5 Факти, а не припущення

5 Важливість порівняння ефективності

6 Ефективність та дієвість

7 Міжнародні докази

11 Докази по секторах

12 1. Енергетика

14 2. Охорона здоров’я та соціальні послуги

18 3. Управління відходами

20 4. Водопостачання

22 5. В’язниці

23 6. Автобусні перевезення

25 7. Порти та аеропорти

27 8. Залізниці

29 9. Телекомунікації

31 Приклади аутсорсингу

32 Кошмар для Boeing: 70% виробництва на аутсорсинг

32 Інсорсинг та решоринг

34 Висновок

34 Ефективність, результативність та демократичність

35 Підвищення ефективності та результативності

36 Посилання

Вступ

Факти, а не припущення

Досить часто доводиться чути, що приватизація чи державно-приватні партнерства (ДПП) ведуть до підвищення рівня ефективності з точки зору затрат. Тобто, що приватний сектор завжди може забезпечити заданий рівень послуг з меншими витратами, ніж державний. Політики, ЗМІ, науковці та консультанти нерідко говорять про «ефективність приватного сектора». Це припущення поділяють навіть деякі критики приватизації.

Але сьогодні накопичено величезний масив інформації про наслідки різних форм приватизації, опублікувано чимало досліджень з використанням емпіричних даних для порівняння технічної ефективності з точки зору затрат. Їхні результати достатньо однозначні щодо усіх галузей та форм приватизації та аутсорсингу: не знайдено жодних емпіричних доказів того, що приватний сектор є суттєво більш ефективним з точки зору затрат. Схожі результати послідовно з'являються як у секторах та послугах, в яких застосовується аутсорсинг, наприклад, в управлінні відходами, так і у секторах, приватизованих шляхом продажу, наприклад у телекомунікаціях.

Важливість порівняння ефективності

Порівняння ефективності державного та приватного секторів з точки зору затрат є важливою частиною аргументації щодо приватизації та аутсорсингу з двох основних причин.

По-перше, емпіричні дані спростовують значну частину аргументації на користь приватизації та використання приватного сектору. Якщо приватні компанії не є більш ефективними на технічному рівні, то загальноприйняті аргументи на користь приватизації розвалюються.

Відбувається це тому, що приватизація, аутсорсинг та ДПП явно програють за більшістю інших економічних критеріїв. Найбільшим окремим недоліком є те, що вартість інвестиційних фінансів майже завжди значно вища для приватних операторів через більші прибутки для акціонерів та нижчий кредитний рейтинг – це означає, що приватні компанії платять вищі процентні ставки. Тому якщо приватний сектор не може забезпечити реальну істотну економію за рахунок вищої ефективності, він неодмінно матиме гірші показники.

Це дуже чітко зазначив Міжнародний валютний фонд (МВФ) у документі 2004 року[1], в якому йде мова про ДПП, але такі ж аргументи стосуються і аутсорсингу та приватизації шляхом продажу:

> «Коли в результаті ДПП приватні запозичення приходять на заміну державним, фінансові витрати у більшості випадків зростають. Тоді ключовим питанням є те, чи призведуть ДПП до зростання ефективності, яке більш ніж достатньо компенсує вищі витрати приватного сектору на залучення позикових коштів ..... більшість аргументації на користь ДПП базується на відносно вищій ефективності приватного сектору. Хоча з цього питання наявна велика кількість літератури, теорія досить неоднозначна, а емпіричні дані різнопланові…. Не можна вважати само собою зрозумілим, що ДПП є більш ефективними, ніж державні інвестиції та надання послуг державою ...»

По-друге, ефективність – це не те ж саме, що скорочення витрат. Менші витрати можуть просто означати гіршу якість обслуговування; або вони можуть означати, що компанія отримує прибуток, скорочуючи робочі місця, зарплату та умови праці своїх працівників, не вкладаючи кошти в покращення системи роботи. Це не підвищує ефективність, це просто перерозподіляє дохід на користь компанії за рахунок інших. Оцінювання технічної ефективності вимагає врахування не тільки результатів, але й внесків.[2]

Нижчі операційні витрати також можуть приховувати реальні додаткові витрати для суспільства, які не показують в аналізах витрат компаній. Державний сектор несе додаткові «трансакційні витрати» на продажі, тендери, моніторинг та регулювання; тендерна заявка з меншою вартістю може бути використана для отримання контракту, але згодом підрядник переглядає ціну в напрямку зростання – або погіршення якості – щоб отримати більше прибутку. У деяких оцінках порівняльних витрат та ефективності враховано подібні фактори, але в більшості – ні.

По-третє, на практиці нечасто проводять порівняння показників діяльності державного та приватного секторів. У переважній більшості випадків приватні компанії конкурують за контракти з іншими приватними компаніями; а приватизація шляхом продажу, за визначенням, йде приватному покупцеві. Базовим рішенням є вибір між наданням послуг державою та будь-якою формою тендерів або приватизації, яке повинно опиратися на загальні емпіричні докази, отримані з реального досвіду.

Ефективність та дієвість

Це не означає, що приватний сектор може надавати громадські послуги так само добре, як і державний. Більш фундаментальне питання полягає в тому, чи можуть системи, що використовують приватні компанії, надавати громадські послуги такої ж якості, як системи державного сектору. Надання послуг державними та приватними суб'єктами повинно порівнюватися не лише за їх економічною ефективністю, а й за ефективністю з точки зору якості цих громадських благ. Її неможливо оцінити за результатами окремих компаній, оскільки вона стосується соціальних, екологічних та економічних наслідків системи в цілому. Для цього потрібно використовувати набагато кращі методи оцінки якості цих наслідків, а також більш демократичні процеси: наприклад, огляд[3] ефективності заходів в системі охорони здоров'я виявив, що мало хто розглядає питання якості послуг.

Більшість доказів, розглянутих у цьому звіті, не охоплюють оцінку ефективності з точки зору якості – вони обмежуються лише технічною ефективністю з точки зору затрат. Дослідження та огляди, що згадуються тут, використовують різні методології та визначення технічної ефективності. Ці методи включають вимірювання продуктивності праці, що визначається у вигляді доданої вартості на одного працівника, або загальної факторної продуктивності, якою намагаються виміряти ефективне використання капітальних інвестицій.

Деякі дослідники використовують рентабельність компанії як міру ефективності, незважаючи на те, що вона може досягатися за рахунок високих цін для споживачів чи нижчої оплати праці працівників. Дехто використовує міри, специфічні для конкретного сектору: наприклад, вагу зібраних відходів у розрахунку на одного працівника, кількість телефонних підключень на одного працівника, або більш загальні характеристики, такі як відсоток населення з доступом до водопроводу та каналізації.

Очевидно, що ці відмінності у визначенні важливо враховувати при спробі оцінки ефективності з точки зору затрат та якості фактичних громадських послуг. Але порівняльні дослідження, що обговорюються в наступних розділах, дали схожі результати, незалежно від визначення, яке в них використовувалося. Більше того, чимало цих досліджень проводилося економістами, які сподівалися підтвердити теоретичні припущення, що приватизація є суттєво ефективнішою, що робить отримані результати ще більш вражаючими. Факти суперечать припущенням.

Міжнародні докази

Нижче наведено короткий виклад основних оглядів міжнародної літератури та досвіду, що охоплюють низку різних секторів та послуг. У них прослідковується послідовний висновок – наявні дані не свідчать про суттєву різницю між державними та приватними компаніями в ефективності надання громадських послуг. Це стосується як приватизації шляхом продажу, так і передачі в приватні руки через аутсорсинг або державно-приватні партнерства.

Найбільш вичерпний огляд[4] досліджень щодо наслідків аутсорсингу був опублікований у 2011 році данським інститутом AKF. У ньому проаналізовано 80 досліджень, проведених після 2000 року, щодо впливу приватизації на витрати та якість послуг та її наслідки для працівників, в таких сферах як водопостачання, управління відходами, електроенергетика, громадський транспорт, освіта, охорона здоров'я, соціальна допомога, служба працевлаштування, в'язниці та інші послуги. В огляді підсумовується, що:

> «Неможливо зробити однозначний висновок про наявність якої-*небудь* системної різниці у вигляді економічного ефекту від передачі в приватний сектор технічних напрямків та соціальних послуг»

Хоча може бути «відносно невелика» економія коштів від аутсорсингу «технічних» сфер [таких, як управління відходами], її компенсують зміни в якості; а щодо «соціальних» послуг:

> «Відсутні загальні докази, які б свідчили про те, що приватні суб›єкти надають послуги дешевше або якісніше, ніж це робить державний сектор».

Цей огляд[5] було оновлено у 2018 році з врахуванням ще 49 досліджень, проведених у період з 2000 по 2014 рік. Було виявлено, що відбувається зменшення економії коштів і, знову ж таки, економія на технічних послугах більша, ніж у соціальних послугах. Економічні

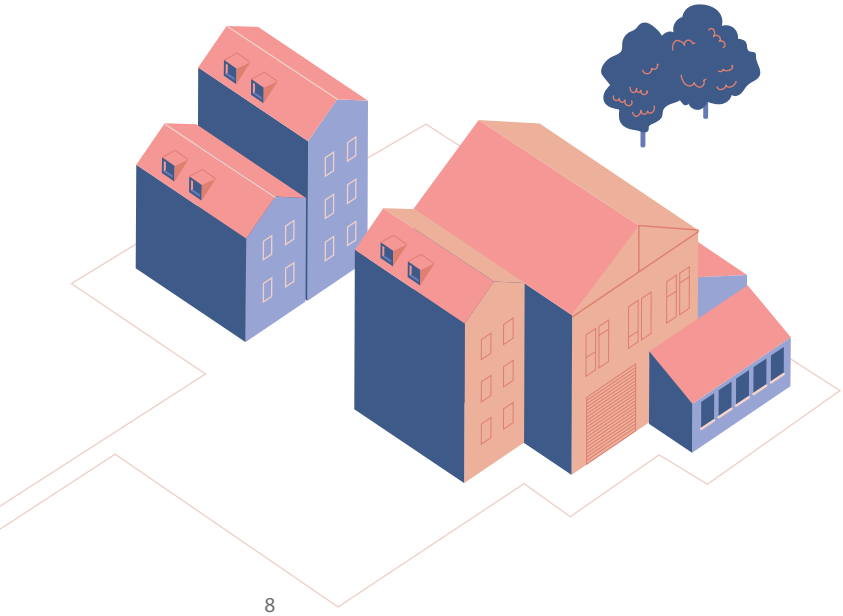
наслідки в англосаксонських країнах були більшими, ніж в інших. Цей огляд також виявив, що чимало досліджень не враховують трансакційних витрат та якості послуг, що важливо для належного порівняння громадських послуг, що надаються силами держави чи передаються на аутсорсинг.

Подібний висновок зроблений і в проведеному Белом та Уорнером у 2010 році статистичному аналізі[6] результатів 27 економетричних емпіричних досліджень секторів збору і переробки відходів та водопостачання у декількох країнах, у яких вивчалися порівняльні витрати на послуги. Автори дійшли висновку, що:

> «Немає жодного статистичного підтвердження емпіричних наслідків приватного виробництва для витрат... витрати залежать від характеристики послуг, географічної зони та часового періоду дослідження. Ми не знайшли реального емпіричного ефекту економії коштів внаслідок приватного виробництва.»

У рамках проекту PIQUE[7] було проведено порівняння довгострокових тенденцій продуктивності з 1970 по 2004 рік, до і після приватизації чи лібералізації в Австрії, Бельгії, Німеччині, Польщі, Швеції та Великобританії. У сфері електро- та газопостачання, пошти та телекомунікацій тенденції зміни продуктивності праці з часом продемонстрували явні ознаки того, що вона значною мірою пов'язана з загальними, глобалізованими технологіями (наприклад, вироблення електроенергії за допомогою парогазових установок або розвиток цифрових та бездротових телекомунікацій), але жодним чином не показали залежність від приватизації чи лібералізації. Однак змінилися фактори росту продуктивності. До приватизації чи лібералізації ріст продуктивності значною мірою відбувався за рахунок збільшення доданої вартості (виробництва), тоді як основним чинником підвищення продуктивності праці після приватизації було відносне зниження кількості працівників.

Одне з найбільших досліджень[8] порівняльної ефективності компаній, приватизованих шляхом продажу, виявило, що приватизовані компанії є значно менш ефективними з точки зору затрат, ніж ті, які залишилася у державній власності. Дослідження, серед авторів якого – нобелівський лауреат Джозеф Стігліц, було опубліковане в 2013 році і розглядає всі європейські компанії, приватизовані у період з 1980 по 2009 рік. У ньому порівнюються їхні показники діяльності з показниками діяльності компаній, які залишилися у державній власності, а також з показниками цих компаній до приватизації. Це дозволило врахувати той факт, що приватизовані компанії до приватизації вже могли функціонувати краще. Аналіз показав, з високим рівнем статистичної значущості, що приватизовані компанії функціонували гірше, ніж ті, які залишилися державними, і ця тенденція продовжувалась протягом 10 років:



«група приватизованих компаній демонструвала гірші показники діяльності, ніж група компаній, які залишилися державними». Автори додають, що такий висновок повністю відповідає досвіду Росії, де: «ВВП зменшився після приватизації, швидша приватизація не призвела до покращення показників діяльності».

У статті[9] 2015 року, в якій розглядаються дослідження за майже п'ятдесятирічний період у країнах з високим рівнем доходу, зроблено висновок, що:

> «Дослідження не підтверджують те, *що приватні фірми є більш ефективними з точки зору затрат, ніж державні фірми, порівнянні з ними за іншими параметрами.* Такий висновок ще можна зробити, якщо розглядати тільки питання рентабельності, але він спростовується, *якщо* врахувати відповідні показники діяльності державних підприємств, такі як продуктивність, витрати та добробут. Якщо враховувати ці параметри, *більшість останніх досліджень не знай*шли підтвердження припущення, *що приватні фірми* функціонують краще з економічної точки зору».

У ній визнається, що висновки, зроблені на основі різних наборів даних, були різними, але підкреслюється, що значний вплив на отримані результати мали використані показники економічної діяльності. Виокремлено два типи показників: «прибуток і дохід», які вказують на перевагу приватного сектору, та «продуктивність, економічна ефективність, добробут», які визнають внесок державного сектору.

У дослідженні[10] 2015 року, проведеному Глобальним центром досконалості громадських служб Програми розвитку ООН, було проаналізовано фактичний матеріал з країн як з високим, так і з низьким рівнем доходу, та встановлено, що «жодна модель власності не є суттєво ефективнішою за інші» та що «загальна ефективність у всіх секторах залежить від таких факторів, як конкуренція, регулювання, самостійність у підборі персоналу та встановленні зарплат та більш широких аспектів фінансового і правового інституційного розвитку».

Детальні дослідження приватизації у Великобританії в сферах електроенергетики, газопостачання, телекомунікацій, водопостачання та залізничного транспорту також не виявили доказів того, що приватизація призвела до значного зростання продуктивності. Автор всебічного аналізу[11] 2004 року випадків приватизації у Великобританії дійшов до такого висновку:

> «Ці результати підтверджують загальний висновок попередніх досліджень про те, *що… приватизація сама по собі не має* жодного відчутного впливу…. Я не зміг знайти достатньо статистичних макро- *чи* мікропоказників, *які б свідчили про те, що* обсяг виробництва, продуктивність праці, *капіталу* та сукупна факторна продуктивність у Великобританії значно зросли внаслідок зміни форми власності при приватизації у порівнянні із довгостроковою тенденцією».

Дані з країн, що розвиваються, вказують на той самий висновок. У глобальному огляді[12] секторів водопостачання, електроенергетики, залізничного транспорту та телекомунікацій, проведеному Світовим банком у 2005 році, робиться висновок (принаймні, для перших двох секторів):

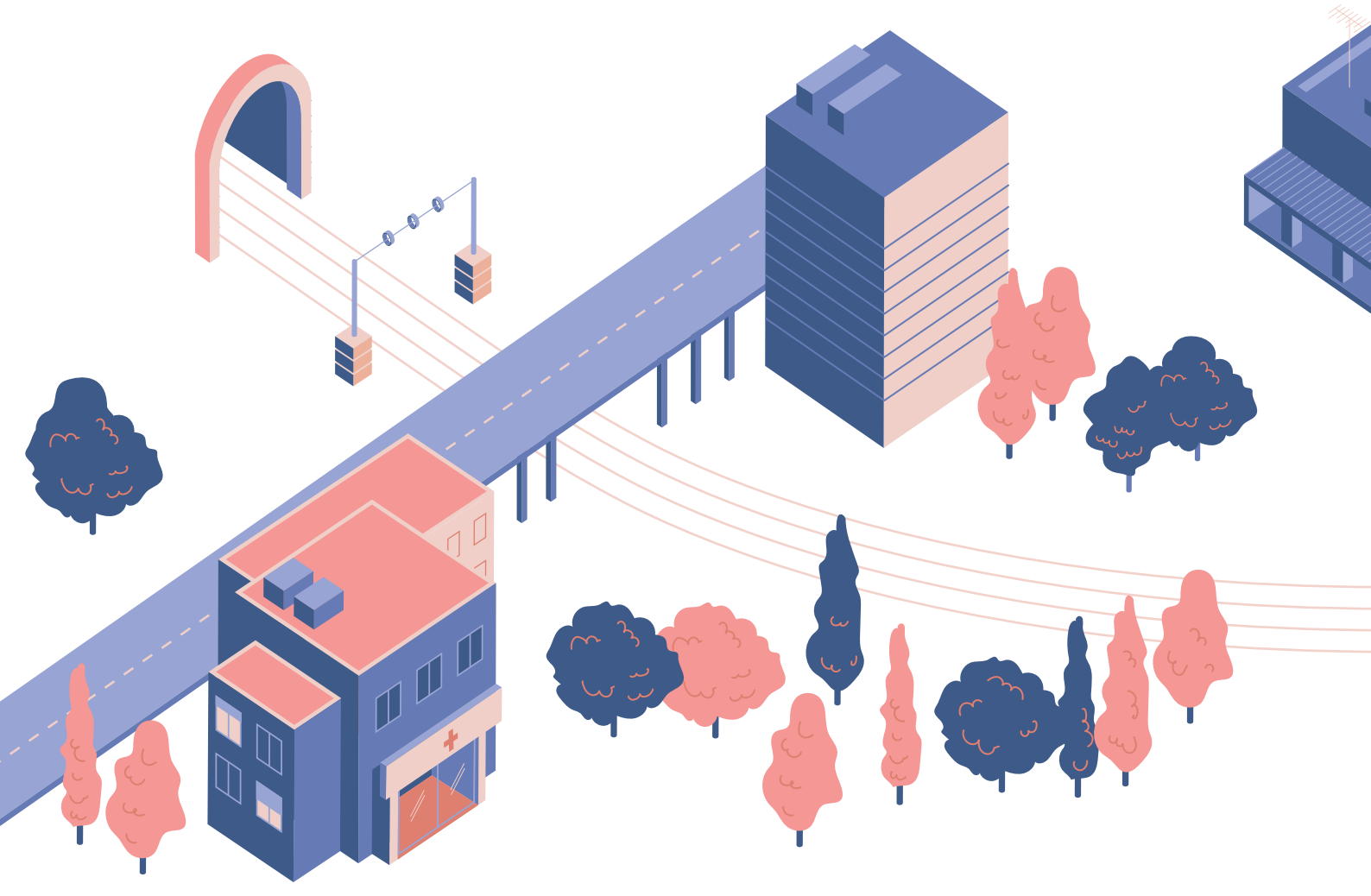
> «Економетричні дані стосовно значення форми власності свідчать про те, що в цілому немає статистично значущої різниці між ефективністю роботи державних та приватних операторів…. Щодо комунальних послуг, *здається, що* в загальному форма власності не має такого значення, яке їй інколи приписують. *Більшість до*сліджень сфери комунальних послуг різних країн не виявили статистично значущої різниці в показниках ефективності між державними та приватними постачальниками.»

У огляді[13] приватизації в колишніх комуністичних (перехідних) країнах, проведеному Світовим банком у 2009 році, вивчаються наслідки приватизації в країнах Центральної та Східної

Європи, колишнього Радянського Союзу, а також у Китаї. У ньому проаналізовано результати 17 досліджень, у яких розглядається сукупна факторна продуктивність, та 10 досліджень, у яких розглядається прибутковість. У огляді зроблено висновок, що: «Найважливішим наслідком нашого огляду є те, що приватизація сама по собі не гарантує поліпшення ефективності», хоча приватизація на користь іноземних компаній, як видається, має позитивний ефект.

У деяких оглядах дійсно робиться висновок, що приватизація систематично позитивно впливає на показники діяльності, але їх значно менше і вони менш переконливі. Наприклад, у звіті[14] шведського інституту IFN 2011 року було проаналізовано міжнародні статті та стверджується, що дані свідчать про те, що аутсорсинг державного сектору, як правило, зменшує витрати без шкоди для якості. Однак сам огляд обмежений; в ньому згадано 30 досліджень, половина з яких була опублікована у 1980-х та 1990-х роках; висвітлення в ньому досліджень, проведених після 2000 року є вкрай обмеженим - наприклад, проігноровано роботу Бела і Уорнера, метаогляд Лунда щодо в'язниць (див. нижче); взагалі не взято до уваги дослідження в секторах громадського транспорту, водопостачання та електроенергетики.

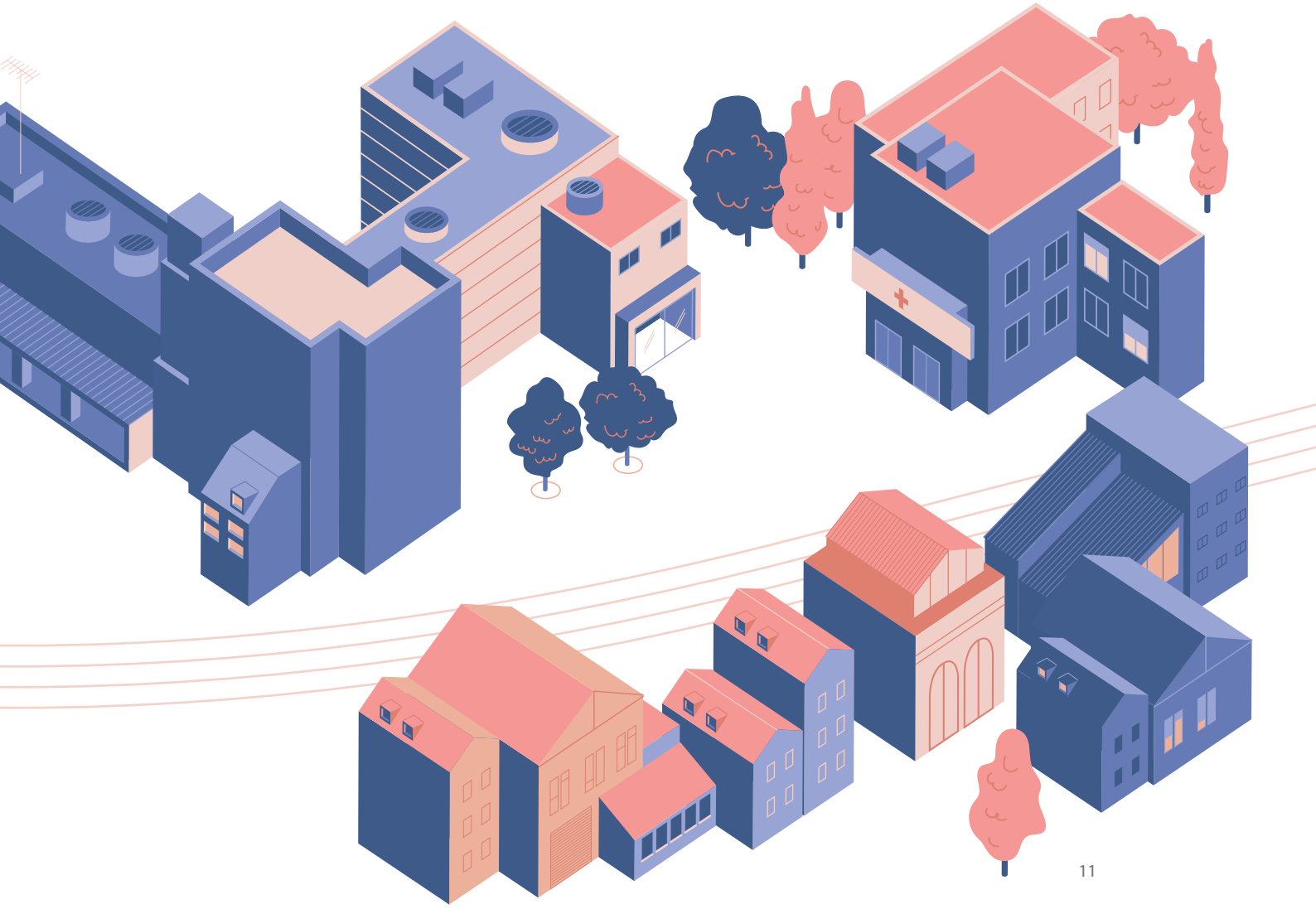
Дослідження[15] 2013 року, в якому розглядався вплив організаційних змін та приватизації на результати діяльності державних підприємств на основі даних іранських компаній за період з 1998 по 2006 рік, не виявило покращення прибутковості, ефективності з точки зору затрат та дієвості. Також спостерігалось зростання боргів компаній.



Декілька нещодавніх досліджень, в яких розглядалися наслідки нового державного управління, виявили, що конкуренція сама по собі не є ефективним інструментом підвищення ефективності, тим самим розвіявши чимало аргументів на користь маркетизації громадських послуг. Все більше наголосу робиться на важливості управління, контрактних деталей та систем моніторингу, визнанні багатьох аспектів державного сектору та управління, що керується мораллю громадського сектору.

Докази по секторах

Результати досліджень конкретних секторів демонструють ту саму картину: фактичні дані не підтверджують припущення про кращу ефективність приватного сектору. У всіх випадках, навіть коли деякі окремі дослідження виявляють докази економії коштів або кращої ефективності приватних компаній, вони збалансовуються набагато більшою кількістю досліджень, які або не виявили жодної різниці або виявили більшу ефективність державного сектору.



1. ЕНЕРГЕТИКА

Поширена думка, що приватний сектор в енергетиці, як і в інших секторах, завжди ефективніший, ніж державний. Ця думка не підтверджується доказами. Серед емпіричних даних - глобальне дослідження[16], проведене у 1995 році Полліттом, в якому порівняно десятки державних та приватних операторів ринку електроенергії у всьому світі та не виявлено суттєвої системної різниці між державним та приватним секторами з точки зору ефективності.

Дослідження[17] 2013 року щодо продуктивності в енергетичних компаніях у 20 країнах ЄС виявило різнопланові результати щодо державних та приватних компаній, у ньому зроблений висновок, що «зв'язок між приватною або державною формою власності та сукупною факторною продуктивністю не є однозначним».

Оскільки ефективність відображається на цінах, більшість міжнародних досліджень виявили, що приватна власність пов'язана з вищими цінами для споживачів. Дослідження[18] 2000 року країн ОЕСР виявило, що приватизація пов'язана з підвищенням цін. У дослідженні[19] 2010 року реформ в секторі енергетики в країнах ОЕСР було встановлено, що «повністю приватна форма власності на операторів ринку електроенергії пов›язана з цінами, на 23,1 відсотка вищими, *ніж якби власність була повністю* державною».

У дослідженні[20] 2013 року цін на електроенергію у 15 країнах Західної Європи за 30-річний період було виявлено, що «після врахування інших факторів, *державна власність пов'язана з нижчими цінами* нетто на електроенергію для громадян». Дослідження 2007 року, що охопило 83 країни, виявило, що в результаті приватизації знизилися ціни для промислових споживачів у розвинених країнах, в той час як вона призвела до підвищення цін для побутових споживачів у країнах Азії та Центрально-Східної Європи, але в інших аспектах суттєвої різниці не було[21].

Аналогічні результати були виявлені й стосовно країн, що розвиваються. У дослідженні[22] 2008 року електроенергетичних компаній Африки було встановлено, що рівень ефективності в регіоні дуже мало залежав від ступеня вертикальної інтеграції чи наявності приватного суб'єкта. Цей висновок підтвердили й результати дослідження[23] 2002 року країн, що розвиваються, автори якого дійшли до висновку, що ефект від приватизації сам по собі є статистично незначним щодо ефективності, за винятком використання потужностей.

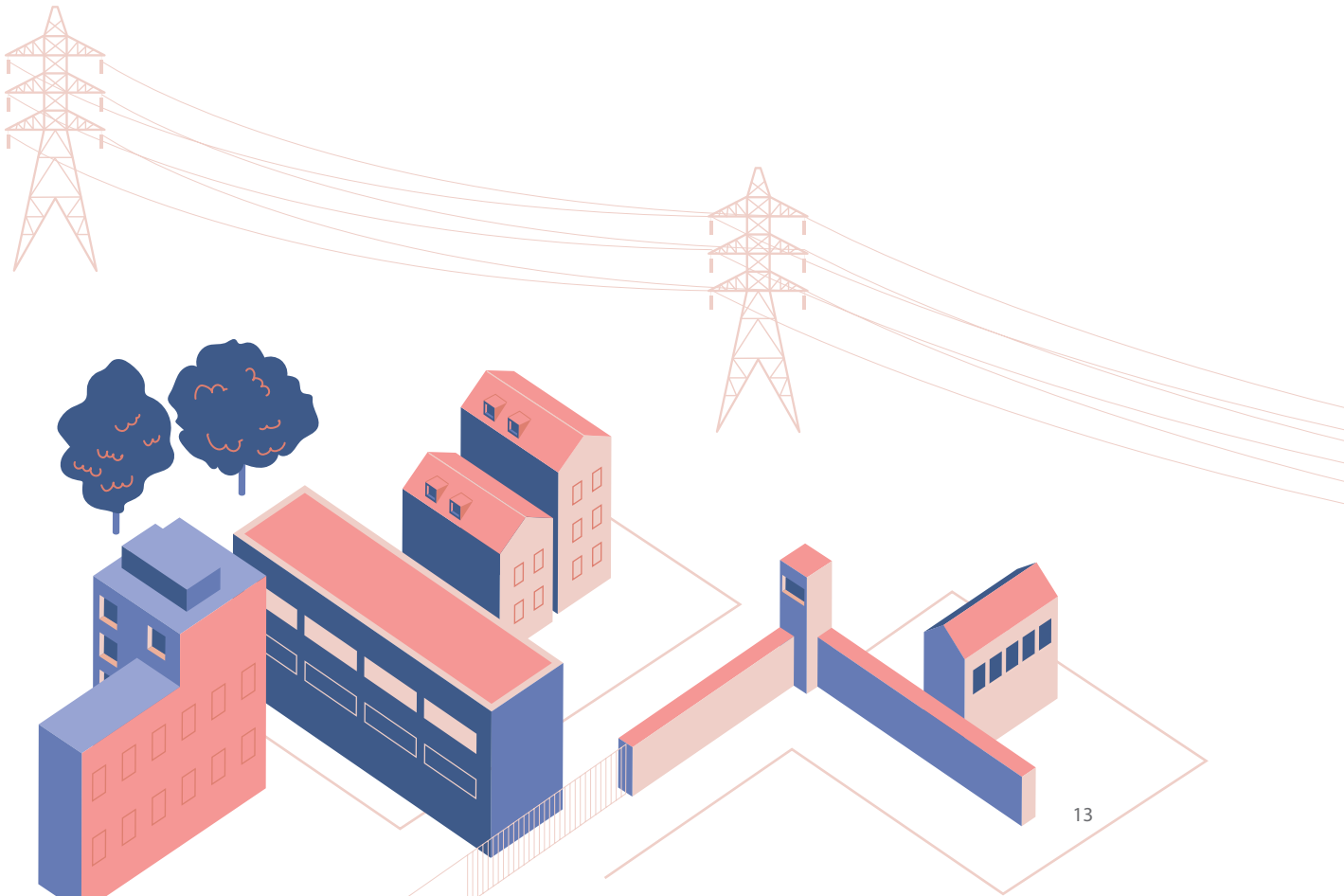
У глобальному огляді[24] даних щодо комунального сектору, проведеному Світовим банком у 2005 році, робиться висновок:

> «Що стосується комунальних послуг, здається, що в цілому форма власності не має такого значення, як інколи стверджується. У більшості досліджень сектору комунальних послуг не виявлено статистично значущої різниці в показниках ефективності між державними та приватними постачальниками».

Більш комплексне дослідження, проведене приватизаційним агентством Світового банку – Консультативним комітетом з питань державно-приватних інфраструктурних проектів PPIAF, та опубліковане в 2009 році, виявило, що приватні енергетичні компанії, з великою ймовірністю, проводять скорочення робочих місць і за рахунок цього демонструють підвищення продуктивності. Однак у дослідженні не знайдено жодних доказів отримання сектором додаткових переваг у вигляді зростання інвестицій, проте виявлено реальні свідчення зростання цін та фактичного скорочення кількості побутових підключень. Таким чином, будь-яке зростання продуктивності розподілялося серед власників у вигляді збільшення прибутковості капіталу[25].

В енергетиці процес відокремлення операторів різних функцій призводить до втрати економії за рахунок вертикальної інтеграції. Дослідження 2012 року показало, що цей процес сам по собі призвів до падіння ефективності сектору в цілому - від 2 до 8% у Європі та 20% у США.[26]

Дослідження[27] 2017 року, в якому розглянуто 17 азіатських країн, що розвиваються, за період 1990–2013 рр., виявило, що енергетичні реформи призвели до зростання протиріч між економічним ростом та добробутом. Регулятивні заходи «обмежують вплив на економічне зростання таких кроків, *як приватизація* сфери розподілу, та мають позитивний вплив на соціально-економічні показники та показники добробуту», а сама приватизація сфери розподілу позитивно впливає на економічне зростання, але негативно – на показники добробуту, нерідко призводячи до підвищення цін для споживачів.



2. ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я ТА СОЦІАЛЬНІ ПОСЛУГИ

Міжнародні дані та дані з окремих країн однозначно свідчать про те, що державні постачальники в галузі охорони здоров'я мають більш високий рівень технічної ефективності, ніж приватний сектор. Державне надання послуг охорони здоров'я також набагато ефективніше, ніж приватне, з точки зору забезпечення кращого здоров'я, в тому числі більшої тривалості життя та нижчих показників дитячої смертності.

Системи охорони здоров'я, в основі яких лежить надання послуг державним сектором, є набагато ефективнішими та менш затратними, ніж системи, що покладаються на приватне надання послуг, частково тому, що вони мають на меті забезпечення всезагального охоплення і, таким чином, отримують вигоду від економії за рахунок масштабу. Неефективність приватних витрат на охорону здоров'я можна побачити, порівнюючи показники США, Бельгії та Куби. У всіх випадках державні витрати на охорону здоров'я майже на однаковому рівні, однак США також витрачають понад 9% ВВП на приватну охорону здоров'я. Проте це величезні кошти взагалі не приносять результатів – показники охорони здоров'я тут є гіршими, ніж у Бельгії чи на Кубі.

	Державні витрати на охорону здоров'я (% від ВВП)	Приватні витрати на охорону здоров'я (% від ВВП)	Очікувана тривалість життя (2016 р.)	Рівень дитячої смертності (2017 р.)	ВВП на душу населення, дол. США (2017 р.)
США	8.29	9.10	78.69	5.70	53129
Бельгія	8.17	2.71	80.99	3.10	46079
Куба	9.72	0.91	79.74	4.10	6445 (2015)

Джерело: OECD, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SHA

Затратність приватної системи охорони здоров'я пов'язана не лише з її вибірковістю, але й з адміністративними витратами та використанням непотрібних методів лікування. У звіті Інституту медицини 2012 року щодо охорони здоров'я США йдеться про те, що:

> «30 центів з кожного долара в сфері охорони здоров'я витрачається на непотрібні медичні послуги, зайву паперову роботу, зловживання та інші втрати. Таким чином щорічно впусту витрачається *750 мільярдів доларів* – це більше, ніж бюджет Пентагону, і цієї суми більш ніж достатньо для обслуговування кожного американця, який не має медичного страхування…. Більшість втрат приходяться на непотрібні послуги

(210 мільярдів доларів щорічно), надмірні адміністративні витрати *(190 мільярдів доларів) та неефективне* надання послуг *(130 мільярдів доларів).* Повторні колоноскопії, передчасні сканування при болі у спині, томографії головного мозку для пацієнтів, які нещодавно їх робили, або яким це непотрібно – типові приклади розтрати коштів»[28].

Збільшення державного фінансування охорони здоров'я незмінно приносить кращі результати для охорони здоров'я всіх. Більш високі приватні витрати на охорону здоров'я мають зворотний ефект – медична допомога стає менш доступною. Аналіз[29] 2011 року 163 країн виявив, що більші державні витрати на охорону здоров'я значною мірою корелюються з нижчим рівнем дитячої смертності, в той час, як більші приватні витрати пов'язані з більш високим рівнем дитячої смертності.

У доповіді[30] 2010 року Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) проаналізувала глобальні дані щодо порівняльної технічної ефективності державних та приватних постачальників медичних послуг. Масштабне дослідження, у рамках якого було систематично оглянуто 317 робіт, дозволило прийти до висновку, що:

> «державне надання послуг може бути потенційно ефективнішим, ніж приватне... Відповідно до зведеної статистики, середній рівень ефективності комерційних лікарень – *80,1%, неприбуткових* лікарень – *82,5%, а державних – 88,1%».*

У огляді[31] 2012 року ефективності надання медичної допомоги в країнах, що розвиваються, було розглянуто низку наукових досліджень, у тому числі дослідження конкретних випадків, метааналізи, огляди, аналізи контрольних випадків та звіти неурядових організацій з країн Південної Азії, Східної Азії, Тихоокеанського регіону, Африки на південь від Сахари та Латинської Америки. Його автори не виявили жодного доказу, який би свідчив про те, що приватні заклади охорони здоров'я є більш технічно ефективними або ефектнішими, ніж державні заклади:

> «Дослідження, проаналізовані в цьому системному огляді, не підтверджують твердження, що приватний сектор зазвичай є більш ефективним у використанні коштів, більш підзвітним та більш медично ефективним, ніж державний сектор».

В огляді[32] 33 досліджень національної служби охорони здоров'я Великобританії вивчаються дані про аутсорсинг послуг прибирання, управління, медичних послуг в позаробочий час, лікувальних центрів, клінічних служб та IT послуг. Автори виявили негативний вплив аутсорсингу на якість послуг у 18 випадках та позитивний вплив у 4 випадках. У ньому зроблено висновок, що «значна частина доказів демонструє або негативні аспекти впровадження конкуренції у наданні медичних послуг, або непереконливі результати… у цілому, недостатньо доказів, які свідчили б про те, що аутсорсинг призводить до покращення якості обслуговування пацієнтів».

> «Нові методи державного управління» (НДУ), серед яких і аутсорсинг, не призвели до більшої ефективності в Іспанії. У дослідженні[33] 2013 року щодо НДУ в мадридських лікарнях взято такі показники, як кількість лікарняних ліжок, лікарів і медсестр в якості вхідних даних, а кількість виписаних пацієнтів та амбулаторних відвідувань – в якості вихідних результатів (а також випадків смертей у лікарнях та повернення пацієнтів – як небажані або негативні результати). Його автори роблять висновок: «Ми не знайшли доказів того, що лікарні з НДУ ефективніші, ніж традиційно керовані... немає жодної різниці з точки зору технічної ефективності між традиційно керованими лікарнями та тими, в яких застосовуються нові методи управління».

Автори усебічного дослідження[34] про вплив приватизації на всі форми соціальних послуг у Швеції не змогли знайти жодних доказів підвищення ефективності та якості. Це дослідження охоплювало всі основні сфери соціальних послуг: дошкільний догляд, шкільна освіта, індивідуальний та сімейний догляд, охорона здоров'я та медичне обслуговування, політика на ринку праці та догляд за людьми похилого віку та інвалідами. У ньому зроблено висновок, що: «недостатньо інформації про результати конкуренції у шведському секторі соціального обслуговування. *На основі існуючих досліджень неможливо знайти* якихось доказів того, що реформа державного сектору призвела до значного покращення якості та ефективності, *якого від нею очікували*».

Огляд[35] 2016 року нещодавніх реформ у сфері охорони здоров'я в європейському лікарняному секторі виявив, що часто застосовувані стратегії реформи оплати за лікарняні послуги та приватизації дуже рідко призводять до покращення догляду та зменшення витрат. Методи фінансування, засновані на діагностично-пов'язаних групах (DRG), коли платять за догляд відповідно до певного стану або діяльності, можуть призвести до скорочення терміну перебування в лікарні, але рідко призводять до зменшення загальних витрат. Цей огляд виявив, що серед лікарень в Європі та США з метою отримання прибутку існує послідовний підхід до обчислення більш високої маржі і таким чином виплати збільшених дивідендів акціонерам.

Під час підготовки Закону про доступну охорону здоров'я 2010 року (Обамакер), було проведено дослідження федерально-кваліфікованих медичних центрів (FQHC) чи подібних закладів, які лікують пацієнтів відповідно до програми «Медикейд» і незастрахованих осіб, та приватних медичних закладів. Воно виявило, що заклади FQHC показали однакові або навіть кращі якісні результати щодо лікування пацієнтів з хронічними захворюваннями або з соціально-економічними проблемами. Лікарі, які працюють у FQHC або подібних медичних центрах, продемонструвати більше дотримання рекомендацій, особливо щодо заходів із лікування хронічних захворювань, ніж лікарі у приватній практиці.[36]

Інші дослідження виявили, що запровадження елементу вибору в системі охорони здоров'я призводить до зростання нерівності та труднощів у доступі до медичної допомоги для груп населення з низьким доходом. У Швеції реформа вибору

первинної медичної допомоги (2012 р.) стала поправкою до Закону про охорону здоров'я та медичну допомогу (2010 р.). Відповідно до неї, місцеві ради регіонів та округів мали дозволити громадянам самим обирати свого постачальника первинної медичної допомоги та дозволити приватним постачальникам первинної медичної допомоги вести практику. Хоча метою реформи було збільшити вибір пацієнта, вона призвела до того, що постачальники вибирали пацієнтів, замість того, щоб пацієнти здійснювали власний вибір постачальника. Це вплинуло на рівність первинного медичного забезпечення, яка було метою Закону про охорону здоров'я та медичну допомогу.[37]

Аналогічно, в Японії існує змішана державно-приватна система надання медичної допомоги. Всезагальне охоплення послугами охорони здоров'я досягається завдяки системі обов'язкового медичного страхування та державної допомоги, хоча малозабезпечені групи населення зіштовхуються з труднощами у доступі до відповідної медичної допомоги. Нещодавні зміни в політиці в сфері охорони здоров'я сприяли поширенню приватних постачальників та обмеженню надання медичних послуг державою. Результатом стало те, що групам з низьким рівнем доходу стає все важче отримати доступ до медичних послуг, оскільки вони не в змозі сплачувати страхові внески та не можуть заплатити плату за надання послуг.[38]

3. УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ

Як міжнародні, так і національні дослідження в сфері управління відходами прийшли до висновку про відсутність суттєвої різниці між витратами на державне та приватне забезпечення послуги за порівнянних обставин.

У міжнародному огляді 27 емпіричних досліджень порівняльної ефективності управління відходами (та водою) у різних країнах було зроблено висновок про те, що «приватне надання місцевих послуг не є систематично менш затратним, ніж їхнє надання державою».[39] Подібні висновки були зроблені і в низці досліджень щодо окремих країн.

У дослідженні 2013 року збору відходів у Валлонії, франкомовному регіоні Бельгії, було зроблено простий висновок: «державні оператори працюють не гірше за приватні». Автори дослідження встановили, що пряме надання послуг є дешевшим, ніж приватними підрядниками, як для міжмуніципальних послуг, так і для послуг в одному муніципалітеті.[40]

У Іспанії дослідження, опубліковані у 2008 та 2013 роках, встановили, що державне надання послуг є дешевшим або таким же, як приватне. Аналіз витрат на послуги з прибирання вулиць та збору відходів в іспанських муніципалітетах із населенням понад 50 000 жителів виявив, що: «Немає жодної різниці між неефективністю, яка спостерігається в муніципальних послугах, що управляються безпосередньо міськими радами, та тими послугами, які передані приватним компаніям»[41].

Ще одне дослідження місцевих органів влади в малих та середніх муніципалітетах виявило, що:

> «Надання громадських послуг через провінційну або місцеву державну компанію – це форма управління, що забезпечує найнижчі рівні вартості послуг зі збору відходів... безпосереднє управління послугами місцевою владою призводить до меншої вартості послуг, ніж через контракти».[42]

В Італії у великому дослідженні[43], опублікованому у 2009 році, розглядалися порівняльні витрати безпосередньо комунальних служб, муніципальних корпорацій, ДПП та приватних підрядників та було встановлено, що на витрати впливають різні системи (роздільне або нероздільне збирання відходів), а також площа, яка обслуговується, але мають місце лише невеликі розбіжності між державним та приватним сектором: «Суттєвого взаємозв'язку між категоріями виявлено не було. Це свідчить про те, що ми виключаємо будь-яку залежність витрат від типу управління або впровадження приватного капіталу у компанії з обслуговування».

У Нідерландах результатом великого дослідження[44] на основі даних усіх муніципалітетів за період з 1998 по 2010 рік став висновок про те, що очевидна нижча вартість приватного обслуговування нівелюється при врахуванні інших факторів: «Переваги приватних компаній з

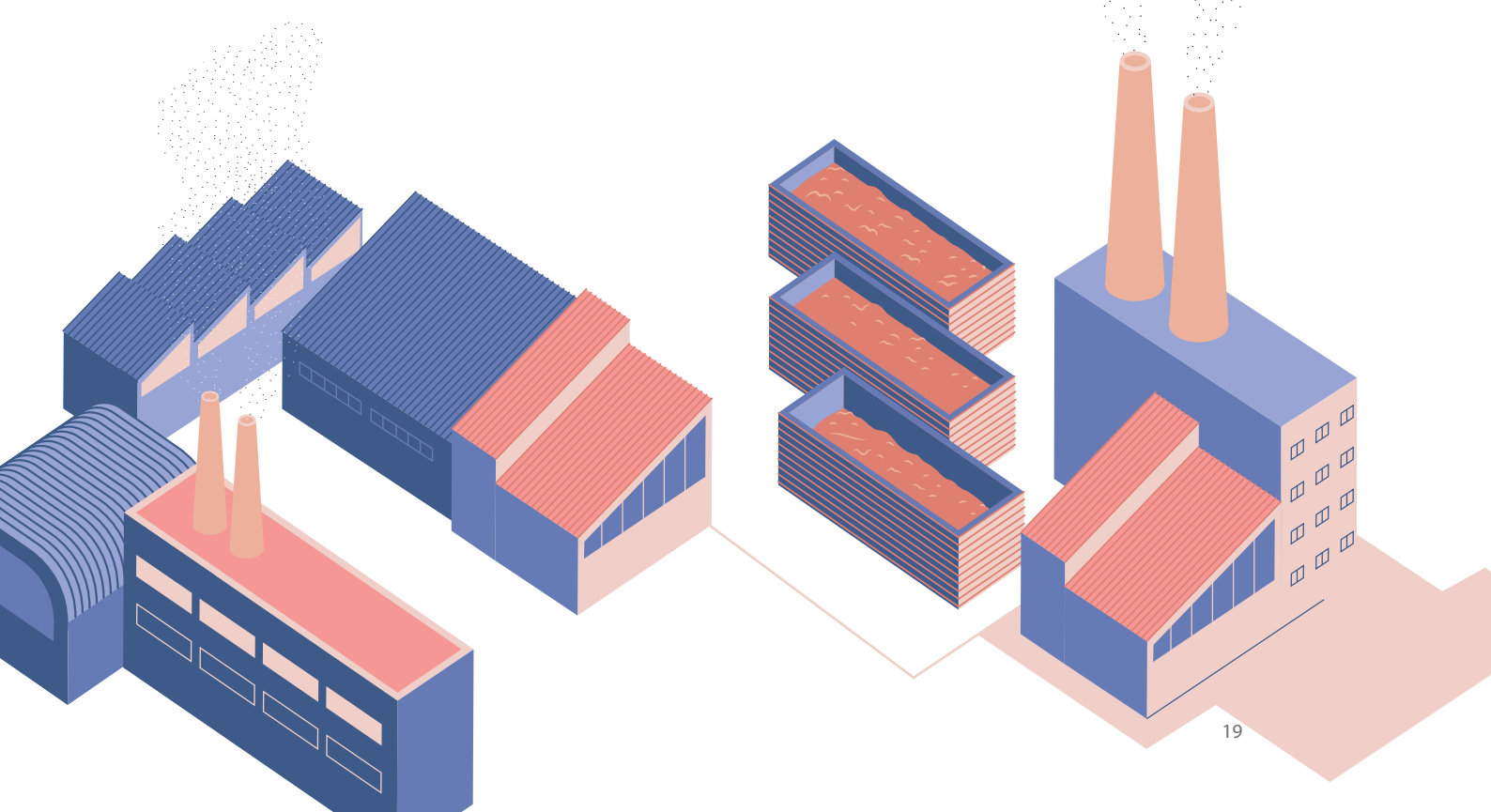
точки зору витрат стають значно меншими і несуттєвими, якщо взяти до уваги фіксованість муніципального постачання».

У Швеції з'явилися урядові дані, які показують, що вартість збирання відходів приватними операторами була на 25% нижчою ніж державними. Але після коригування вибірковості фірм та муніципалітетів та спрощення умов збирання було виявлено, що «державне виробництво обходиться у середньому на 6% дешевше ніж приватне». Єдиною перевагою приватних підрядників було те, що вони краще торгувалися, тому платили на 10-15% менше за транспортування.[45]

У Великобританії дані про видатки за 2010 рік показують, що середня чиста загальна вартість збирання відходів була дещо нижчою (приблизно на 3%) для муніципалітетів, які співпрацюють з внутрішніми службами. Ці дані враховують транзакційні витрати, капітальні витрати та доходи. Муніципалітети, які віддають послуги на аутсорсинг, мають менші поточні витрати, але:

- все ще працевлаштовують персонал, який коштує понад 5% від вартості контракту, для контролю за обслуговуваннням;
- все ще платять за великі інвестиції, тому капітальні витрати здійснюються лише наполовину і повністю не перераховуються контрагентам;
- втрачають дохід у розмірі понад 7% від вартості послуг.[46]

У Японії такі вихідні дані, як показник обсягу відходів на вантажівку та одного робітника, свідчать про те, що державні оператори набагато продуктивніші ніж приватні. Але це багато в чому пов'язане з тим, що підрядники в основному використовуються не у великих містах, а на дрібних островах. Після коригування цих факторів відмінності вже не були істотними.[47]



4. ВОДОПОСТАЧАННЯ

У галузі водопостачання значне число емпіричних досліджень та оглядів підтверджують думку про відсутність суттєвої різниці у технічній ефективності між приватними та державними операторами. Це стосується як міжнародних, так і національних досліджень.

У систематичному огляді світової літератури всіх аспектів ефективності водопостачання за 2008 рік робиться висновок про «відсутність жодних серйозних доказів, які б вказували на причинний зв'язок між власністю та ефективністю управління».[48]

В іншому міжнародному огляді, опублікованому у 2010 році, в якому проаналізовано 27 емпіричних досліджень порівняльної ефективності водопостачання (та управління відходами) у різних країнах, робиться припущення про те, що «надання місцевих послуг приватними операторами не є систематично менш затратним ніж державними».[49]

У комплексному дослідженні послуг водопостачання у Франції, де приватна галузь надає приблизно три чверті послуг у вигляді концесій або договорів оренди, було встановлено, що у 2004 році, після урахування всіх інших факторів, водопостачання приватними компаніями обходиться на 16,6% дорожче ніж муніципалітетами, які надають такі послуги.[50]

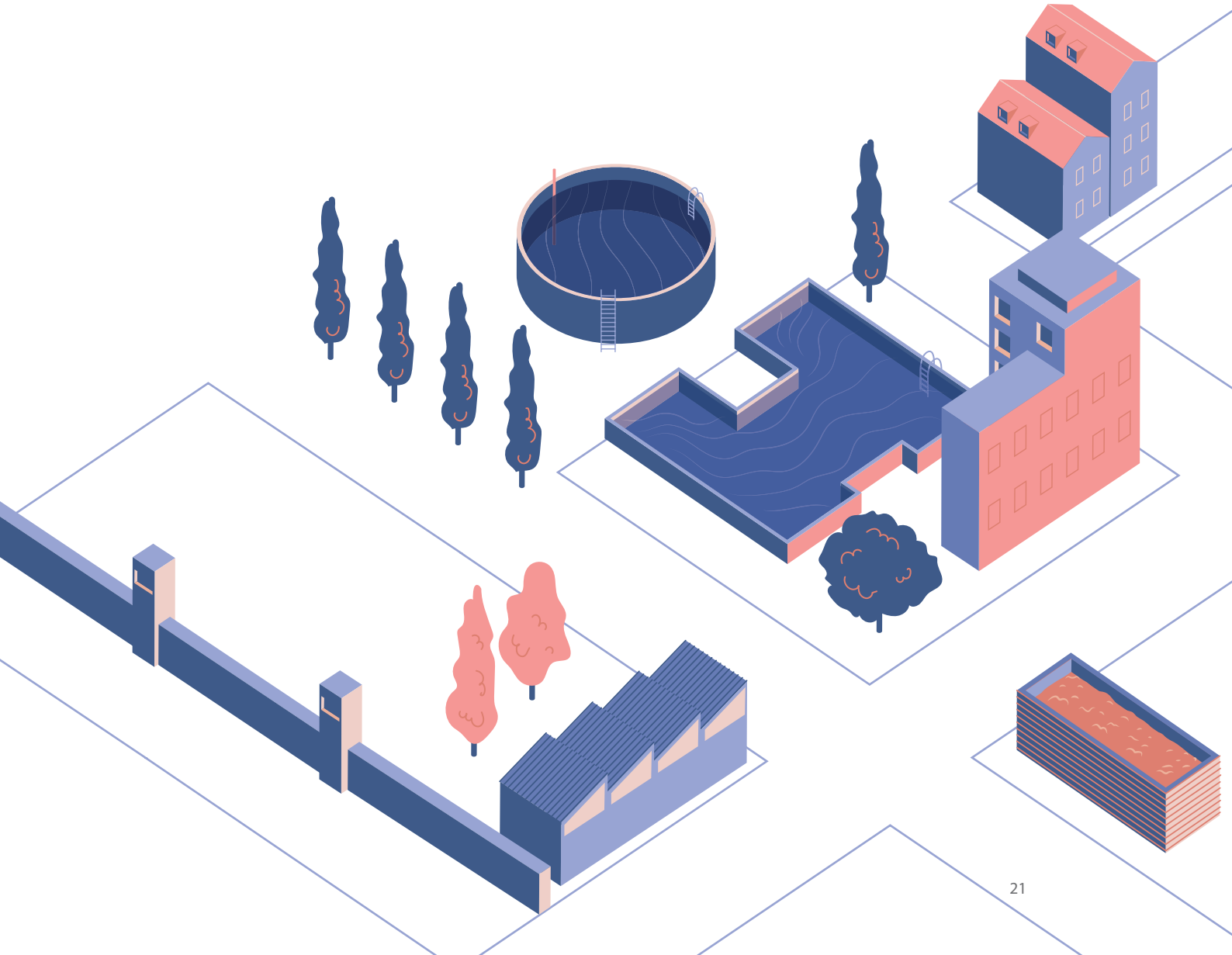
У низці досліджень, проведених у Великобританії, було встановлено, що з моменту приватизації суттєвого покращення показників продуктивності праці не відбулося. У доповіді за 2007 рік зроблено висновок про те, що «після приватизації продуктивність праці не покращилася [...], а середній рівень ефективності був фактично помірно нижчим у 2000 році ніж до приватизації [у 1989 році]».[51]

Досвід країн, що розвиваються, показує ту ж картину. У документі Світового банку[52] за 2005 році, присвяченому огляду досліджень водного господарства у світі, зроблено висновок про те, що «економетричні дані щодо власності свідчать про те, що у цілому статистично значуща різниця між ефективністю діяльності державних та приватних операторів у секторі відсутня». У проведеному у 2004 році[53] Кіркпатриком спільному дослідженні 110 підприємств водопостачання в Африці, у тому числі 14 приватних, суттєвої різниці між державними та приватними операторами в плані витрат виявлено не було.

У результаті проведеного в 2004 році[54] у Латинській Америці дослідження близько 4 тисяч санітарних операцій у Бразилії не було виявлено суттєвої різниці між державними та приватними операторами щодо загальної зміни продуктивності. У подальшому дослідженні в Бразилії, опублікованому у 2007 році, також було зроблено висновок про «відсутність доказів того, що приватні та державні фірми суттєво відрізняються за показниками ефективності». У дослідженні,[55] опублікованому Інститутом Брукінгса у 2004 році, також вивчалося підключення до мереж водопостачання та каналізації у містах Аргентини, Болівії та Бразилії, і зроблено висновок про те, що «незважаючи на те, що кількість підключень після

приватизації зросла, вона приблизно така ж, як і у містах, які зберегли свої системи водопостачання у державній власності».

У 2004 році опитування Азіатського банку розвитку,[56] проведене у 18 містах Азії, включало два міста з концесіями приватного сектору – Манілу та Джакарту. Вони функціонували значно гірше ніж більшість операторів державного сектору за такими чотирма показниками, як охоплення, інвестиції та втрати, а за шістьма показниками (одиничні витрати на виробництво, відсоток витрат, покритих доходом, щомісячні витрати на споживачів постійного рівня використання, цілодобове постачання, рівень тарифів, плата за підключення) їх продуктивність виявилася посередньою та нічим не примітною. Приватні служби у містах працюють досить добре лише за двома показниками: ефективність збору доходів та мінімізація кількості персоналу на 1 тисячу підключень.



5. В'ЯЗНИЦІ

Огляд 12 досліджень порівняльної ефективності державних та приватних в'язниць за 2009 рік показав, що згідно з половиною досліджень приватні в'язниці дешевші, з чвертю – дешевші державні, а у решті досліджень йдеться про відсутність будь-якої різниці: у середньому приватні в'язниці виявилися на 2,2% дешевшими. Щодо якості, то результати, відповідно до 45 різних показників, були майже однаково розподілені між державним та приватним сектором у плані високоякісного виконання роботи. Виявлені відмінності у всіх дослідженнях були настільки незначними, що не могли виправдати той чи інший вибір:

> «Результати свідчать про те, що приватні в'язниці, якими управляють приватні власники, не приносять явної вигоди або шкоди. Економія витрат від приватизації в'язниць не є гарантованою і видається мінімальною. Якість ув'язнення у приватних і державних закладах аналогічна, проте у в'язницях, які знаходяться в управлінні держави, забезпечується краща професійна підготовка і має місце менше скарг ув'язнених».[57]

Дослідження в'язниць франчайзингової системи у Бразилії, Франції та США у 2013 році виявило неоднозначні результати щодо послуг для ув'язнених, які надаються громадськими/державними установами. Найважливішим висновком стала важливість того, щоб державні наглядові органи тісно співпрацювали з приватними компаніями. У дослідженні зроблено висновок про те, що приватний сектор вирішить проблеми державних служб лише у тому випадку, якщо працюватиме на місцях з державними наглядачами, якщо буде мати попередній досвід, який дозволяє працювати з громадськими наглядачами, і цей процес контролюватиметься ззовні. Це свідчить про важливу роль державного сектору у забезпеченні надання належних послуг приватним сектором.[58]

6. АВТОБУСНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ

Найбільшим міжнародним дослідженням[59] автобусних перевезень було охоплено 73 міста з різними типами автобусних операторів на всіх континентах – 29 у ЄС, три у Східній Європі, п'ять в Австралії та Новій Зеландії, п'ять у Канаді, десять у США , три у Латинській Америці, два на Близькому Сході, вісім на Далекому Сході, п'ять в Африці та три у Японії.

Воно не виявило суттєвої різниці в ефективності державних або приватних операторів, а також встановило, що ефективні оператори можна знайти на всіх континентах:

> «Статистичні тести не виявили жодної значущості взаємозв'язку між ефективністю та типом операторів [. . .]. Ефективні міста [...] поширені на різних континентах відповідно до типів державного управління – англосаксонського, скандинавського та бюрократичного – і не зосереджуються на конкретному типові оператора».

Воно також встановило, що найважливішими для ефективності чинниками є використання палива, пробіг та швидкість автобусів.

Під час аналізу понад 400 органів громадського транспорту США за дев'ять років було здійснене порівняння витрат державних і контрактних автобусних перевезень із розрахунку на машино-годину. Дослідження було відкориговане щодо вибірковості та ступеню економії за рахунок ефективності через зниження зарплат у приватному секторі та, як правило, з урахуванням транзакційних витрат. Незважаючи на те, що приватні підрядники обходяться у середньому на 5,5% дешевше ніж державні оператори, після коригування інших факторів дослідження було встановлено, що статистично значущої різниці у витратах, яка відноситься виключно до контрактної форми, не існує. У процесі дослідження також було виявлено нижчу заробітну плату у приватному секторі, що еквівалентно скороченню витрат приблизно на 18,6%.[60]

У результаті дослідження 72 операторів автобусних перевезень та метрополітенів по всій Європі було виявлено, що фірми, які належать до державної власності, мають значно нижчу продуктивність, але зазначено, що це пов'язане з вибірковістю: «Більш продуктивні та вигідні фірми продаються приватним акціонерам, тому в державних руках залишаються лише менш продуктивні», а також, що не була врахована якість послуг: «У нас відсутні дані щодо якості послуг».[61] У Швеції, де переважна кількість послуг була контрактною з 1985 року, немає доказів того, що використання тендерів призводить до зменшення витрат. З 1986 по 2009 рік вартість поїздки із розрахунку на одного пасажира різко зросла в реальному вираженні з 28% до 228%, а рівень ефективності постійно знижувався, впавши з 95% до 60%.[62]

Незважаючи на те, що у дослідженні європейських систем місцевого громадського транспорту було зроблено висновок про те, що фірми, які обираються на конкурсній основі, демонструють вищий рівень продуктивності праці, а державні фірми є менш продуктивними ніж приватні фірми, ці висновки даються із застереженням про те, що більшість цих продуктивних фірм спочатку були державними фірмами, проданими приватним акціонерам. Крім того, у дослідженні зроблений висновок про те, що «конкуренція та приватизація не є панацеєю» і що укладення контрактів «має вирішальне значення для створення належних стимулів для ефективності шляхом проведення або непроведення тендерів за участі приватних або державних фірм».[63]

Починаючи з 1980-х років, чимало країн, що розвиваються, або передавали автобусні перевезення приватним операторам, або покладалися на дерегульований ринок під впливом програм структурної перебудови. Існує два порівняльні дослідження ефективності громадського та приватного автобусного транспорту. У результаті дослідження,[64] проведеного в Індії, було виявлено, що приватні автобусні оператори видаються більш ефективними, але зазначено, що це може бути пов'язане з вибором більш вигідних маршрутів та зменшенням заробітної плати та погіршенням умов праці працівників. У Тайвані[65] спостерігалося зростання продуктивності автобусних перевезень після приватизації, але це було зумовлено технологічними змінами, а не підвищенням ефективності.

7. ПОРТИ ТА АЕРОПОРТИ

В оглядовій статті, опублікованій у Transport Policy наприкінці 2012 року, йдеться про те, що емпіричні дослідження не підтверджують поширеного припущення щодо підвищення ефективності роботи портів та аеропортів унаслідок приватизації:

> «Результати діяльності аеропортів та морських портів не дають чітких моделей підвищення ефективності, пов'язаних із певними формами власності чи організації [...]. Головним висновком нашої роботи є відсутність достатньої кількості емпіричних доказів, які б дозволили достовірно оцінити ступінь успіху чи поразки програм приватизації аеропортів та морських портів. До цього часу рекомендується застосовувати здорову дозу скептицизму при розгляді будь-якої програми приватизації, запропонованої на основі (лише) потенційного підвищення ефективності».[66]

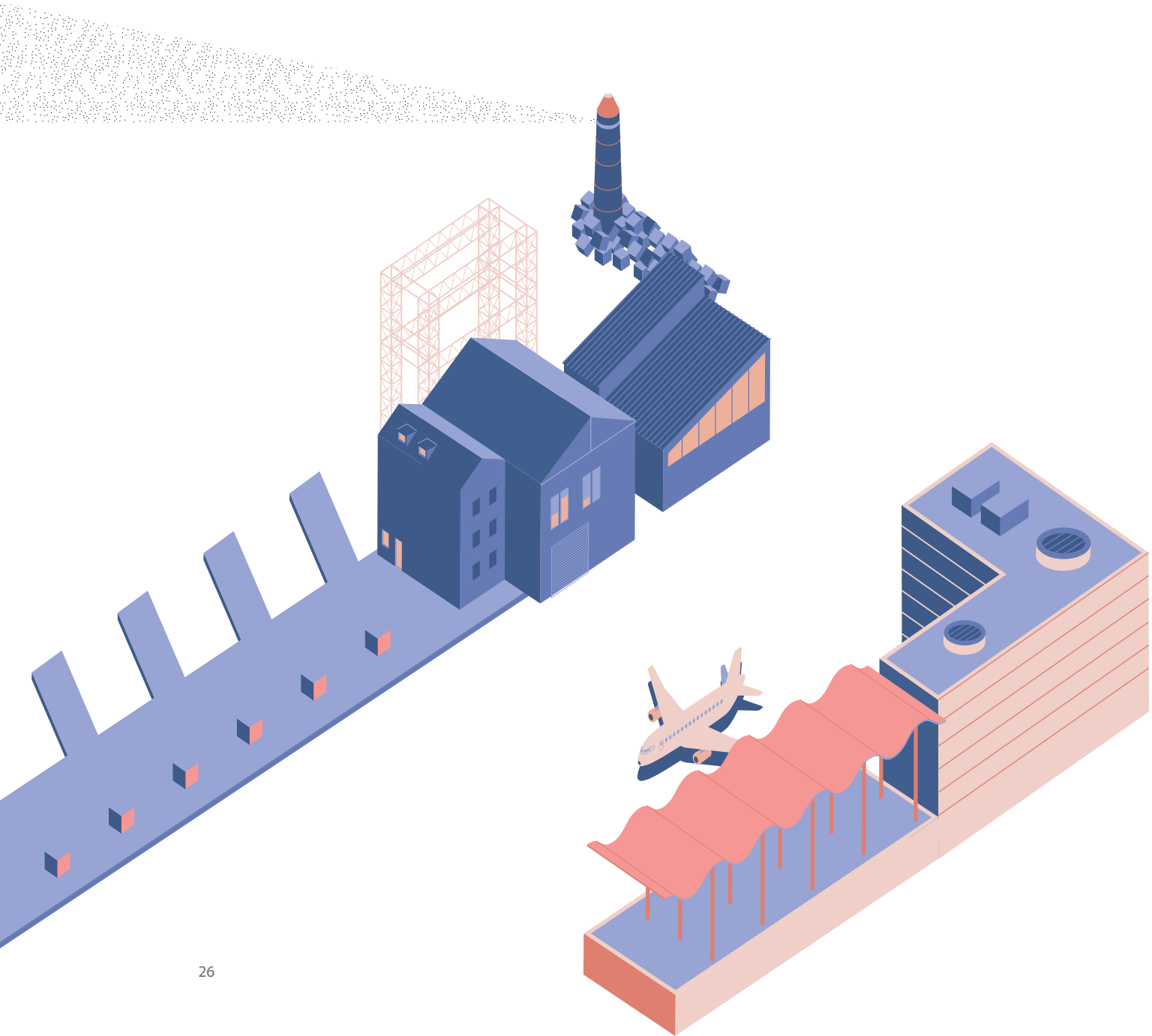
У більшості розглянутих досліджень міститься висновок про відсутність емпіричних доказів ефективності приватного сектору. Подібні результати з'являються у часі та в різних країнах. У дослідженні 1999 року[67] ефективності операторів аеропорту BAA у Великобританії, яке охоплює роки до та після приватизації, зроблено висновок про те, що «приватизація не справила помітного впливу на технічну ефективність». Порівняльні дослідження найбільших контейнерних портів у світі, опубліковані у 2000-2001 роках, показали, що державна чи приватна власність, схоже, не має суттєвого впливу на ефективність їх роботи.[68]

Дослідження понад 100 найбільших аеропортів світу, опубліковане у 2006 та 2008 роках, виявило значно кращі показники роботи приватних аеропортів загалом, але аеропорти державного сектору в США були настільки ж ефективними, як і їхні аналоги. Крім того, було встановлено, що аеропорти з переважанням приватної власності отримують набагато більшу частину свого загального доходу від послуг, які не мають відношення до авіації.[69]

Дослідження контейнерних портів у 2005 році показало, що приватизація справляє різний вплив на ефективність, а найважливішим фактором є розмір портів.[70]

Порівняльні дослідження державних та приватних аеропортів Китаю, опубліковані у 2008 році, показали, що форма власності не справляє статистично значущого впливу на зростання продуктивності.[71]

Під час аналізу операційної та фінансової ефективності окремих приватизованих аеропортів Великобританії, окремих державних аеропортів США та окремих аеропортів (державних та приватних) країн Латинської Америки було виявлено, що державні аеропорти США випереджали у технічній та експлуатаційній ефективності приватизовані аеропорти Великобританії та змішані аеропорти країн Латинської Америки. Щодо фінансової ефективності, то аеропорти країн Латинської Америки випереджали приватизовані аеропорти Великобританії упродовж п'ятирічного періоду. У дослідженні робиться висновок про те, що приватизація не є рішенням для неналежним чином керованих державних аеропортів через їх монополістичне або олігополістичне становище. Нові власники нерідко користувалися перевагами такої ситуації.[72]



8. ЗАЛІЗНИЦІ

Приватизація відбулася, з лібералізацією чи без неї, у низці країн, включаючи Великобританію та Мексику. У деяких країнах, включаючи Нову Зеландію, Гватемалу та Естонію, приватизовані залізниці згодом були ренаціоналізовані. В інших країнах державні та приватні оператори співіснують, наприклад, у Японії та Швейцарії, завдяки експлуатаційним концесіям. Залізниці у тій чи іншій мірі були розукрупнені та лібералізовані у більшості європейських країн, але в США, Китаї та Індії системи залишаються вертикально інтегрованими, а у Китаї держава вирішує питання щодо розукрупнення та лібералізації.[73]

У звіті за 2013 рік,[74] у якому містяться міжнародні дані про фактори, які впливають на ефективність залізниць, вплив самої приватизації охарактеризовано як «неоднозначний»:

> «Зусилля з приватизації, які мали місце останні два десятиліття, продемонстрували неоднозначні результати. У деяких випадках приватизація призвела до підвищення ефективності діяльності та затрат. В інших випадках приватизація залізниць призвела до нехтування активами залізниць заради досягнення короткострокових фінансових покращень, збільшення витрат на рефінансування та (збільшення) ставок дохідності власного капіталу. Наслідком приватизації можуть бути суттєві недоліки, проте у Мексиці спостерігається потужне зростання у результаті приватизації, здійсненої у 90-х роках».

У Великобританії до приватизації British Rail (BR) досягла значного приросту продуктивності завдяки галузевій реорганізації у 1980-х роках. У деяких міжнародних порівняннях BR була одним із найефективніших операторів. Однак початкове підвищення продуктивності в умовах приватного управління було не надто вражаючим:

> «Прибутки, отримані на початку приватного управління сектором, не були такими високими, як отримані пізніше у період державного управління[75]».

Після відокремлення та приватизації залізниці Великобританії у 1996 році продуктивність підприємств, які займаються експлуатацією потягів, спочатку зросла, головним чином,

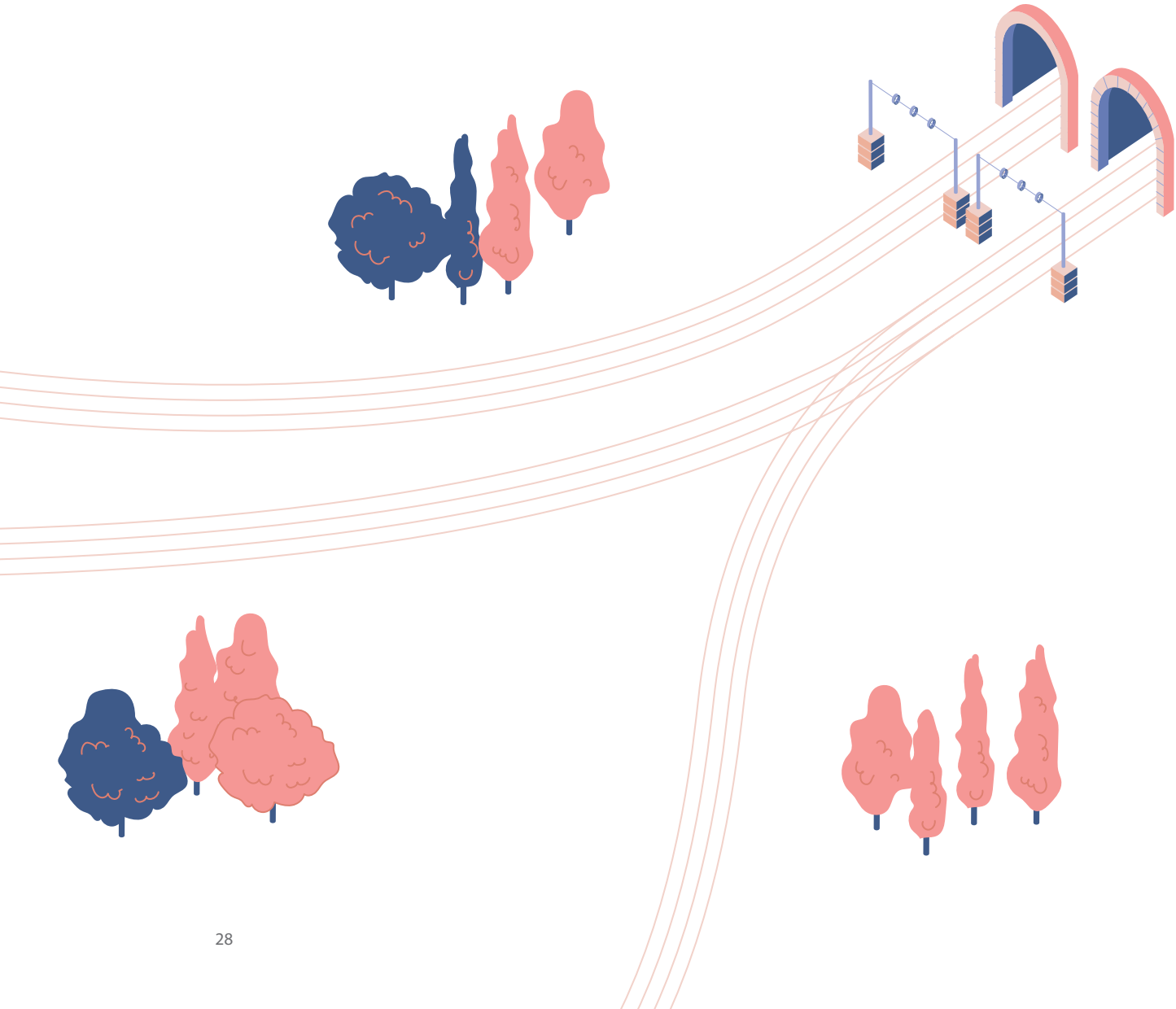
внаслідок скорочення чисельності персоналу. Але потім ситуація погіршилася і до 2006 року стала гіршою ніж спочатку:

> «Комплекс пасажирських залізничних послуг у 2006 році обходився у реальному вираженні на 12% дорожче ніж на час приватизації».

Після 2006 року витрати знову скоротилися, але все ще залишаються вищими ніж на час приватизації, і

> «факт залишається фактом, що франчайзинг пасажирських залізниць Великобританії не дозволив скоротити витрати, як це спостерігається у багатьох інших галузях промисловості та на залізницях інших європейських країн».[76]

Державні субсидії скорочувалися у перші роки, але знову зростали, одночасно з падінням продуктивності. На якість обслуговування також найбільше вплинуло зниження стандартів обслуговування колій, що призвело до низки великих аварій, а також збільшення випадків скасування потягів.[77]



9. ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЇ

В останні 25 років у секторі телекомунікацій спостерігається великий прогрес, але результати міжнародних досліджень свідчать про те, що і в цьому секторі підвищення ефективності не пов'язане з приватизацією. У глобальному дослідженні з порівняння приватних та державних компаній було виявлене протилежне. У ньому була проаналізована ефективність країн, у яких мала місце приватизація у період з 1990 по 2000 рік, та країн, сектор телекомунікацій яких залишався державним, відповідно до лінійних з'єднань із розрахунку на 1 тисячу працівників. У ньому розглядається довгострокова ефективність роботи до та після приватизації у порівнянні з довгостроковими результатами діяльності компаній, які залишилися державними, і встановлено, що, незважаючи на те, що і приватизовані, і державні компанії підвищують ефективність, «приватизовані сектори працюють значно гірше» ніж компанії, які продовжують перебувати у державній власності.[78]

Дослідження 31 оператора телекомунікацій країн усіх регіонів світу за період з 1981 по 1998 рік показало, що приватизація не має суттєвого впливу на виробництво продукції з розрахунку на одного працівника, а конкуренція справляє суттєвий негативний вплив, тоді як високі зарплати достатньо позитивно впливають на ефективність.[79]

У результаті дослідження міжміського, міжнародного та мобільного телефонного зв'язку у 23 країнах ОЕСР у період з 1991 по 1997 рік не було виявлено зв'язку між продуктивністю – у плані ліній, мобільних абонентів та міжнародних дзвінків із розрахунку на 100 працівників – та приватизацією: «Не було виявлено жодних вагомих доказів впливу структури власності галузі на ефективність». Однак були виявлені докази того, що «на рівень продуктивності негативно впливає» перспектива приватизації, а конкуренція і її перспективи пов'язані з підвищенням продуктивності праці, а не зі зниженням цін. Фактори, характерні для кожної країни, мали набагато більший вплив як на вартість, так і на якість ніж сукупний вплив приватизації та лібералізації.[80]

У результаті міждержавного дослідження впливу лібералізації та приватизації європейських телекомунікацій на споживчі ціни було встановлено, що вартість міжнародних та національних телефонних дзвінків значно знизилася за рахунок збільшення кількості користувачів мобільних телефонів та підвищення рівня інвестицій, але сама лібералізація та приватизація не мали значення. Автори роблять відповідний висновок:

«Отримані результати говорять про те, що зміна державної власності на приватну не відіграє ніякої або обмежену роль у поясненні вартості міжнародних, національних та місцевих дзвінків та плати за з'єднання [...]. Загалом, видається, що технології та фактор попиту [...] мають набагато більшу пояснювальну силу».[81]

Внаслідок порівняння результатів роботи всіх основних європейських операторів телекомунікацій у період з 1978 по 1998 рік у плані як прибутковості, так і робочої сили та загальної факторної продуктивності, було встановлено, що темпи зростання як продуктивності праці, так і загальної факторної продуктивності були загалом гіршими після лібералізації, запровадженої близько 1995 року, і, таким чином, робиться висновок про складність «знайти послідовну модель покращення ефективності, пов'язану з приватизацією чи очікуваннями від лібералізації ринку».[82]

У результаті дослідження технічної ефективності у 2014 році, яке охоплювало період з 1980 по 2004 рік, було виявлено, що приватизація суттєво негативно впливає на ефективність. «Реформи не гарантують підвищення ефективності, якщо таким реформам бракує характеристик належного інституційного управління». Приватизація та ринкові сили самі по собі не гарантують поліпшення показників діяльності.[83]

Приклади аутсорсингу на виробництві

Більшість багатонаціональних компаній передають переважну частину своєї роботи на аутсорсинг, який є важливим елементом глобалізації та створення «глобальних ланцюгів поставок». Нерідко вважається, що приватні компанії підвищують свою ефективність за рахунок аутсорсингу, тому постачальники державних послуг повинні робити те ж саме. Але емпіричні дослідження аутсорсингу виробничих фірм, включаючи аутсорсинг IT-функцій, дозволили виявити «парадокс продуктивності аутсорсингу […]. У короткостроковій перспективі фірми, які використовують аутсорсинг, здатні зменшувати витрати. У довгостроковій перспективі, фірми, які використовують аутсорсинг, є менш продуктивними ніж фірми, які його не використовують».[84]

Аутсорсинг залежить від «фрагментації» роботи на стандартизовані види діяльності, які можна повторювати з мінімальними варіаціями, але це гальмує експериментальну роботу та адаптацію до мінливих обставин:

> «Коли фірми передають функції на аутсорсинг адаптація страждає. Це пов'язане з тим, що вирішення проблем адаптації виграє від спільної організаційної мови».[85]

Серед доказів можна назвати:

- результати дослідження 43 тисяч німецьких виробничих фірм, під час якого було виявлено, що фірми, які передавали більше робіт на аутсорсинг, мали значно нижчі показники продуктивності;[86]
- дослідження 256 великих та середніх фірм Швеції, де аутсорсинг спричинив короткотермінові скорочення витрат на оплату праці, але призвів до зростання адміністративних витрат та погіршення логістичних показників;[87]
- дослідження споживчих електронних багатонаціональних компаній виявило, що фірми «скорочують витрати за рахунок розширення аутсорсингу. [Проте] з часом їхня технологічна база послаблюється внаслідок надмірної залежності від зовнішніх постачальників»;[88]

- ефективність аутсорсингових послуг Інтернет-банкінгу у США знижується і спостерігається протилежне, оскільки аутсорсинг стає все більш масштабним: «Аутсорсинг негативно, лінійно впливає на адаптацію. Проблеми адаптації найкраще вирішуються власними силами»;[89]

- у результат і дослідження голландських та бразильських фірм було виявлено, що масштабний аутсорсинг справляє довгостроковий негативний вплив на прибуток компаній. На певному етапі «прибуток фактично зменшується внаслідок аутсорсингу».[90]

Кошмар для Boeing: 70% виробництва на аутсорсинг під час створення Dreamliner

Boeing 787, відомий як Dreamliner, став ілюстрацією проблеми надмірного аутсорсингу. Понад 70% виробничих процесів було передано на аутсорсинг – вдвічі більше ніж зазвичай – з наміром зменшити виробничі витрати. В рамках цього Boeing ліквідував підрозділ, який займався розробкою електронних засобів керування та управління постачальниками, розосередивши понад 1,2 тисячі інженерів. Загальна координація та дизайн також були передані в аутсорсинг.

І система вийшла з ладу. Підрядники не змогли розробляти або координувати проекти, виконувати необхідні завдання та зробили систему ще складнішою, передавши частину своєї роботи субпідрядникам. Перший літак був побудований із трирічним запізненням, – а витрати зросли втричі від запланованої суми у 5 млрд. доларів, – перевищивши бюджет майже на 10 млрд. доларів. А почавши літати, 787 пережили цілу низку пожеж.

Щоб вирішити проблему, Boeing довелося повернути собі величезні обсяги робіт вартістю у 2,4 млрд. доларів, забравши їх у підрядників програмного забезпечення та проектування: «Boeing повинен був взяти проектування під свій контроль, щоб реально продовжувати процес розробки».[91]

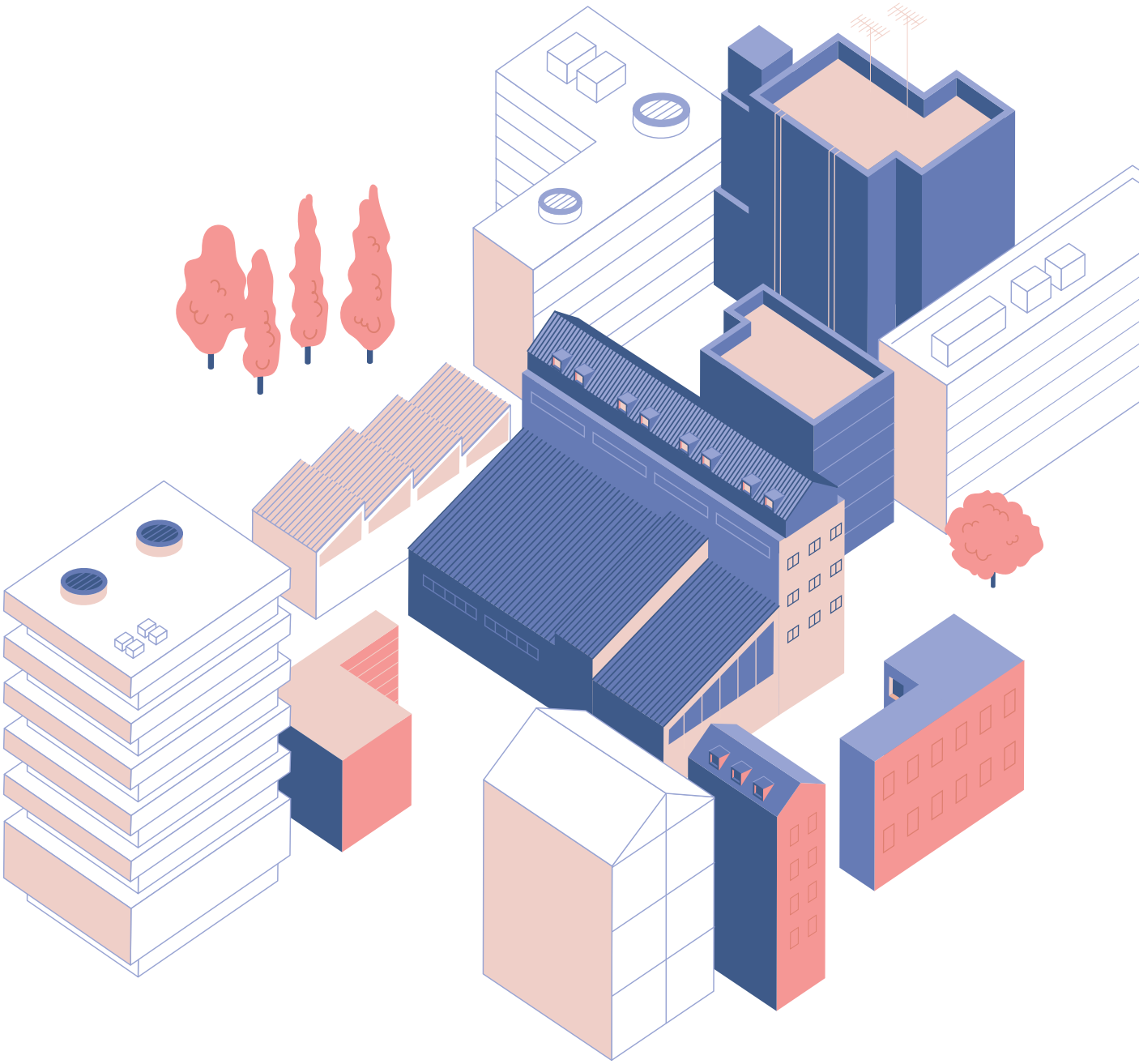
Інсорсинг та решоринг

У низці останніх досліджень розпочалося вивчення розширення інсорсингу або решорингу у приватному секторі. В огляді літератури[92] про телекомунікаційні компанії за 2014 рік було встановлено, що договори аутсорсингу були менш інноваційними ніж договори інсорсингу. Це пояснувалося тим, як складаються договори про обслуговування та їх домінуванням у процесі виконання договорів. Інновації у таких угодах були відсутні. Оскільки більшість виробничих процесів передаються на аутсорсинг, неспроможність договорів аутсорсингу забезпечити інновації має наслідки для майбутніх напрямків роботи компаній.

У дослідженні 2017 року розглядалося питання про причини решорингу малих та середніх підприємств (МСП) і було виявлено аналогічну нездатність договорів аутсорсингу генерувати інновації.[93] МСП запровадили решоринг у відповідь на недоліки офшорингу/аутсорсингу. Решоринг полегшив можливості для конкуренції та інновацій, оскільки зробив компанії географічно та культурно наближеними до ринків та дозволив їм реструктурувати свої ланцюги поставок.

Було доведено, що інсорсинг, маючи міцніші зв'язки між внутрішніми постачальниками, сприяє обміну знаннями. У проведеному Ціммерманом спільному дослідженні[94] фірм Великобританії та США з більш ніж 3 тисячами працівників було виявлено, що інсорисинг пов'язаний з покращенням обміну знаннями і здійснює вплив на соціальний капітал у межах фірм.

Ці дослідження мають наслідки для державного сектору та громадського обслуговування. Інновації та обмін знаннями будуть відігравати важливу роль у розвитку громадського обслуговування у майбутньому. Якщо приватний сектор вважає, що інсорсинг та іншоринг сприяють покращенню інноваційності та розширенню обміну знанням, то державний сектор повинен поставити цінність аутсорсингу під сумнів.



Висновок

Ефективність, результативність та демократичність

Цей аналіз представлених доказів продемонстрував, що риторичні твердження про вищу ефективність приватного сектору не підтверджуються жодними доказами. Принципово важливо організувати державні послуги так, щоб вони ефективно забезпечували досягнення суспільних цілей. На відміну від приватного сектору, системи державних послуг не можуть сліпо керуватися фінансовими показниками окремих організацій. Суспільні цілі також повинні досягатися максимально ефективно, тому важливою залишається і технічна ефективність.

Державні послуги повинні мати структури, які б забезпечували постійне зміцнення суспільних цілей та моніторинг за допомогою демократичних механізмів підзвітності та залучення громадськості. Такі механізми повинні передбачати формальну відповідальність перед виборними державними органами, такими як муніципалітети чи уряди, структури участі громадськості у прийнятті рішень, включаючи повну прозорість інформації, а також активне залучення представницьких організацій, таких як громадські об'єднання.

Якщо задіяний приватний сектор, досягнення суспільних цілей уповільнюється. Так, наприклад, дослідження органів місцевого самоврядування Великобританії продемонструвало, що використання приватних компаній «нерозривно пов'язане з погіршенням сприйняття ефективності місцевих послуг».[95] Технічна ефективність також підривається аутсорсингом, оскільки вимагає довгострокового потенціалу для реорганізації та повторного винайдення процесів та вкладень з метою досягнення бажаних цілей у відповідь на мінливі вимоги, і цей процес уповільнюється внаслідок аутсорсингу, оскільки «види діяльності, які передаються на аутсорсинг, більше недоступні для фрагментації та комбінування з іншими видами діяльності у нові, більш ефективні організаційні модулі».[96]

Така ж проблема виникає і з лібералізацією та роз'єднанням систем: організаційні знання установ закладені у їхню робочу силу, але лібералізація підриває цю спроможність внаслідок «втрати критично необхідного потенціалу або фрагментації додаткових можливостей».[97]

Отже, підвищення ефективності та результативності державних послуг виграє як від кваліфікованих державних службовців, так і від активної системи демократичної підзвітності. У результаті аналізу інновацій у державному секторі було виявлено, що це відбувається як через формальні політичні інститути у процесі формування політики, так і управлінські структури («зверху вниз»), а також через участь громадськості, насамперед на місцевому рівні, яка заохочує державних службовців розвивати та вдосконалювати послуги «завдяки силі, яка спонукає до збільшення прозорості» («знизу вгору»).[98]

Потенційні вигоди від таких процесів продемонстровані на прикладах Парижу та Лондону у наступному розділі.

Підвищення ефективності та результативності внаслідок ремуніципалізації

Досвід ремуніципалізації двох великих столичних міст демонструє, що державний сектор може різко підвищити ефективність та результативність послуг, які були раніше приватизовані. В обох випадках, після закінчення великої приватизації, ефективність та результативність послуг покращилися, зросла відповідальність і прозорість громадськості, були заощаджені мільярди євро/фунтів.

Після ремуніципалізації послуг водопостачання у Парижі у 2010 році компанії Eau de Paris вдалося заощадити на ефективності за рахунок зниження витрат на субпідряди, раціоналізацію та об'єднання раніше відокремлених функцій, ліквідувавши норми прибутку приватних компаній і, в цілому, покращення координації та планування. Так, наприклад, власними компаніями були також створені кол-центри, що призвело до економії у розмірі 2 млн. євро на рік. Економія за рахунок підвищення ефективності була використана для фінансув ання інвестицій та стійкої оплати праці, а також зниження ціни на воду на 8%. Крім того, місто створило комплекс механізмів для забезпечення постійного реагування на суспільні цілі, у тому числі довгостроковий «договір про цілі» з міською радою, незалежну обсерваторію участі громадськості у дебатах та консультативний комітет представницьких органів.[99]

Корпорація Transport for London (TfL) змогла досягти схожих суттєвих прибутків після ремуніципалізації своїх ДПП лондонського метрополітену. Бізнес був профінансований TfL шляхом випуску облігацій, що зменшило витрати на виплату відсотків, але крім того, TfL стала напряму винаймати та управляти робочою силою. Лише завдяки ремуніципалізації контракту на Metronet TfL досягла економії у розмірі 2,5 мільярда фунтів стерлінгів, усунувши дублювання та покращивши послуги бек-офісу (1,2 мільярда фунтів стерлінгів), конкуруючи на тендерних підрядах, які надали собі Metronet та Tublines (0,5 мільярда фунтів), а також покращенні планування та складання графіків (0,8 млрд. фунтів стерлінгів).[100]

ПОСИЛАННЯ

1 International Monetary Fund 2004 Public-Private Partnerships paras 22, 25 http://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.htm

2 Stone, C. (2013) False Economies: Decoding Efficiency, Centre for Policy Development, http://cpd.org.au/wp-content/uploads/2013/04/CPD_Decoding_Efficiency_Chris_Stone.pdf

3 Lethbridge J. 2012, Broken Promises: the Impact of Outsourcing on NHS Services, Public Services International Research Unit May 2012

4 Petersen, O., U.Hjelmar, K.Vrangbæk and L.la Cour (2011) Effekter ved udlicitering af offentlige opgaver - en forskningsbaseret gennemgang af danske og internationale undersøgelser fra 2000-2011, AKF, Copenhagen Report, September 2011 ISBN/ISSN electronic version: 978-87-7509-083-9, English version: Effects of contracting out public sector tasks: A research-based review of Danish and international studies from 2000-2011

5 Petersen, O., Hjelmar U., Vrangbæk K. (2018), "Is Contracting out of Public Services still the Great Panacea? A Systematic Review of Studies on Economic and Quality Effects from 2000 to 2014" Social Policy and Administration 52(1): 130–157

6 Bel, G., X.Fageda and M.E.Warner, 2010, "Is Private Production of Public Services Cheaper than Public Production? A Meta-Regression Analysis of Solid Waste and Water Services", Journal of Policy Analysis and Management 29 (3):553–77. doi:10.1002/pam.20509 http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/pam.20509/abstract

7 PIQUE 2009 Summary report of the project: "Privatisation of Public Services and the Impact on Quality, Employment and Productivity" (PIQUE)

8 Knyazeva, A., D.Knyazeva, and J.E. Stiglitz, "Ownership Change, Institutional Development and Performance", Journal of Banking & Finance 37, no. 7 (July 2013): 2605–2627, http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426613001052

9 Muhlenkamp H. (2015), "From state to market revisited: a reassessment of the empirical evidence on the efficiency of public (and privately owned) enterprises", Annals of Public and Cooperative Economics 86(4): 535-557 (p553), https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/apce.12092

10 UNDP Global Centre for Public Service Excellence (2005), Is the private sector more efficient? A cautionary tale, https://www.undp.org/content/dam/undp/library/capacity-development/English/Singapore%20Centre/GCPSE_Efficiency.pdf

11 Florio M. (2004), The Great Divestiture, MiT Press, https://mitpress.mit.edu/books/great-divestiture

12 Estache A., Perelman S., Trujillo L. (2005), Infrastructure performance and reform in developing and transition economies: evidence from a survey of productivity measures, World Bank Policy Research Working Paper 3514

13 Estrin S., J.Hanousek, E.Kocenda and J.Svejnar (2009), "Effects of Privatisation and Ownership in Transition Economies", Journal of Economic Literature 47 (3): 699–728, https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/4009/WPS4811.pdf?sequence=1, http://www.jstor.org/stable/27739983

14 Andersson, F. and J.Henrik, Outsourcing Public Services: Ownership, Competition, Quality and Contracting (2011), IFN Working Paper No. 874, http://ssrn.com/abstract=1868279 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1868279

15 Alipour M. (2013), "Has privatisation of state-owned enterprises in Iran led to improved performance?" International Journal of Commerce and Management, 23(4): 281-305 DOI:10.1108/IJCoMA-03-2012-0019

16 Pollitt, M. (1995), Ownership and Performance in Electric Utilities: the International Evidence on Privatisation and Efficiency, Oxford University Press, Oxford

17 Del Bo, C.F. (2013), "Productivity in Electricity Generation: The Role of Firm Ownership and Regional Institutional Quality", International Review of Applied Economics 27 (2): 237–64. doi:10.1080/0269217 1.2012.734792 http://www.tandfonline.com/eprint/MAEDpA3HFhfRpDR5M7cP/full#.U295JnbzdvA

18 Steiner, F. (2000), Regulation, Industry Structure and Performance in the Electricity Supply Industry, Economics Department Working Papers No. 238, OECD

19 Dee, P. 2010. 'Quantifying the Benefits from Structural Reforms in Electricity and Gas Markets in APEC Economies'. Contribution to the project 'The Impacts and Benefits of Structural Reforms in Transport, Energy and Telecommunications Sectors', commissioned by the APEC Policy Support Unit

20 Fiorio, C.V., and M.Florio. (2013), "Electricity Prices and Public Ownership: Evidence from the EU15 over Thirty Years", Energy Economics 39 (September): 222–32. doi:10.1016/j.eneco.2013.05.005. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0140988313000911

21 Nagayama, Hiroaki (2007), "Effects of Regulatory Reforms in the Electricity Supply Industry on Electricity Prices in Developing Countries", Energy Policy 35 (6): 3440–62. doi:10.1016/j.enpol.2006.12.018

22 Estache A. Tovar B., Trujillo L. (2008), "How efficient are African electricity companies? Evidence from the Southern African countries", Energy Policy 36 (2008) 1969–1979

23 Zhang, Y.-F., Parker, D. and C. Kirkpatrick, (2002), Electricity Sector Reform in Developing Countries: An Econometric Assessment of the Effects of Privatisation, Competition and Regulation, Working Paper No.31, Centre on Regulation and Competition, Institute for Development Policy and Management, University of Manchester

24 Estache A., Perelman S., Trujillo L. (2005), Infrastructure performance and reform in developing and transition economies: evidence from a survey of productivity measures, World Bank Policy Research Working Paper 3514

25 Gassner K., Popov A. and Pushak N. (2009), Does private sector participation improve performance in electricity and water distribution? PPIAF

26 Meyer, Roland. (2012), "Vertical Economies and the Costs of Separating Electricity Supply--A Review of Theoretical and Empirical Literature", The Energy Journal 33 (4). doi:10.5547/01956574.33.4.8. http://www.iaee.org/en/publications/ejarticle.aspx?id=2500

27 Sen A., Nepal R., Jamasb T. (2016) Reforming Electricity Reforms? Empirical Evidence from Asian Economies Oxford Institute for Energy Studies Paper EL 18

28 IOM 2012 Best Care at Lower Cost: The Path to Continuously Learning Health Care in America http://www.iom.edu/Reports/2012/Best-Care-at-Lower-Cost-The-Path-to-Continuously-Learning-Health-Care-in-America.aspx

29 Tacke, T., and R.Waldmann (2011), The Relative Efficiency of Public and Private Health Care, CEIS Tor Vergata Research Paper Series, Vol. 9, Issue 8, No. 202 – July 2011 SSRN eLibrary http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1879136

30 Hollingsworth, B. (2008), "The Measurement of Efficiency and Productivity of Health Care Delivery", Health Economics 17 (10): 1107–28. doi:10.1002/hec.1391, http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/hec.1391/abstract
Hsu, J. (2010), The Relative Efficiency of Public and Private Service Delivery, World Health Report Background Paper 39: 1–9, http://www.who.int/entity/healthsystems/topics/financing/healthreport/P-P_HSUNo39.pdf

31 Basu S, Andrews J, Kishore S, Panjabi R, Stuckler D (2012) Comparative Performance of Private and Public Healthcare Systems in Low- and Middle-Income Countries: A Systematic Review. PLoS Med 9(6): e1001244. doi:10.1371/journal.pmed.1001244 http://dx.doi.org/10.1371/journal.pmed.1001244

32 Broken Promises – the Impact of Outsourcing on NHS Services (2014) Public Services International Research Unit

33 Alonso, J.M. and J.Clifton, D.Diaz Fuentes (2013) The impact of New Public Management on Efficiency – an analysis of Madrid's hospitals, COCOPS Working Paper No.12

34 Hartman, L. ed. 2011 Konkurrensens konsekvenser. Vad händer med svensk välfärd? [The Consequences of Competition. What is happening to Swedish Welfare?] SNS - Centre for Business and Policy Studies http://www.sns.se/artikel/consequences-competition-what-happening-swedish-welfare

35 Jeurissen P. Duran A. Saltman R.B. (2016) "Uncomfortable realities: the challenge of creating real change in Europe's consolidating hospital sector", BMC Health Services Research 16 (Supple 20): 15-23, https://www.researchgate.net/publication/303506474

36 Goldman E. Chu P. Tran H. Romano M. Stafford R. (2012) "Federally Qualified Health Centers and Private Practice Performance on Ambulatory Care Measures", American Journal of Preventive Medicine, 43(2):142-149, https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/22813678

37 Burstrom B. Burstrom K. Nilsson G. Tomson G. Whitehead M. & Winblad U. (2017) "Equity aspects of the Primary Health Care Reform in Sweden – a scoping review", International Journal for Equity in Health, DOI: 10.1186/s12939-017-0524-z, http://equityhealthj.biomedcentral.com/articles/10.1186/s12939-017-0524-z

38 Matsuda R. (2016) "Public-Private Health Care Delivery in Japan: some gaps in "Universal" Coverage", Global Social Welfare, 3:201-212

39 Bel, G., X.Fageda, and M.E. Warner (2010) "Is Private Production of Public Services Cheaper than Public Production? A Meta-Regression Analysis of Solid Waste and Water Services", Journal of Policy Analysis and Management 29 (3):553–77. doi:10.1002/pam.20509, http://onlinelibrary.wiley.com/ doi/10.1002/pam.20509/abstract

40 Gautier A. and Reginster S. (2013) "La Collecte Des Déchets En Wallonie: Organisation et Performances", Numéro 106. Regards Economiques. IRES/UCL. http://www.regards-economiques.be/index.php?option=com_reco&view=article&cid=135

41 García-Sánchez, I. M. (2008) "The Performance of Spanish Solid Waste Collection", Waste Management & Research, 26 (4) (January 8): 327–336 doi:10.1177/0734242X07081486 http://wmr.sagepub.com/content/26/4/327

42 Zafra-Gómez, J.L., D.Prior, A.M. Plata Díaz, and A.M. López-Hernández (2013) "Reducing Costs in Times of Crisis: Delivery Forms in Small and Medium Sized Local Governments'Waste Management Services", Public Administration 91 (1): 51–68. doi:10.1111/j.1467-9299.2011.02012.x. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9299.2011.02012.x/abstract

43 Lombrano, A. (2009) "Cost Efficiency in the Management of Solid Urban Waste", Resources, Conservation and Recycling 53, no. 11 (September 2009): 601–611 http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S092134490900072X

44 Dijkgraaf, E., and R. H. J. M. Gradus (2013) "Cost Advantage Cooperations Larger Than Private Waste Collectors", Applied Economics Letters 20, no. 7 (2013): 702–705 http://www.tandfonline.com/doi/ abs/10.1080/13504851.2012.732682

45 Ohlsson, H. (2003) "Ownership and Production Costs: Choosing Between Public Production and Contracting-Out in the Case of Swedish Refuse Collection", Fiscal Studies 24, no. 4 (2003): 451–476 http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1475-5890.2003.tb00091.x/abstract

46 Sundeep Aulakh, S. and L.Thorpe (2011) From Waste Management to Resource Recovery: A Developing, Sector, Ecosgen http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/business-sectors/docs/f/11- 1088-from-waste-management-to-resource-recovery

47 Ichinose, D., M.Yamamoto, and Y.Yoshida (2013) "Productive Efficiency of Public and Private Solid Waste Logistics and Its Implications for Waste Management Policy", IATSS Research 36, no. 2 (March 2013): 98–105, http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0386111213000046

48 González-Gómez, F. and M.A. García-Rubio (2008) "Efficiency in the Management of Urban Water Services. What Have We Learned after Four Decades of Research", Hacienda Pœblica Espa–ola/ Revista de Economía Pœblica 185 (2):39–67

49 Bel, G., X. Fageda and M.E. Warner (2010) "Is Private Production of Public Services Cheaper than Public Production? A Meta-Regression Analysis of Solid Waste and Water Services", Journal of Policy Analysis and Management, 29 (3):553–77. doi:10.1002/pam.20509 http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/pam.20509/abstract

50 Chong E., F. Huet, S. Saussier and F. Steiner (2006) "Public-Private Partnerships and Prices: Evidence from Water Distribution in France", Review of Industrial Organisation Vol 29, Numbers 1-2, 149-169 http://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11151-006-9106-8

51 Saal D., D.Parker and T.Weyman-Jones (2007) "Determining the contribution of technical change, efficiency change and scale change to productivity growth in the privatized English and Welsh water and sewerage industry: 1985–2000", Journal of Productivity Analysis (2007) 28:127–139 DOI 10.1007/s11123-007-0040-z. https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11123-007-0040-z

52 Estache, A., S. Perelman, L. Trujillo (2005) Infrastructure performance and reform in developing and transition economies: evidence from a survey of productivity measures, World Bank Policy Research Working Paper 3514, February 2005 http://wdsbeta.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2005/03/06/000090341_20050306101429/Rendered/PDF/wps3514. pdf

53 Kirkpatrick, C., D.Parker, and Y-F.Zhang (2006) "An Empirical Analysis of State and Private-Sector Provision of Water Services in Africa", The World Bank Economic Review 20 (1): 143–63, doi:10.1093/wber/lhj001, http://wber.oxfordjournals.org/content/20/1/143

54 R. Seroa da Motta and A.R. Moreira (2004) Efficiency and Regulation in the Sanitation Sector in Brazil, IPEA Discussion Paper No. 1059, http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID651884_code347008.pdf?abstractid=651884&mirid=3

55 Has private participation in water and sewerage improved coverage?: empirical evidence from Latin America, G Clarke, K Kosec, SJ Wallsten Working paper 04-02 AEI-Brookings Joint Centre for Regulatory Studies January 2004

56 Asian Development Bank, Water in Asian Cities - Utilities Performance and Civil Society Views, ADB, 2004

57 Lundahl, B.W., C.Kunz, C.Brownell, N.Harris and R.Van Vleet, "Prison Privatisation", Research on Social Work Practice, 19, no. 4 (July 1, 2009): 383 –394, http://rsw.sagepub.com/content/19/4/383.abstract

58 Cabral S., Lazzarini S.G., and de Azevedo P.F. (2013) "Private entrepreneurs in Public Services: A longitudinal examination of outsourcing and statization of prisons", Strategic Entrepreneurship Journal, 7:6-25

59 Pina, V. and L.Torres, "Analysis of the Efficiency of Local Government Services Delivery. An Application to Urban Public Transport", Transportation Research Part A: Policy and Practice 35, no. 10 (December 2001), 929–944, http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0965856400000331

60 Iseki, H., (2010) "Effects of Contracting on Cost Efficiency in US Fixed-route Bus Transit Service", Transportation Research Part A: Policy and Practice 44, no. 7 (August 2010), 457–472, www.sciencedirect.com/science/article/pii/S096585641000042X

61 Boitani, A., M.Nicolini and C.Scarpa (2013) "Do Competition and Ownership Matter? Evidence from Local Public Transport in Europe", Applied Economics 45 (11): 1419–1434. doi:10.1080/00036846.2011.617702, http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00036846.2011.617702

62 Holmgren, J. (2013) "The Efficiency of Public Transport Operations – An Evaluation Using Stochastic Frontier Analysis", Research in Transportation Economics 39, no. 1 (March 2013), 50–57, http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0739885912000686

63 Boitani, A., M.Nicolini and C.Scarpa (2013) "Do Competition and Ownership Matter? Evidence from Local Public Transport in Europe", Applied Economics 45 (11): 1419–1434. doi:10.1080/00036846.2011.617702, http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00036846.2011.617702

64 Pucher J., Korattyswaroopam N., Ittyerah N. (2004) "The Crisis of Public Transport in India: Overwhelming Needs but Limited Resources", Journal of Public Transportation, Vol. 7, No. 4, 2004, https://scholarcommons.usf.edu/jpt/vol7/iss4/1/

65 Cho, H-J and C-K.Fan (2007) "Evaluating the Performance of Privatisation on Regional Transit Services: Case Study", Journal of Urban Planning and Development, Volume 133, Issue 2, pp. 119-127 (June 2007)

66 Gong, S.X.H., K.Cullinane and M.Firth (2012) "The Impact of Airport and Seaport Privatisation on Efficiency and Performance: A Review of the International Evidence and Implications for Developing Countries", Transport Policy 24 (November 2012): 37–47, http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0967070X1200114X

67 Parker D. (1999) "The performance of BAA before and after privatisation: a DEA study", Journal of Transport Economics and Policy, 33 (1999), pp. 133–146

68 Notteboom, T. Coeck,C. and van den Broeck J. (2000) "Measuring and explaining the relative efficiency of container terminals by means of bayesian stochastic frontier models", International Journal of Maritime Economics, 2 (2000), pp. 83–106; Valentine, V.F. and Gray, R. (2001) "The measurement of port efficiency using data envelopment analysis", Proceedings of the 9th World Conference on Transport Research, 22–27 July, Seoul, South Korea

69 Oum, T.H., Adler, N. and Yu, C. (2006) "Privatisation, corporatisation, ownership forms and their effects on the performance of the world's major airports", Journal of Air Transport Management 12, 109– 121; Oum, T.H., Waters, B. and Yu, C. (1999) "Survey of productivity and efficiency measurement in rail transport", Journal of Transport Economics and Policy 33, 9–42; Oum, T.H., Yan, J. and Yu, C. (2008) "Ownership forms matter for airport efficiency: a stochastic frontier investigation of worldwide airports", Journal of Urban Economics 64, 422–435

70 Tongzon, J. and W.Heng (2005) "Port Privatisation, Efficiency and Competitiveness: Some Empirical Evidence from Container Ports (terminals)", Transportation Research Part A: Policy and Practice 39, no. 5 (June 2005): 405–424. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S096585640500025X

71 Fung, M.K.Y., Wan, K.K.H., Hui, Y.V., Law, J.S., (2008) "Productivity changes in Chinese airports 1995–2004", Transportation Research E 44 (3), 521–542.; Zhang, A., Yuen, A., (2008) "Airport policy and performance in Mainland China and Hong Kong", in Winston, C. and G.de Rus (Eds.), Aviation Infrastructure Perfor mance: A Study in Comparative Political Economy, Brookings Institution Press, Washington, D.C., pp. 159–192

72 Vasigh B. (2014) "Airport Performance and Ownership Structure: Evidence from the United Kingdom, United States, and Latin America", Journal of Aviation and Technology Engineering 4(1): 40-49

73 Beck A., H.Bente and M.Schilling (2013) Railway Efficiency, OECD/ International Transport Forum Discussion Paper 2013-12

74 Beck A., H.Bente and M.Schilling (2013) Railway Efficiency, OECD/ International Transport Forum Discussion Paper 2013-12

75 Cowie, J. (2010) "Subsidy and Productivity in the Privatised British Passenger Railway", Institute of Transport and Logistics Studies, Faculty of Economics and Business, The University of Sydney, http://hdl.handle.net/2123/6388

76 Smith, A.S.J., P.E.Wheat and C.A.Nash (2010) "Exploring the Effects of Passenger Rail Franchising in Britain: Evidence from the First Two Rounds of Franchising (1997–2008)", Research in Transportation Economics 29 (1): 72–79. doi:10.1016/j.retrec.2010.07.010, http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0739885910000405

77 Cowie, J. (2009) "The British Passenger Rail Privatisation: Conclusions on Subsidy and Efficiency from the First Round of Franchises", Journal of Transport Economics and Policy 43 (1) (January 1): 85–104. doi:10.2307/20466769

78 Knyazeva, A., D.Knyazeva, and J.E. Stiglitz (2013) "Ownership Change, Institutional Development and Performance", Journal of Banking & Finance 37, no. 7 (July 2013): 2605–2627 http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426613001052

79 Bortolotti B., J. D'Souza, M. Fantini and W.L. Megginson (2002) "Privatisation and the sources of performance improvement in the global telecommunications industry", Telecommunications Policy, 26 (5–6) (2002), pp. 243–268 http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308596102000137

80 Boylaud, O. and G.Nicoletti (2001)Regulation, market structure and performance in telecommunications, OECD Economic Studies No. 32, 2001/1, Paris, http://www1.oecd.org/regreform/reform/2736298.pdf

81 Bacchiocchi, E., M.Florio and M.Gambaro (2011) "Telecom Reforms in the EU: Prices and Consumers' Satisfaction", Telecommunications Policy 35, no. 4 (May 2011): 382–396 http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308596111000309

82 Dassler T., D.Parker and D.Saal (2002) "Economic Performance in European Telecommunications, 1978- 1998: a Comparative Study", European Business Review 14: 194–209. http://www.emeraldinsight. com/journals.htm?articleid=868826&show=abstract

83 Mohamad N. (2014) "Telecommunications reform and efficiency performance: Do good institutions matter?" Telecommunications Policy 38: 49–65 http://dx.doi.org/10.1016/j.telpol.2013.04.006

84 Windrum P., A.Reinstaller and C.Bull (2009) "The outsourcing productivity paradox: total outsourcing, organisational innovation, and long run productivity growth", Journal of Evolutionary Economics (2009) 19:197–229 DOI 10.1007/s00191-008-0122-8 http://www.springerlink.com/content/j760q618g555873g/fulltext.pdf

85 Weigelt, C. and M.B.Sarkar (2012) "Performance Implications of Outsourcing for Technological Innovations: Managing the Efficiency and Adaptability Trade-off", Strategic Management Journal 33 (2): 189–216, doi:10.1002/smj.951. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/smj.951/abstract

86 Görzig B and A.Stephan (2002) Outsourcing and firm-level performance, German Institute for Economic Research Discussion Paper 309, www.econstor.eu/bitstream/10419/18045/1/dp309.pdf

87 Bengtsson, L. (2008) "Outsourcing Manufacturing and Its Effect on Engineering Firm Performance", International Journal of Technology Management 44 (3/4): 373. doi:10.1504/IJTM.2008.021045, www.inderscience.com/info/inarticle.php?artid=21045

88 Kotabe, M., Mol, M. J., & Ketkar, S. (2008) "An evolutionary stage theory of outsourcing and competence destruction: a triad comparison of the consumer electronics industry", Management International Review, 48, 65–93

89 Weigelt, C. and M.B.Sarkar (2012) "Performance Implications of Outsourcing for Technological Innovations: Managing the Efficiency and Adaptability Trade-off", Strategic Management Journal 33 (2): 189–216. doi:10.1002/smj.951, http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/smj.951/abstract

90 Kotabe, M., M.J.Mol, J.Y.Murray, and R.Parente (2012) "Outsourcing and Its Implications for Market Success: Negative Curvilinearity, Firm Resources, and Competition", Journal of the Academy of Marketing Science 40 (2) (March 1): 329–346. doi:10.1007/s11747-011-0276-z. http://link.springer. com/article/10.1007/s11747-011-0276-z

91 Cherry S., February 2013, "Are Boeing's Battery Difficulties Part of a Much Bigger Problem?", http://spectrum.ieee.org/podcast/at-work/innovation/are-boeings-battery-difficulties-part-of-a-much-bigger-problem

92 Patil S. and Patil Y.S. (2014) "A review on outsourcing, with special reference to telecom operations", Procedia – Social and Behavioral Sciences, 133: 400 – 416

93 Gray J.V.,Esenduran G., Rungtusanatham M.J., Skowronski R. (2017) "Why in the world did they reshore? Examining small to medium sized manufacturer decisions", Journal of Operations Management 49- 51: 37-51

94 Zimmermann A., Oshri I., Lioliou E., Gerbasi A. (2018) "Sourcing in or out: implications for social capital and knowledge sharing", Journal of Strategic Information Systems 27: 82-100

95 Andrews, R. and S.Van de Walle (2013) "New Public Management and Citizens' Perceptions of Local Service Efficiency, Responsiveness, Equity and Effectiveness", Public Management Review 15 (5): 762–83. http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/14719037.2012.725757

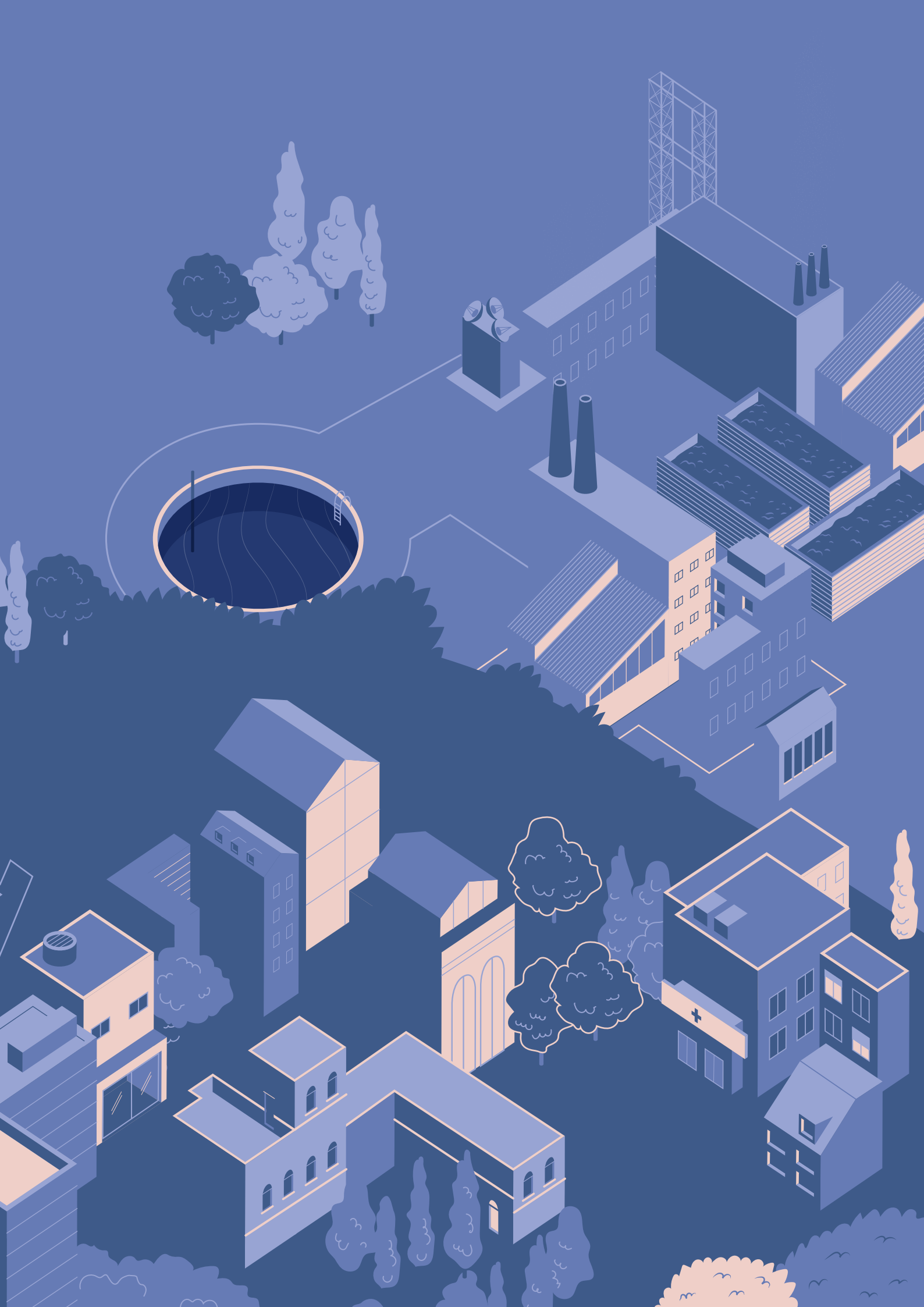
96 Windrum P., Reinstaller A., Bull C. (2009) "The outsourcing productivity paradox: total outsourcing, organisational innovation, and long run productivity growth", Journal of Evolutionary Economics (2009) 19:197–229 DOI 10.1007/s00191-008-0122-8, http://www.springerlink.com/content/j760q618g555873g/fulltext.pdf

97 Worch, H., B.Truffer, M.Kabinga, A.Eberhard, and J.Markard (2013) "A Capability Perspective on Performance Deficiencies in Utility Firms", Utilities Policy 25, June 2013: 1–9, www.sciencedirect. com/science/article/pii/S0957178712000720

98 ICEG European Center (2012) Policies Supporting Innovation in Public Service Provision, INNO-Grips Policy Brief No. 5 Nov 2012

99 Eau de Paris (2014) L'eau ˆ Paris – Retour Vers Le Public, www.eaudeparis.fr/uploads/tx_edpevents/LivreRemunicipalisation_01.pdf

100 House of Commons Library (2012), London Underground after the PPP, 2007-, Briefing Paper SN01746, www.parliament.uk/briefing-papers/SN01746



EPSU

EUROPEAN PUBLIC SERVICE UNION

ЄФПГО – це Європейська федерація профспілок громадського обслуговування. Це найбільша федерація ЄКП, яка налічує у своїх лавах 8 мільйонів працівників громадського обслуговування з понад 260 профспілок усієї Європи. ЄФПГО об'єднує працівників енергетики, водопостачання, збору та переробки відходів, охорони здоров'я та соціальних служб, місцевих, регіональних та центральних органів влади усіх європейських країн, включаючи країни Східного сусідства ЄС. Вона є визнаною регіональною організацією Інтернаціоналу громадського обслуговування (ІГО). Див. більш детальну інформацію на вебсайті: www.epsu.org.