

DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-2-66-135>

УДК 334.72

Пирог О.В., Процик І.С., Томич М.І.
Національний університет «Львівська політехніка»**КОНЦЕСІЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНА ФОРМА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА:
ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

Анотація. У статті проаналізовано концесію, як одну з форм державно-приватного партнерства, розглянуто сутнісне визначення поняття і запропоновано власне визначення. Вивчено найбільш поширені моделі концесійних стосунків. Також окреслено ряд проблем, з якими тісно стикається державно-приватне партнерство та запропоновано варіанти їх вирішення. Систематизовано і виділено переваги (вільний вибір концесіонера, який пропонує найбільш вигідні умови; можливість залишити об'єкт концесії у державній, або у приватній власності; отримання додаткового прибутку та залучення додаткових кадрів; зменшення витрат обох сторін концесійного договору; використання ноу-хау; зростання конкурентоспроможності за умови успішної реалізації проекту; отримання преференцій від держави) та недоліки концесії (наявність ризиків при вкладенні капіталу; розбіжність поглядів приватного сектора з державними та місцевими органами влади; занадто великий термін дії концесії; існування умов для корупції; загроза втрати об'єкта концесії у випадку непорозуміння).

Ключові слова: концесія, концесійний апарат, державно-приватне партнерство, проблеми, переваги і недоліки.

Pyroh Olha, Protsyk Iryna, Tomych Mariana
Lviv Polytechnic National University**CONCESSION AS A POWERFUL FORM OF PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP: PROS AND CONS**

Summary. The article analyzes concession as a form of public private partnership, considers the essence of the concept, present the author's definition of it and studies the most common models of concession partnerships. It also outlines a number of problems faced by public private partnership (no strategic vision of priority areas for implementing public private partnership and attracting investments; no clear criteria for selecting and evaluating objects; instability and inadequacy of the legal framework; ineffective interaction between business and government; no state guarantees for private partners' investing in capital-intensive facilities and political instability in the country; reduction of concession period; insignificant number of implemented projects on public private partnership; no objective fee for the provision of services during the implementation of public private partnership; no limits on the minimum number of applications for a tender submitted by partners) and suggests probable solutions to them (to create a list of priority areas in state policy on the search and determination of concession objects or public private partnership; to design a realistic programme for determining priorities in different areas of state policy; to develop a methodology of dividing territories into groups; to divide territories depending on the region's degree of development; to improve the legal framework; to enhance the functioning of public private partnership by ensuring a productive interaction between business and government and stimulating trust in authorities in the country; to divide the objects of public private partnership; to provide state guarantees that a change of power or political instability will not affect it; to reduce concession period according to foreign experience; to increase the number of public private partnership agreements; to create a state body for tariff regulation; to establish the minimum number of applications for a tender submitted by partners). Within the research, the pros and cons of concession are singled out and systematized. Pros include free choice of a concessionaire who offers the most favourable conditions; the possibility to transfer ownership of concession object to the state or private sector, to obtain additional profit and attract additional personnel, to reduce expenses of both parties of the concession agreement, to use know-how; growth of competitiveness on condition of successful project implementation; the possibility to receive state preferences. Cons include high-risk capital investments; divergence of views between the private sector, state and local authorities; an extensively long period of concession; possible bribery; a threat of losing a concession object in case of misunderstanding.

Keywords: concession, concession system, public private partnership, problems, pros and cons.

Постановка проблеми. Вітчизняна економіка на сучасному етапі розвитку, що характеризується нестабільністю та негативними змінами в її видах економічної діяльності на міжнародному та національному рівнях, зумовлює потребу у застосуванні нових, більш дієвих методів господарювання на основі співпраці держави та приватного сектора. На сьогодні в Україні спостерігається чималий потенціал розвитку державно-приватного партнерства у таких сферах як: оброблення відходів, збору, очищення та розподілення води, інфраструктури та виробництва, транспортування та постачання тепла тощо, проте частка реалізованих проектів у даному виді партнерства зовсім незначна.

Одним з ефективних та результативних механізмів державно-приватного партнерства також є концесія як система відносин між державою і приватною юридичною або фізичною особою, але і вона потребує розвитку в умовах національної економіки. Тому, сьогодні актуальним питанням є забезпечення ретельного дослідження концесійного апарату, а саме розгляд сутності, переваг та недоліків застосування концесії як одного із напрямів державно-приватного партнерства, що має важливе теоретичне і практичне значення у ключових галузях економіки України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретич-

них та практичних засад державно-приватного партнерства, дослідження його сутності та значення, вивчення питання застосування даного виду співпраці за кордоном та проблематика застосування концесії як форми державно-приватного партнерства здійснили такі вчені як: Ю. Залознова, Н. Бутенко [1], О. Вікарчук [2], В. Варнавський [3], М. Вілісов, С. Грищенко [4], Д. Попович [5], К. Павлюк [6], І. Запатріна [7], Г. Пілігрим [8], О. Лук'яненко [9] та інші. Проте, незважаючи на численні дослідження у даній сфері, проблематика застосування державно-приватного партнерства в Україні та концесії як його перспективної форми потребують подальшого опрацювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання концесії є недостатньо опрацьованим у науковому плані та належить до одного з найменш досліджених об'єктів наукового аналізу, тому що вирішення цієї проблеми формується у межах декількох суспільних наук. Огляд та аналіз літературних джерел [1; 3; 5–8; 10] дає змогу стверджувати, що немає чітко сформульованого визначення суті концесії як важливого економічного поняття. Тому доцільно буде детально розглянути поняття концесії та визначити її позитивні і негативні сторони.

Мета статті. Головною метою цієї статті є розкриття сутності концесії як однієї з форм державно-приватного партнерства та визначення її переваг і недоліків.

Виклад основного матеріалу. Закон України «Про державно-приватне партнерство» передбачає такий перелік форм здійснення державно-приватного партнерства: оренда, лізинг, спільна діяльність, управління майном, концесія та інвестиційний договір [10]. Проте даний перелік не є вичерпним. Можливим також є укладення інших договорів між державним та приватним партнерами (у т.ч. змішаних) за умови їх відповідності певним ознакам. У даній статті більш детально розглянуто концесію як одну з форм державно-приватного партнерства.

Вітчизняні вчені тільки починають розвивати наукові дослідження у цьому напрямку, про що свідчить вкрай обмежене коло публікацій. Неоднозначність у трактуванні поняття терміну концесія виявлено при опрацюванні словників, довідників, підручників і посібників.

За даними Світового банку [5], найбільш поширеною за кордоном формою державно-приватного партнерства при здійсненні великих, капіталомістких проектів є концесія. Концесія – це система відносин між державою (концедентом) і приватною юридичною або фізичною особою (концесіонером), що виникає внаслідок надання концедентом концесіонеру прав користування державною власністю за договором, за плату і на поворотній основі, а також прав на здійснення видів діяльності, які становлять виняткову монополію держави. Загалом в термінології Світового Банку під концесією розуміється прийняття приватною стороною функцій управління державним підприємством на протязі певного періоду часу та покладання на себе значних фінансових ризиків.

Закон України «Про концесію» трактує, що концесія – це надання з метою задоволення суспільних потреб уповноваженим органом держав-

ної влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі вітчизняним або іноземним суб'єктам господарювання (концесіонерам) права на створення (будівництво) та/або управління (експлуатацію) об'єктом концесії за умови взяття концесіонером на себе відповідних зобов'язань, майнової відповідальності і підприємницького ризику. Сфери господарювання, в яких дозволяється концесійна діяльність, об'єкти права державної або комунальної власності, що можуть надаватися в концесію, а також види підприємницької діяльності, які не дозволяється здійснювати на концесійній основі, визначаються законом [11].

Деякі науковці розуміють під поняттям концесії таку форму державно-приватного партнерства, яка передбачає, що приватний інвестор проектує, фінансує, здійснює спорудження об'єкту, надає послуги, в обмін на право безпосередньо отримувати (збирати) дохід від споживачів послуг упродовж чітко визначеного періоду часу, як правило – 25-30 років. Водночас, об'єкт залишається у публічній формі власності. Концесія є формою делегування державної послуги (*delegation de service public*), яка визначається як контракт, згідно з яким державний орган передає використання державного об'єкта або інфраструктури публічному чи приватному суб'єкту, доходи якого мають, значною мірою, походити від кінцевих користувачів згаданого об'єкта або інфраструктури [12].

На підставі аналізу літературних джерел можна стверджувати, що у економічній літературі зміст поняття «концесія» розглядається в 3 напрямках:

- як система відносин між державою та юридичною або фізичною особою, що виникають у результаті надання концесіонеру прав на володіння, користування, а за певних умов і на розпорядження державною власністю на договірній, строковій і платній основі, а також прав на здійснення певних видів діяльності;

- як передача концесіонеру об'єкта державної власності для будівництва, модернізації, реконструкції, експлуатації, управління, обслуговування на визначених у договорі умовах і відповідно до концесійного законодавства;

- як особлива форма надання приватній особі на тимчасовій основі права на господарське використання державного або муніципального майна [13].

Отже, проаналізувавши вищезгадані визначення концесії, можна стверджувати, що концесія – це форма державно-приватного партнерства, яка функціонує у вигляді відносин між уповноваженим органом виконавчої влади (державою або органом місцевого самоврядування) та приватним партнером (юридичною або фізичною особою) щодо надання прав на створення, користування, володіння, використання об'єкта концесійного договору (державне або муніципальне майно) на платній чи строковій основі, а також прав для здійснення певних окремих видів діяльності за умови, що суб'єкт підприємницької діяльності бере на себе можливий підприємницький ризик та майнову відповідальність з метою задоволення своїх потреб та потреб населення на строк встановлений концесійним договором.

Як відомо, концесійні стосунки оформляються концесійною угодою, а поєднання умов співпраці є концесійною моделлю. Варнавський В.Г. [14] виділяє наступні моделі концесійних стосунків:

ВОТ – (будівництво, управління, передача) – традиційна концесія. Концесіонер здійснює будівництво і експлуатацію об'єкту впродовж концесійного терміну, після закінчення якого об'єкт повертається державі.

ВОО – різновид традиційної концесії. Концесіонер буде новий об'єкт інфраструктури і управляє ним на правах володіння і користування. Концесійний термін не фіксується.

ВООТ – (будівництво, володіння, управління, передача) – традиційна концесія. Концесійна компанія буде об'єкт і передає його державі відразу після закінчення стадії будівництва. Після прийому державою відповідно до концесійного договору об'єкт переходить у користування концесійної компанії, яка не має права володіння концесійним об'єктом.

Браунфілд-контракт – традиційна концесія. Предметом її виступає діяльність по розширенню, відновленню або реконструкції існуючого об'єкту, не включаючи нового будівництва.

Окрім цього, Дерябіна М.А. і Фільченков В.А. виділяють моделі DBOOT, DBFO [15; 16]. Вчені погоджуються з наявністю проектування в моделях (D), оскільки у приватного сектора накопичений чималий досвід в цій області, і передача цієї функції приватному партнерові виглядає дуже логічною [17]. Порівнюючи дві ці моделі, видно, що в DBOOT не передбачається участь приватного сектора у фінансуванні, а в DBFO відсутня вказівка на передачу об'єкту, що також простежується в моделі ВОО. Мається на увазі, що термін концесійної угоди не фіксується. Такі моделі пропонується називати відкритими. Тоді встає питання про деякий показник, з досягненням якого об'єкт має бути переданий державному партнерові, інакше втрачається сенс концесії [18].

У моделі DBFO можна припустити, що таким показником може стати фінансовий ефект, тобто об'єкт концесії передається державному сектору, коли приватний сектор повернув свої інвестиції і отримав певну норму прибутку.

Грицай С.В. [19] у своїй роботі відмічає, що найбільш доцільним для інфраструктурних проектів використати концесійну схему PBO (Project – Build – Operate) – «ірландська модель». Підрядник від приватного сектора проектує і будує об'єкт, який відповідає вимогам громадського сектора і зберігає відповідальність за управління і обслуговування об'єкту на заздалегідь визначений період, в кінці якого об'єкт передається громадському сектору.

Разом з традиційними схемами концесії виділяються також так звані «тіньові» концесії. Особливо широке поширення вони отримали у сфері автотранспортної інфраструктури. При використанні традиційної концесії плату за користування концесійним об'єктом (платна дорога, міст, тунель і так далі) вносять водії, а «тіньова» концесія припускає, що витрати концесіонера, понесені ним при створенні і експлуатації об'єкту, відшкодовуються не безпосереднім користувачем, а державою [14].

Дані схеми тісно переплітаються одна з одною, проте вони не є стабільними. Переплітаю-

чись, вони створюють інші, нові види концесій. Щоб ефективно використати в Україні даний концесійний апарат, потрібно використовувати усі їх різновиди.

Можна також виділити ряд інших проблем, із якими тісно стикається державно-приватне партнерство та запропонувати варіанти їх вирішення (табл. 1).

Як будь-яка форма державно-приватного партнерства, концесія має свої переваги та недоліки (табл. 2). До переваг використання концесійного апарату можна віднести:

- вільний вибір концесіонера, який пропонує найбільш вигідні умови;
- можливість залишити об'єкт концесії у державній, або у приватній власності;
- отримання додаткового прибутку та залучення додаткових кадрів;
- зменшення витрат обох сторін концесійного договору;
- використання ноу-хау;
- зростання конкурентоспроможності за умови успішної реалізації проекту;
- отримання преференцій від держави.

Щодо недоліків концесійного механізму у сфері державно-приватного партнерства, то до них можна віднести:

- наявність ризиків при вкладенні капіталу;
- розбіжність поглядів приватного сектора з державними та місцевими органами влади;
- занадто великий термін дії концесії;
- існування умов для корупції;
- загроза втрати об'єкта концесії у випадку непорозуміння.

Розглянувши усі переваги та недоліки концесійного апарату в Україні можна стверджувати, що концесія є надзвичайно важливою формою державно-приватного партнерства. Вона необхідна для того, щоб держава виконувала свої функції, також не менш важливим є і те, що вона забезпечує рівновагу інтересів між населенням, державою та приватним сектором. Концесія як одна з форм державно-приватного партнерства забезпечує потік інвестицій в розвиток різних галузей, що є одним з факторів піднесення національної економіки. Проте державі потрібно не лише підтримувати та розвивати, вже на існуючі сьогодні потужності, але й запроваджувати новітні розробки та технології.

Висновки і пропозиції. Дослідивши поширену форму державно-приватного партнерства – концесію, пропонуємо таке визначення: концесія – це форма державно-приватного партнерства, яка функціонує у вигляді відносин між уповноваженим органом виконавчої влади (державою або органом місцевого самоврядування) та приватним партнером (юридичною або фізичною особою) щодо надання прав на створення, користування, володіння, використання об'єкта концесіарного договору (державне або муніципальне майно) на платній чи строковій основі, а також прав для здійснення певних окремих видів діяльності за умови, що суб'єкт підприємницької діяльності бере на себе можливий підприємницький ризик та майнову відповідальність з метою задоволення свої потреб та потреб населення на строк встановлений концесіарним договором. Цій формі притаманні такі перева-

Проблеми державно-приватного партнерства та шляхи їх вирішення

| Проблема | Вирішення |
|---|--|
| Відсутність стратегічного бачення з визначення пріоритетних напрямів впровадження державно-приватного партнерства та залучення інвестицій, а також чітких критеріїв відбору об'єктів та їх оцінювання | – Формування переліку пріоритетних напрямів державної політики щодо пошуку та визначення об'єктів для концесії чи державно-приватного партнерства та розроблення порядку визначення пріоритетних об'єктів серед сукупності з метою обґрунтування доцільності реалізації концесій чи державно-приватного партнерства; – розроблення реалістичної програми з визначення пріоритетів в різних напрямках державної політики з метою створення державно-приватного партнерства на середньо- та довгостроковий період з поділом по галузях і напрямках. На основі цієї програми буде здійснюватися аналізування та оцінювання усіх проектів державно-приватного партнерства; – розроблення методики поділу територій на групи з метою розвитку державно-приватного партнерства за рівнем економічного розвитку (зростання); – здійснення поділу територій залежно від ступеня розвитку регіону: стабільна промисловість (високорозвинуті) та регіони (території) з бідними природними ресурсами (слаборозвинуті). |
| Нестабільність та недосконалість нормативно-правової бази | Необхідність постійного вдосконалення нормативно-правової бази, а саме Законів, які регулюють державно-приватне партнерство в Україні: Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закон України «Про державно-приватне партнерство», Закон України «Про концесії», Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», Закон України «Про фінансовий лізинг», Закон України «Про оренду державного та комунального майна», Закон України «Про управління об'єктами державної власності» та інші. |
| Недосконала взаємодія бізнесу і влади | Покращення функціонування державно-приватного партнерства шляхом забезпечення конструктивної взаємодії бізнесу і влади, стимулювання довірчої атмосфери до влади в країні. |
| Відсутність гарантій держави при вкладенні інвестицій приватного партнера в капіталомісткі об'єкти та політична нестабільність в країні | Чітке розмежування об'єктів державно-приватного партнерства на об'єкти, які: – передаються права в користування приватному партнеру; – залишаються у власності держави (стратегічні об'єкти); – можуть переходити у власність за згодою (бажанням) обох сторін Надання гарантій урядом, що зміна влади чи політична нестабільність не вплине на це. |
| Скорочення «реального» терміну дії концесії | Скорочення терміну дії концесії згідно іноземного досвіду від 15-35 років (зараз 10-50 років) та встановлення його залежно від величини, капіталомісткості і стратегічності об'єкта концесії. |
| Незначна кількість реалізованих проектів державно-приватного партнерства | Збільшення кількості укладання договорів державно-приватного партнерства за умови залучення в якості партнера представників малого та середнього бізнесу. |
| Відсутність об'єктивної плати за надання послуг при реалізації державно-приватного партнерства | Створення державного органу з регулювання тарифів, метою діяльності якого буде контролювання та регулювання даного процесу при необхідності, оскільки при реалізації договорів державно-приватного партнерства плату за надання послуг встановлює концесіонер, що не завжди є об'єктивним і може призвести до утворення «захмарних» тарифів. |
| Відсутність обмежень щодо мінімальної кількості поданих заявок партнерами для одного конкурсу | Встановлення мінімальної кількості поданих заявок партнерами на один конкурс, адже за їх відсутності можна вважати конкурс проведеним навіть, якщо подався лише один учасник. Це не є конкурсом і може сприяти зловживанню повноваженнями з боку державних чи місцевих органів влади. |

Джерело: систематизовано авторами за даними [5; 8-11; 13]

Таблиця 2

Переваги та недоліки концесійного апарату

| Переваги | Недоліки |
|--|--|
| – вільний вибір концесіонера, який пропонує найбільш вигідні умови; – можливість залишити об'єкт концесії у державній, або у приватній власності; – отримання додаткового прибутку та залучення додаткових кадрів; – зменшення витрат обох сторін; – використання ноу-хау; – зростання конкурентоспроможності за умови успішної реалізації проекту; – отримання преференцій від держави. | – наявність ризиків при вкладенні капіталу; – розбіжність поглядів приватного сектора з державними та місцевими органами влади; – занадто великий термін дії концесії; – існування умов для корупції; – загроза втрати об'єкта концесії у випадку непорозуміння. |

Джерело: систематизовано авторами за даними [2-4; 5; 10-14]

ги: вільний вибір концесіонера, який пропонує найбільш вигідні умови; можливість залишити об'єкт концесії у державній, або у приватній власності; отримання додаткового прибутку та залучення додаткових кадрів; зменшення витрат обох сторін концесійного договору; використання ноу-хау; зростання конкурентоспроможності за умови успішної реалізації проекту; отримання преференцій від держави. Недоліки

концесії: наявність ризиків при вкладенні капіталу; розбіжність поглядів приватного сектора з державними та місцевими органами влади; занадто великий термін дії концесії; існування умов для корупції; загроза втрати об'єкта концесії. Тому врахувавши, перелічені вище недоліки, державі потрібно сприяти їх усуненню та удосконалювати, на сьогодні існуючу, нормативно-правову базу.

Список літератури:

1. Залознова Ю.С., Бутенко Н.В., Петрова І.П. Публічно-приватне партнерство в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 2(44). С. 21–28.
2. Вікарчук О.І. Концесія у трансформаційній економіці : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01. Київ, 2006. 17 с.
3. Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. и др. Государственно-частное партнерство: теория и практика : учеб. пособие. Издат. дом Гос. ун-та Высш. шк. экономики, 2010. 287 с.
4. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу. Київ : ФОП Москаленко О.М., 2011. 140 с.
5. Попович Д.В. Концесія як форма державно-приватного партнерства: сутність, переваги і недоліки застосування. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2015. № 1(17). С. 49–53. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html>
6. Павлюк К.В., Павлюк С.М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. № 17. С. 10–19. URL: www.nbu.gov.ua
7. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 4. С. 62–86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2010_4_8
8. Пілігрим Г.С. Правове регулювання розвитку концесійних відносин в Україні і за кордоном (порівняльно-правове дослідження). URL: http://www.hozpravo.com.ua/conferences/uchastnik/index.php_ELEMENT_ID=109
9. Лук'янченко О., Джабраїлов Р. Економіко-правове забезпечення розвитку житлово-комунального господарства на концесійній основі. *Схід*. Донецьк, 2006. № 1. С. 5–8.
10. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 1 липня 2010 р. № 2404-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
11. Про концесію: Закон України від 16 липня 1999 р. № № 997-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997-14>
12. Винницький Б. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький, М. Лендєл, Б. Онищук, П. Сегварі. Київ : «К.І.С.», 2008. С. 146.
13. Погла О.О. Теоретичні засади трактування поняття «концесія». *Актуальні проблеми економіки : наук.-економ. журн.* 2013. № 7. С. 34–38.
14. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора : монографія. Наука, 2005. 260 с.
15. Дерябина М.А., Цедилин Л.И. Государственно частное партнёрство: теория и практика (научный доклад) : монографія. Институт экономики РАН, 2007. 20 с.
16. Фильченков В.А. Понятие, принципы, условия эффективности и признаки ГЧП. *Сервис в России и за рубежом*. Москва, 2007. № 2. С. 169.
17. Жук В.П. Основні характеристики державно-приватного партнерства на регіональному рівні. *Завдання державного, регіонального та муніципального управління в контексті нових реалій національного розвитку* : міжнар. наук. практ. конф. (Київ, 06 квітня 2012 р.). Київ : ВПЦ АМУ, 2012. Т. 2. С. 182–184.
18. Жук В.П. Форми функціонування державно-приватного партнерства. *Інвестиції: практика та досвід*. Київ, 2012. № 13. С. 109–111.
19. Грицай С.В. Классификация форм частно-государственного партнерства в России. Сб. науч. ст. «Проблемы регулирования деятельности в базовых отраслях национальной экономики» : монографія. ИНИОН РАН, 2004 г.

References:

1. Zaloznova Yu.S., Butenko N.V., Petrova I.P. (2016). Publichno-pryvatne partnerstvo v Ukraini: stan, problemy ta perspektyvy rozvytku [Public private partnership in Ukraine: condition, problems and prospects of development]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, vol. 2(44), pp. 21–28.
2. Vikarchuk O.I. (2006). Kontsesiia u transformatsiinii ekonomitsi [Concession in the transformation economy]. Abstract of PhD thesis. Kyivskiy natsionalnyi universytet im. Tarasa Shevchenka, Kyiv.
3. Varnavskii V.G., Klimenko A.V., Korolev V.A. (2010). Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teoriia i praktika [Public private partnership: theory and practice]. Moscow : Izdat. dom Gos. un-ta – Vyssh. shk. Ekonomiki.
4. Hryshchenko S. (2011). Pidhotovka ta realizatsiia proektiv publichno-pryvatnoho partnerstva : praktychnyi posibnyk dlia orhaniv mistsevoi vlady ta biznesu [Preparing and implementing public private partnership projects: a practical guide for local authorities and businesses]. Kyiv : Moskalenko O.M.
5. Popovych D.V. (2015). Kontsesiia yak forma derzhavno-pryvatnoho partnerstva: sutnist, perevahy i nedoliky zastosuvannia [Concession as a form of public private partnership: the essence and the pros and cons of its application]. *Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal*, vol. 1(17), pp. 49–53.
6. Pavliuk K.V., Pavlyuk S.M. (2010). Sutnist i rol derzhavno-pryvatnoho partnerstva v sotsialno-ekonomichnomu rozvytku derzhavy [The essence and role of public private partnership in the socioeconomic development of the state]. *Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky*, vol. 17, pp. 10–19.
7. Zapatrina I.V. (2010). Publichno-pryvatne partnerstvo v Ukraini: perspektyvy zastosuvannia dlia realizatsii infrastrukturnykh proektiv i nadannia publichnykh posluh [Public private partnership in Ukraine: prospects of implementing infrastructure projects and providing public services]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, vol. 4, pp. 62–86.

8. Pilihrim H.S. (n.v.). Pravove rehuliuвання rozvytku kontsesiinykh vidnosyn v Ukraini i za kordonom (porivnialno-pravove doslidzhennia) [Legal regulation of the development of concession partnerships in Ukraine and abroad (comparative legal study)]. Retrieved from: http://www.hozpravo.com.ua/conferences/uchastnik/index.php_ELEMENT_ID=109
9. Lukianchenko O., Dzhabrailov R. (2006). Ekonomiko-pravove zabezpechennia rozvytku zhytlovo-komunalnoho hospodarstva na kontsesiinii osnovi [Economic and legal provision of housing and public utilities development on a concessionary basis]. *Skhid*, vol. 1, pp. 5–8.
10. Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo [On Private Partnership]. № 2404-VI. (2010).
11. Pro kontsesiiu [On concession]. № 997-XIV. (1999).
12. Vynnytskyi B., Lendel M., Onyshchuk B., Segvari P. (2008). Dosvid ta perspektyvy vprovadzhennia derzhavno-pryvatnykh partnerstv v Ukraini ta za kordonom [Experience and prospects of implementing public private partnership in Ukraine and abroad]. Kyiv : K.I.S.
13. Tsohla O.O. (2013). Teoretychni zasady traktuvannia poniattia “kontsesiia” [Theoretical principles of interpreting the concept of concession]. *Aktualni problemy ekonomiky*, vol. 7, pp. 34–38.
14. Varnavskii V.G. (2005). Partnerstvo gosudarstva i chastnogo sektora [Public private partnership]. Moscow : Nauka.
15. Deriabina M.A., Tsedilin L.I. (2007). Gosudarstvenno chastnoe partnerstvo: teoriia i praktika (nauchnyi doklad) [Public private partnership: theory and practice (scientific report)]. Moscow : Institut ekonomiki RAN.
16. Filchenkov V.A. (2007). Poniatie, printsipy, usloviia effektivnosti i priznaki GChP [The concept, principles, effectiveness condition and characteristics of public private partnership]. *Servis v Rossii i za rubezhom*, vol. 2, p. 169.
17. Zhuk V.P. (2012a). Formy funktsionuvannia derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Forms of functioning of public private partnership]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 13, pp. 109–111.
18. Zhuk V.P. (2012b). Osnovni kharakterystyky derzhavnopryvatnoho partnerstva na rehionalnomu rivni [The main characteristics of public private partnerships at the regional level]. Materialy Mizhnarodnoi naukovopraktychnoi konferentsii “Zavdannia derzhavnoho, rehionalnoho ta munitsypalnoho upravlinnia v konteksti novykh realii natsionalnoho rozvytku”. Kyiv : VPTs AMU.
19. Gritsai S.V. (2004). Klassifikatsiia form chastno-gosudarstvennogo partnerstva v Rossii [The classification of forms of public private partnership in Russia]. Moscow : INION RAS.