

УДК 330.342

DOI: 10.35340/2308-104X.2019.85-4-14

**ЦІЛЬОВІ ОРІЄНТИРИ ТА
МОДЕЛІ ДЕРЖАВНО-
ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

ЧЕЧЕЛЬ А. О.,
Доктор економічних наук, доцент,
Донецький державний університет
управління
ГРЕЧУХА К. С.,
магістрант, головний спеціаліст
відділу фінансування та
бухгалтерського обліку
прокуратури Донецької області

**TARGETS AND MODELS OF
PUBLIC-PRIVATE
PARTNERSHIP**

CHECHEL A.,
Doctor of Economics, Associate
Professor, Donetsk State
University of Management
HRECHUKHA K.,
Master Student, Chief Specialist of
the Department of Financing and
Accounting of the Prosecutor's
Office of Donetsk Oblast

У статті визначено основний зміст процесу державно-приватного партнерства, проаналізовано можливі вигоди та ризики учасників таких угод та їх цільові установки. Сформульовано принципи класифікації моделей державно-приватного партнерства та узагальнено найбільш типові моделі та показано їх позицію в класифікаціях відомих міжнародних експертних установ. Акцентовано увагу, що з метою швидкого залучення інвестицій уряд України створює найбільш сприятливі умови для такого виду державно-приватного партнерства, як концесія. Проаналізовано відмінності нового закону «Про концесії» від попередніх законодавчих актів, які стосуються цього виду угод.

Ключові слова: державно-приватне партнерство; ризики; вигоди; моделі; концесія.

В статье определено основное содержание процесса государственно-частного партнерства, проанализированы возможные выгоды и риски участников таких сделок и их целевые установки. Сформулированы принципы классификации моделей государственно-частного партнерства и обобщены наиболее типичные модели и показана их позиция в классификациях известных международных экспертных учреждений. Акцентировано внимание, что с целью быстрого привлечения инвестиций правительство Украины создает наиболее благоприятные условия для такого вида государственно-частного партнерства, как концессия. Проанализированы отличия нового закона «О концессиях» от предыдущих законодательных актов, касающихся данного вида сделок.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; ризики; вигоди; моделі; концесія.

The article outlines the main content of the public-private partnership process, analyzes the potential benefits and risks of participants in such agreements and their target settings. The principles of classification of public-private partnership models are formulated and the most typical models and their position in the classifications of well-known international expert institutions are summarized. It is emphasized that in order to attract investments quickly, the

Government of Ukraine creates the most favorable conditions for this type of public-private partnership, such as a concession. The differences between the new law "On Concessions" and the previous legislative acts concerning this type of agreements are analyzed.

Keywords: *public-private partnership; risks; benefits; models; concession.*

Постановка проблеми. Ефективна взаємодія бізнесу і державних структур є сьогодні невід'ємною умовою нормального функціонування економіки будь-якої країни. Характер цієї взаємодії, методи і моделі можуть суттєво відрізнятися залежно від зрілості й національних особливостей економічних, в першу чергу ринкових відносин, які склалися у певній державі. При цьому держава завжди має обов'язок соціального забезпечення своїх громадян на основі відповідної інфраструктури та системи послуг, а бізнес, який має першочергову мету – отримання та постійне збільшення свого прибутку, збільшує, таким чином, обсяг суспільного багатства держави.

Поступово усвідомлення можливостей і вигід такого партнерства приходить і до українського бізнесу. Тим більше, що первинні законодавчі умови для цього вже створені відповідним Законом України та підзаконними актами. Довкола тематики державно-приватного партнерства розгорнута і потужна інформаційна кампанія, і в українців склалося більш-менш узагальнене уявлення про види об'єктів, які теоретично можуть бути передані приватному партнеру в рамках ДПП – дороги, аеропорти, морські порти, підприємства водо- та енергопостачання тощо. Разом із тим, статистика виконання державно-приватних проектів, розміщена на сайті Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [1], свідчить, що кількість таких проектів катастрофічно низька і не збільшується попри велику кількість популярної та наукової інформації про цей інструмент економічного розвитку.

У зв'язку з цим наукове обґрунтування цілей та моделей державно-приватних угод є досить актуальним, особливо в періоди, коли бізнес і держава шукають шляхи до порозуміння та співпраці в непростій економічній ситуації, у якій нині знаходиться Україна.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розроблення проблематики державно-приватного партнерства зробили А. Аккінтоя, Л. Отул, Р. Скліт, М. Хаммамі, І. Брайловський, Н. Безбах, Н. Діденко, С. Квітка, В. Шандрик, О. Шпак та інші.

Водночас, подальший розвиток різних аспектів державно-приватного партнерства потребує розробки та наукового обґрунтування організаційно-правових засад в умовах децентралізації, та визначення цільових орієнтирів і моделей, які були б найбільш придатні у вітчизняних економічних умовах.

Метою статті, отже, є з'ясування сутності, цілей та змісту державно-приватного партнерства, а також обґрунтування деяких моделей цього виду відносин, на які сьогодні наша держава звертає найбільшу увагу й створює умови для їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. У широкому змісті, державно-приватне партнерство (ДПП) – це метод надання державних послуг, який поєднує приватний і державний сектор на довгостроковій контрактній основі, закріплюючи за кожною стороною певні зобов'язання [2, с. 52].

Зазвичай, цей метод використовується тоді, коли проект має велике соціальне значення, потребує значних капіталовкладень, а отримання прибутку від нього відкладається на перспективу. Держава в цьому проекті вирішує свої основні задачі по забезпеченню інфраструктури для населення або життєво необхідних послуг, які мають бути надані, не зважаючи на ринкову кон'юнктуру чи несприятливу природну ситуацію. Бізнес отримує переваги довгострокового і стабільного фінансування і зорієнтований в цьому сенсі не стільки на розмір прибутків, скільки на свою стабільність та репутаційні вигоди. Отже, як бачимо, хоча учасники партнерства і переслідують різні цілі та мають різні мотивації, вони все ж можуть якісно співдіяти задля виконання важливих задач суспільного розвитку.

При цьому обидві сторони зацікавлені в успішному здійсненні проектів у цілому. Приватним компаніям, які мають в своєму активі виконані угоди ДПП набагато легше вийти на світові ринки капіталів, а держава завдяки таким проектам активізує процес залучення іноземних інвестицій у реальний сектор економіки. Особливо важливими проекти ДПП є в регіонах, адже такі масштабні інвестиційні вливання дозволяють суттєво розвинути місцеві ринки капіталу, товарів і послуг.

Оскільки завдяки ДПП скорочуються державні капітальні витрати, відповідно, відбувається і скорочення загального об'єму державних витрат і бюджетного дефіциту. У цьому полягає короткостроковий позитивний ефект ДПП. У довгостроковій перспективі, майбутні потоки платежів і виплат приватного сектора також мають бути взяті до уваги. Коли проект ДПП реалізований, він зазвичай дешевше в поточних цінах у порівнянні з варіантом стандартних державних закупівель.

Наскільки він буде дешевшим, залежатиме від процентних ставок в обох випадках (оскільки процентні ставки, які виплачуються приватним сектором зазвичай вищі ніж в державному секторі), а відносний рівень ефективності досягнутий в двох випадках. Таким чином, якщо підвищення ефективності таке, що уряд одержує більше фінансових вигод від проектів ДПП, чим за допомогою традиційних державних закупівель, чиста приведена вартість (NPV) майбутніх доходів і витрат може бути покращена і, таким чином, реалізація проекту ДПП доступніша.

Отже, можна стверджувати, що ДПП є відносно доступнішим, ніж державні закупівлі, якщо він забезпечений вищим рівнем фінансових результатів. В той же час, багато що залежить від наявності або відсутності коштів на державні витрати або бюджетні обмеження уряду. Тому, приймаючи рішення про реалізацію проекту ДПП, експерти, які представляють сторону інвестора, мають оцінити, чи буде проект доступним в даному сенсі, чи вигідніший він у порівнянні з традиційними закупівлями. Це означає, що оцінка можливості або доступності проектів ДПП повинні ґрунтуватися на порівняльній оцінці для традиційних закупівель і для проектів ДПП.

Кожна зі сторін партнерства вносить свій внесок у спільний проект. Так, з боку бізнесу таким внеском є: фінансові ресурси, професійний досвід, ефективне управління, гнучкість і оперативність у прийнятті рішень, здатність до новаторства і т.п. Участь підприємницького сектору в спільних проектах звичайно супроводжується впровадженням більш ефективних методів роботи, удосконаленням техніки і технології, розвитком нових форм організації

виробництва, створенням нових підприємств, у т.ч. з іноземним капіталом, налагодженням ефективних коопераційних зв'язків з постачальниками і підрядниками. На ринку праці як правило підвищується попит на висококваліфіковані і добре оплачувані професії.

На стороні держави в проектах ДПП – правочинності власника, можливість податкових і інших пільг, гарантій, а також одержання деяких обсягів фінансових ресурсів. Держава як головний суб'єкт і основний регулятор має право перерозподіляти при необхідності ресурси з чисто виробничих програм на соціальні цілі (освіта, охорона здоров'я, наука, культура), а це в багатьох випадках не тільки сприяє загальному поліпшенню соціально-економічного клімату, підвищує інвестиційний рейтинг країни, але і прямо позначається на партнерських проектах. Більш того, у ДПП держава одержує більш сприятливу можливість зайнятися виконанням своїх основних функцій – контролем, регулюванням, дотриманням суспільних інтересів. Так, у міру розвитку ДПП у сфері інфраструктури держава може змістити акценти своєї діяльності з конкретних проблем будівництва і експлуатації об'єктів на адміністративно-контрольні функції. І немаловажне у зв'язку з цим те, що неминучі підприємницькі ризики перерозподіляються у бік бізнесу. Суспільна ж значимість ДПП полягає в тому, що в остаточному підсумку виграє суспільство як глобальний споживач більш якісних послуг [3, с. 98-100].

Британський експерт і дослідник державно-приватного партнерства, професор А. Аккінтоя обґрунтував у своїй роботі такі переваги, які сторони державно-партнерських угод можуть отримати від виконання проектів [4, с. 15-17]:

оскільки учасники партнерства використовують свої найбільш сильні сторони, то зростає ефективність проекту та зменшується час на їх виконання;

залучаючи приватного партнера, держава отримує і альтернативний підхід до розробки і подальшого виконання проекту, що може як ускладнити виконання, так і при досвідченому менеджменті, збагатити управлінський та виробничий досвід обох сторін;

для виконання проекту держава обирає найбільш досвідченого в своїй галузі приватного партнера, який допоможе забезпечити і високу якість економіко-управлінських рішень, і найбільш повне урахування суспільних потреб і соціальної значимості;

при виконанні таких проектів бізнес реально інтегрується в громадське життя і розуміє актуальні потреби суспільства;

більш жорсткий державний контроль сприяє підвищенню якості результатів проекту;

З боку населення при грамотній PR-компанії ставлення до бізнесу змінюється, відповідно, знижується соціальна напруга в суспільстві.

Кожен з учасників державно-приватного партнерства отримує різні результати від такої угоди. І якщо в приватному секторі ці результати можуть бути піддані кількісній оцінці, то результати держави оцінюють не тільки кількісно, але і якісно, і більш того, оцінка соціального ефекту від такої угоди може бути тривалою в часі. В остаточному підсумку всі подібні проекти націлені на вирішення стратегічних державних завдань, на зниження гостроти соціальних протиріч. Грамотних механізмів оцінки результативності у вирішенні подібного роду не існує. Однак можна з упевненістю припустити, що чітке планування таких

проектів і максимальна оцінка ризиків для них значно підвищують шанс на досягнення поставлених цілей обома сторонами.

Основною перевагою ДПП у порівнянні з іншими видами договірних відносин між органами влади та приватним сектором є оптимальний розподіл повноважень щодо контролю над спільною діяльністю по наданню послуг населенню, в результаті якої буде досягнутий бажаний результат для обох сторін. Це досягається шляхом договірного узгодження ролей, ризиків і винагород та отримання стимулів для якісного надання послуг і, одночасно, використання гнучких підходів для досягнення бажаних результатів.

Основною перевагою ДПП для приватного сектора є те, що він отримують можливість для інвестицій у ті галузі соціально-економічного життя країни, які раніше вважалися сферою державних капіталовкладень і, таким чином, розширюють свої інвестиційні можливості.

Основними причинами, які спонукають державу до здійснення проектів ДПП, є переваги, пов'язані з підвищенням ефективності, зменшенням часу впровадження проектів, активним залученням інновацій і, зрештою, забезпеченням вищої продуктивності у сфері надання громадських послуг шляхом створення конкурентного середовища.

Схеми та моделі, за якими приватний партнер бере участь у відносинах ДПП, дуже різні у всьому світі. Це обумовлено такими факторами як види ризиків від реалізації ДПП-проекту, шляхи розподілу та передавання ризиків такого партнерства, характер розподілу відповідальності між державним і приватним сектором.

Увесь спектр цих моделей вивчено та узагальнено такими відомими в світі експертними організаціями як Світовий Банк, ЄБРР, ЄЕК, ЮНСІТРАЛ, Національна Рада США, які вже тривалий час розробляють стандарти, методологію та узагальнюють найкращі світові практики ДПП. У табл. 1 ми узагальнили підходи та класифікації наявних на сьогодні моделей ДПП, які відображають їх використання на всіх континентах світу.

Таблиця 1.

Класифікація моделей державно-приватного партнерства

Світовий банк	ЄБРР	Національна Рада США
Контракти на управління і оренду	Сервісний контракт	
	Контракт на управління і експлуатацію	
Концесії	Орендний договір	
Проекти «з чистого аркуша»	Будівництво «під ключ»	Будівництво «під ключ»
	Проектування, будівництво, фінансування і експлуатація	Проектування і будівництво
		Проектування, будівництво і експлуатація/утримання
Передача активів		

Таблицю складено автором на підставі даних, що містяться в [5]-[7].

При більш детальному розгляді цих моделей, можна побачити, що одна їх частина більше підходить для будівництва нових об'єктів, інша – для експлуатації або реконструкції існуючих, третя має змішаний характер. Ми ж далі розглянемо модель «Концесії», за впровадження якої Україна взялася в першу чергу, про що свідчить навіть прийнятий 3.10.2019 року ВР України відповідний закон.

Загальна характеристика змісту цієї моделі свідчить, що уряд країни визначає і надає приватній акціонерній компанії певні права на об'єкт (як правило, на будівництво і експлуатацію об'єкта протягом певного періоду часу). Уряд може зберегти за собою кінцеву власність на об'єкт і/або права на постачання послуг. У якості поступки оплата може здійснюватися у двох напрямках: концесіонер виплачує уряду вартість концесійних прав або уряд може оплатити концесіонерові виконання певних умов, відповідно до угоди про концесію (наприклад, оплату додатково поставлених технологій і обладнання, які задовольняють цілям здійснення концесії і надалі, після закінчення договору концесії, переходять у володіння держави). Звичайно такі виплати уряду можуть бути необхідні, щоб зробити проекти комерційно життєздатними і/або знизити рівень комерційних ризиків для приватного сектора, особливо в перші роки програми ДПП у країні, коли приватному сектору не вистачає впевненості в здійсненні необхідних комерційних заходів. Типові терміни концесії складають від 5 до 50 років.

Виходячи з цього визначення бачимо, що для узгодження списку концесіонерів та визначення умов концесії може існувати безліч варіантів, можуть бути (а в Україні так і є до сьогодні) проблеми з визначенням концесійних платежів та наданням земельних ділянок.

Новий закон «Про концесії», ухвалений ВР цими днями, запроваджує оптимальну для держави форму концесії, за якою концесіонер за рахунок власних коштів будує чи реконструює об'єкт концесії, який за жодних обставин не переходить у власність концесіонера і залишається в державній чи комунальній власності. При цьому концесіонер сплачує в бюджет концесійні платежі.

На рис. 1 показана типова структура концесійного договору.

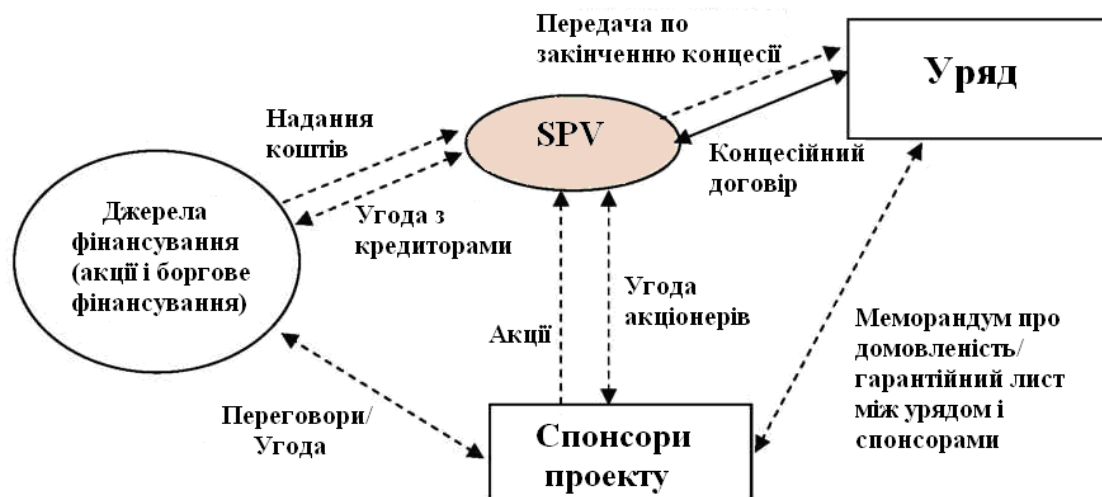


Рис. 1. Контракт концесії (поступки) [8].

Примітка: SPV – проектна компанія

Розглянемо механізм реалізації цієї структури на прикладі контрактів типу Build, Operate and Transfer (BOT) – «будівництво, управління і передача».

У контрактах цього типу (та інших подібних моделях: будівництво-передача-управління (ВТО), будівництво-відновлення (реконструкція),

управління і передача (BROT), будівництво-оренда-передача (BLT)), концесіонер вкладає інвестиції і здійснює комерційну діяльність з використанням об'єкта протягом певного періоду часу, після якого право власності повертається в державний сектор. У цій моделі ризику будівництва, експлуатації та інвестиційні ризику суттєво покладаються на концесіонера.

Проте, в контрактах типу BOT уряд має явні і неявні зобов'язання, які можуть виникнути у зв'язку з гарантіями, передбаченими наданням кредитів і у зв'язку з використанням негарантованих кредитів. При збереженні кінцевої власності уряд контролює політику експлуатації об'єкта і може, певною мірою, розподіляти пов'язані з ним ризику.

Доходи концесіонера в проектах BOT формуються від управління, експлуатації і маркетингового використання об'єктів концесії (наприклад, доходи платної магістралі), здавання в оренду торговельних площ тощо.

При використанні моделей BOT концесіонеру може бути потрібним створення спеціальної проектною компанією (SPV) для реалізації і експлуатації проекту. SPV може бути утворена як спільне підприємство з пайовою участю декількох приватних осіб і державного сектора. Окрім участі в акціонерному капіталі, уряд може також забезпечити капітальні гранти або інші фінансові стимули для проектів типу BOT. Проте поширені випадки, коли уряд не має пайової участі в проектах з використанням моделей BOT.

Моделі BOT в світі часто використовуються для експлуатації існуючих активів і залучення капіталів для модернізації, нарощування й розвитку існуючої інфраструктури.

Основні переваги й недоліки даної категорії моделей ДПП:

плюси:

приватний сектор несе в собі значну частку ризику;

високий рівень приватних інвестицій;

значний потенціал для підвищення ефективності на всіх етапах розробки і реалізації проектів;

високий рівень технологічних інновацій.

мінуси:

дані моделі дуже складні в реалізації і управлінні;

можуть викликати підвищення бюджетних витрат уряду;

переговори між сторонами для затвердження умов договору можуть відбуватися тривалий час;

може виникнути необхідність постійного регулятивного нагляду.

Контракти типу Build, Operate and Transfer.

За контрактом будівництво-відновлення (реконструкція) управління і передача (BROT), приватна фірма здійснює конструювання додаткових потужностей існуючого об'єкта або завершує будівництво частково побудованого об'єкта та реконструкцію існуючих активів, а потім експлуатує і здійснює технічне обслуговування на свій страх і ризик протягом терміну дії контракту. BROT є популярною формою державно-приватного партнерства в секторі водопостачання. Багато проектів BROT в секторі водопостачання було реалізовано в країнах Південно-Східної Азії (Китай, Індонезія, Таїланд та ін.).

Інший тип контрактів концесії – франшиза;

У рамках франшизи концесіонер надає державі послуги, які повністю визначаються контрактом франчайзингу. Приватний сектор несе комерційні ризики і, в разі необхідності, здійснює інвестиції. Ця форма участі приватного сектора в державно-приватному партнерстві історично популярна у забезпеченні міського або залізничного транспорту. Франшиза часто використовується для окремих маршрутів або групи маршрутів, які обслуговують суміжні регіони.

Ключова відмінність між такими видами концесійних контрактів, як франшиза і моделі ВОТ, полягає в тому, що в умовах франшизи державний сектор безпосередньо визначає вимоги до рівня сервісу в рамках проекту і готовий здійснювати певні інвестиційні вкладення; тоді як при використанні моделей ВОТ державний сектор формує тільки деякі базові вимоги до проекту і часто не несе прямої фінансової відповідальності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи, слід сказати, що на розвиток державно-приватного партнерства впливає безліч чинників, включаючи місцеву географію, політичну ситуацію, розвиненість ринку позикового капіталу та ін.; ці та інші чинники обумовлюють наявність значної кількості методів ДПП.

Моделі державно-приватного партнерства змінюються від короткострокових простих контрактів (з інвестиційними вимогами або без них) до тривалої і дуже складної форми під назвою ВОТ. Моделі ДПП можуть бути класифіковані в п'яти широких категоріях в порядку збільшення залучення й прийняття на себе ризиків приватним сектором, це моделі: контрактів управління, проектів під ключ, оренди, поступки, передача активів. В середині цих категорій існує значна різноманітність моделей ДПП, які відрізняються у залежності від особливості країн та рівня їх розвитку.

Особливу і зростаючу роль в галузях виробничої інфраструктури, що становлять основу систем життєзабезпечення економіки і суспільства і традиційно знаходилися в державній власності відіграє сьогодні такий договір ДПП як концесія. До переваг цієї форми угод слід віднести те, що власність на активи залишається у державі. Вона лише передає права володіння і користування своєю власністю концесіонерові на час угоди; приватний сектор має якнайповнішу свободу в ухваленні адміністративно-господарських і управлінських рішень. Разом з цим у державі залишається досить важелів впливу на концесіонера у разі порушення ним умов концесійної угоди, а також при необхідності захисту громадських інтересів; – держава отримує додаткові фінансові ресурси з боку приватного сектора; – довготривалий характер стосунків дозволяє реалізовувати великі проекти, а також надає можливість стратегічного планування діяльності; – державний і приватний сектор розділяють ризики, залежно від своєї компетенції.

Література:

1. Стан здійснення ДПП в Україні. 26.07.2019. Сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>.

2. Брайлівський І.А. Мета і зміст державно-приватних партнерств. *Технологічний аудит і резерви виробництва*. № 1/5(15), 2014. С. 52–54 URL: <file:///D:/Users/adm/Downloads/21746-34671-1-PB.pdf>.
3. Варнавський В.Г. Частно-державне партнерство Експертний канал «Открытая экономика». URL: http://www.opec.ru/article_doc.asp?d_no=50578.
4. Akintoye A. The allocation of risk in PPP/PFI construction projects in the UK. *International Journal of Project Management*. 2005. Vol. 23(2005). P. 25–35.
5. Worldbank. Privat participation in infrastructure (PPI). Database. Retrieved from <https://ppi.worldbank.org/en/ppi>.
6. Public-private partnerships: in pursuit of risk sharing and value for money OECD Publishing, 2008. 142 p. Available at : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/governance/public-private-partnerships_9789264046733-en.
7. Сімак С.В. Світовий досвід організації державно-приватного партнерства. *Наукові праці Науково-методичний журнал Чорноморський державний університет ім. Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». серія «Державне управління»*. 2014. Випуск 223/201. Том 235. С. 88–94.
8. Брайлівський І.А. Характеристика орендно-концесійних моделей державно-приватного партнерства. *Економіка і організація управління*. 2013. № 1(15)-2(16). URL: <http://jeou.donnu.edu.ua/article/download/2983/3022>.

References:

1. Stan zdijsnennja DPP v Ukrajinі. 26.07.2019. Sajt Ministerstva rozvytku ekonomiky, torghivli ta siljskogho ghospodarstva Ukrajinі. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>.
 2. Brajlovsjkyj I.A. Meta i zmist derzhavno-pryvatnykh partnerstv. *Tekhnologhichnyj audyt i rezervy vyrobnyctva*. # 1/5(15), 2014. S. 52–54 URL: <file:///D:/Users/adm/Downloads/21746-34671-1-PB.pdf>.
 3. Varnavskij, V.G. Chastno-gosudarstvennoe partnerstvo Jekspertnyj kanal «Otkrytaja jekonomika». URL: http://www.opec.ru/article_doc.asp?d_no=50578.
 4. Akintoye A. The allocation of risk in PPP/PFI construction projects in the UK. *International Journal of Project Management*. 2005. Vol. 23(2005). P. 25–35.
 5. Worldbank. Privat participation in infrastructure (PPI). Database. Retrieved from <https://ppi.worldbank.org/en/ppi>.
 6. Public-private partnerships: in pursuit of risk sharing and value for money OECD Publishing, 2008. 142 r. Available at : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/governance/public-private-partnerships_9789264046733-en
 7. Simak S.V. Svitovij dosvid orghanizaciji derzhavno-pryvatnogho partnerstva. *Naukovi praci Naukovo-metodychnyj zhurnal Chornomorsjkyj derzhavnyj universytet im. Petra Moghyly kompleksu “Kyjevo-Moghyljansjka akademija”*. serija “Derzhavne upravlinnja”. 2014. Vypusk 223/201. Tom 235. S. 88–94.
 8. Brajlovsjkyj I.A. Kharakterystyka orendno-koncesijnykh modelej derzhavno-pryvatnogho partnerstva. *Ekonomika i orghanizacija upravlinnja*. 2013. # 1(15)-2(16). URL: <http://jeou.donnu.edu.ua/article/download/2983/3022>.
-

The article is devoted to the current problem of public-private partnership, which requires both further development of scientific foundations in the Ukrainian economy and the promotion of this idea among the business community and public officials. The purpose of the article is to find out the nature, goals and content of the public-private partnership, as well as to substantiate the model of concessionary relations, which our state, having passed the relevant law in October 2019, identified as a priority within the framework of the PPP

The results of the study are to identify the main content of the public-private partnership process, identify the potential benefits and risks of participants in such agreements and their target settings. The principles of classification of public-private partnership models are formulated, and it is determined that the development of public-private partnership is influenced by many factors, including local geography, political situation, development of the capital market, etc .; these and other factors lead to the presence of a large number of PPP methods

The most typical models and their position in the classifications of well-known international expert institutions – the World Bank, the European Bank for Reconstruction and Development, the US National Council – are summarized. It is emphasized that in order to attract investments quickly, the Government of Ukraine creates the most favorable conditions for this type of public-private partnership as a concession. The typical structure of the concession agreement is analyzed on the example of contracts of type Build, Operate and Transfer (VOT) – “construction, management and transfer”.

The advantages and disadvantages of this model of public-private partnership are identified. The differences between the WTO contract and the franchise agreement are shown, which consist in the greater participation of the state (material and organizational) under the franchise agreement. Attention is drawn to the differences between the new Law “On Concessions” and the previous legislative acts concerning this type of agreements. In particular, the new one regulates the procedures for conducting concession tenders, concluding concession contracts, and implementing projects on concession terms.