

Моделі державно-приватного партнерства

Брайловський І. А.¹

Опубліковано	Секція	УДК
30.12.2025	Економіка	336.1:334.012.64

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.18487093>

Анотація. У статті досліджується одна з найбільш динамічних форм взаємодії влади та бізнесу – державно-приватне партнерство (ДПП). Актуальність теми зумовлена необхідністю пошуку позабюджетних джерел фінансування для модернізації критичної інфраструктури, особливо в умовах глобальних трансформацій та обмеженості державних ресурсів. Автор підкреслює, що ефективність ДПП залежить не лише від обсягу інвестицій, а й від оптимального вибору моделі взаємодії, яка дозволяє збалансувати інтереси сторін.

Здійснено комплексну систематизацію існуючих моделей ДПП, аналізі їхніх структурних характеристик, фінансово-правових механізмів та визначенні оптимальних сфер їх застосування.

Дослідження ґрунтується на аналізі підходів Світового банку та Європейського Союзу. Використано методи класифікації (за рівнем участі, термінами та ризиками), порівняльного аналізу та структурно-функціонального моделювання проектів.

У роботі окреслюється кореляція між обраною моделлю та сектором економіки. Так, у сфері водопостачання та ЖКГ найефективнішими визначено контракти управління, тоді як у транспортній галузі (дороги, порти) пріоритет віддається концесіям.

Автор констатує, що основною перевагою ДПП є технологічна модернізація та гарантія якості послуг. Серед ризиків виділено складність правового регулювання, тривалу залежність держави від одного оператора та потенційне зростання тарифів для населення.

Окремим вектором подальшої наукової роботи визначено розробку адаптивних моделей ДПП для відновлення зруйнованої інфраструктури України в післявоєнний період, що вимагатиме особливих механізмів гарантування приватних інвестицій та міжнародного страхування ризиків.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інфраструктурні інвестиції, концесія, SPV, управління ризиками, модель «під ключ», публічні послуги, інноваційний розвиток.

Public-private partnership models

Abstract. The article examines one of the most dynamic forms of interaction between government and business – public-private partnership (PPP). The relevance of the topic is driven by the necessity to find off-budget sources of funding for the modernization of critical

¹ Приватний заклад вищої освіти “Міжнародний класичний університет імені Пилипа Орлика” професор кафедри менеджменту та фінансів, доктор економічних наук

infrastructure, especially in the context of global transformations and limited state resources. The author emphasizes that the effectiveness of PPP depends not only on the volume of investments but also on the optimal choice of the interaction model, which allows balancing the interests of the parties.

A comprehensive systematization of existing PPP models has been carried out, analyzing their structural characteristics, legal and financial mechanisms, and identifying the optimal spheres for their application.

The research is based on the analysis of approaches by the World Bank and the European Union. Methods used include classification (by level of participation, terms, and risks), comparative analysis, and structural-functional modeling of projects.

The work outlines the correlation between the chosen model and the sector of the economy. For example, in the water supply and housing and communal services sector, management contracts are identified as the most effective, while in the transportation industry (roads, ports), concessions are prioritized.

The author states that the main advantage of PPP is technological modernization and quality assurance of services. Among the risks are the complexity of legal regulation, the long-term dependence of the state on a single operator, and the potential increase in tariffs for the population.

A separate vector for further scientific work is the development of adaptive PPP models for the reconstruction of Ukraine's destroyed infrastructure in the post-war period, which will require special mechanisms for guaranteeing private investments and international risk insurance.

Keywords: public-private partnership, infrastructure investments, concession, SPV, risk management, turnkey model, public services, innovative development.

Вступ

У сучасних умовах глобалізаційних процесів, структурних трансформацій економік та зростаючої конкуренції між країнами, інноваційні механізми залучення приватного капіталу до реалізації державних інвестиційних проектів набувають особливого значення. Одним з таких механізмів є державно-приватне партнерство (ДПП), моделі якого представляють собою комплексні організаційно-правові та фінансові інструменти, спрямовані на ефективне використання суспільних та приватних ресурсів для досягнення стратегічних цілей розвитку інфраструктури та підвищення якості публічних послуг. Враховуючи багатогранність та складність сучасних проектів у цій сфері, особливе значення має систематизація та аналіз існуючих моделей, їхніх характеристик та можливостей застосування у різних секторах економіки.

Актуальність дослідження моделей державно-приватного партнерства визначається не лише зростанням обсягів залучення приватного капіталу у державну інфраструктуру, а й необхідністю підвищення її ефективності та стійкості. В умовах обмеженості бюджетних ресурсів, зростаючих вимог до якості послуг, а також прагнення до технологічної модернізації та інноваційного розвитку, застосування сучасних моделей ДПП є важливим інструментом досягнення стратегічних цілей держави. Крім того, значний інтерес викликає питання оптимального розподілу ризиків, прав власності та відповідальності між сторонами, що безпосередньо впливає на рівень довіри та довгострокову стабільність партнерства.

Питання класифікації, характеристик та ефективності моделей державно-приватного партнерства досить широко висвітлюються у науковій літературі та практичних дослідженнях міжнародних організацій. Зокрема, Світовий банк у своїх працях пропонує систематизований підхід до класифікації моделей ДПП, який базується на рівні участі приватного сектору, характері розподілу ризиків, тривалості та типі

контрактів [3]. Така класифікація дозволяє аналізувати різні форми партнерства, враховуючи особливості регіональних та галузевих умов.

Крім того, дослідження Європейського Союзу зосереджуються на правових, інституційних та фінансових аспектах моделей ДПП, що має важливе значення для розробки нормативної бази та стимулювання інвестицій у відповідних країнах [4].

Метою даної статті є систематизація та глибокий аналіз основних моделей державно-приватного партнерства, їх структурних характеристик та сфери застосування.

Результати

Взаємодія держави та приватного сектора є об'єктивною характеристикою ринкової економіки, що зумовлена необхідністю поєднання механізмів ринкового саморегулювання з інструментами державного впливу. Держава виконує функції гаранта суспільних інтересів, забезпечує правове поле господарської діяльності, підтримує макроекономічну стабільність і здійснює перерозподіл ресурсів на користь соціально значущих сфер. Приватний сектор, у свою чергу, є основним носієм підприємницької ініціативи, інновацій та ефективного використання ресурсів, що визначає його ключову роль у формуванні економічного зростання. Проекти державно-приватного партнерства є складними багатогранними структурами, які вимагають врахування безлічі факторів для їхньої успішної реалізації. Вони передбачають участь широкого кола суб'єктів договірних відносин – державних органів, приватних інвесторів, фінансових установ, підрядників, інженерних компаній, а також третіх сторін у вигляді гарантійних організацій або ескроу-агентів. Важливим елементом будь-якої моделі є створення спеціалізованої проектної компанії (SPV), яка виступає як юридична особа, що відповідає за реалізацію проекту [5].

Структуризація проекту здійснюється через укладання договорів, що регулюють права, обов'язки, відповідальність та розподіл ризиків між учасниками. Основна функція SPV полягає у концентрації всіх правових та фінансових зобов'язань, що дозволяє мінімізувати конфлікти та спрощує управління проектом. Важливим аспектом є те, що фактична конфігурація проекту залежить від обраної моделі взаємодії між державою та приватним сектором.

Типова структура проекту ДПП має універсальний характер і може бути застосована до різних форм партнерства. Вона включає центральний елемент – SPV, що укладає договори з державними органами та приватними інвесторами. Взаємодія між учасниками передбачає передачу прав на активи, управління, фінансування та обслуговування, що визначає конкретну модель партнерства.

Ключовими характеристиками, що визначають конфігурацію проекту, є рівень участі приватного сектора, обсяг його інвестицій, ступінь ризиків, які він приймає, а також тривалість контракту. Відповідно, існує низка моделей, що відрізняються за цими ознаками та застосовуються у різних секторах економіки.

Класифікація моделей державно-приватного партнерства є важливим інструментом систематизації існуючих форм співпраці між державою та приватним сектором, що дозволяє визначити найбільш відповідні механізми для реалізації конкретних проектів у різних секторах економіки. Вона базується на аналізі рівня участі приватного сектору, розподілу ризиків, прав власності, тривалості контрактів та характеру інвестиційної відповідальності. Актуальність такої систематизації обумовлена тим, що різні моделі мають свої переваги, обмеження та специфічні сфери застосування, що визначає необхідність їхнього чіткого розмежування та порівняльного аналізу.

Існує кілька підходів до класифікації моделей ДПП, з огляду на різні ознаки та критерії. Найбільш поширеними є:

1. За рівнем участі приватного сектору: від мінімальної до максимальної.
2. За тривалістю контракту: короткострокові і довгострокові.
3. За ступенем передачі прав власності: від управлінських контрактів до моделі з передачею активів.
4. За характером розподілу ризиків: від державних до приватних.
5. За рівнем інвестиційної відповідальності: від мінімальної до високої.
6. Залежно від конкретних цілей та особливостей реалізованого проекту, ці підходи дозволяють сформулювати систематизацію, яка враховує всі важливі параметри.

За рівнем участі приватного сектору у реалізацію проекту, моделі ДПП поділяються на кілька груп:

- Моделі контрактного типу (Low involvement models) – ці моделі характеризуються мінімальним ступенем участі приватного сектору, зазвичай — на рівні управлінських або експлуатаційних договорів. Вони передбачають передачу окремих функцій або послуг, без суттєвого залучення інвестицій або передачі прав власності. Це, зокрема, контракти управління або обслуговування.
- Моделі з середнім рівнем участі (Moderate involvement models) – до цієї групи належать моделі, що передбачають залучення приватного сектору до проектування, будівництва та управління активами на визначений термін без передачі прав власності. Це, наприклад, модель «під ключ» (Design and Build), яка передбачає, що приватний партнер відповідає за повний цикл будівництва, але після завершення об'єкт передається державі.
- Моделі високої участі (High involvement models) – ці моделі передбачають передачу прав власності або довгострокову оренду активів приватному сектору. Вони включають концесійні угоди, довгострокові оренди, а також моделі з передачею активів у приватну власність (роздержавлення). У таких моделях приватний сектор несе значні інвестиційні ризики і відповідальність за управління активами протягом тривалого періоду.

Класифікація за тривалістю базується на визначенні періоду, протягом якого реалізується партнерство:

- Короткострокові моделі (до 5 років). Застосовуються переважно для виконання окремих функцій або послуг, наприклад, договір оренди або управління окремими об'єктами.
- Середньострокові моделі (від 5 до 15 років). Включають договори на управління, технічне обслуговування або реконструкцію.
- Довгострокові моделі (понад 15 років). Характерні для концесій, довгострокових оренд або моделей з передачею активів у приватну власність, що вимагає великих інвестицій та передбачає довгостроковий ризик.

Моделі ДПП за характером передачі прав власності на активи також поділяються на наступні групи:

- Контракти управління та обслуговування. В цих моделях право власності залишається за державою, приватний партнер отримує лише дозвіл на управління або обслуговування активів.
- Моделі «під ключ» характеризуються тим що після завершення будівництва або реконструкції актив передається державі або його залишається у власності держави, але приватний сектор відповідає за весь цикл проекту.
- Концесії та довгострокова оренда – у цьому випадку право власності або управління активами на довгий період передається приватному сектору, який виконує функції експлуатації та технічного обслуговування.
- Передача активів у приватну власність (роздержавлення) – відбувається передача прав власності на активи у приватний сектор на тривалий період або назавжди.

Моделі ДПП у сучасній практиці класифікуються і за ступенем ризиків, які приймає кожна із сторін державно-приватного партнерства, зокрема, з нашої точки зору, можна виділити:

- Моделі з мінімальним ризиком приватного сектору – переважно контракти постачання або управління, де ризики залишаються у держави.
- Моделі з рівнем ризиків, розподілених порівняно рівномірно – моделі «під ключ», де приватний сектор несе значну частину ризиків будівництва та експлуатації.
- Моделі з високим рівнем ризиків для приватного сектору – концесії, довгострокові оренди активів, що вимагають великих інвестицій та ризиків, пов'язаних із довгостроковим управлінням.

Окрім основних ознак, сучасні методології пропонують додаткові критерії класифікації, що враховують специфіку сектору, правову базу, ступінь суспільної підтримки та інші фактори.

Таким чином, існує широке розмаїття моделей ДПП, які можна умовно об'єднати у групи за рівнем участі приватного сектору, тривалістю контрактів, характером передачі прав власності та рівнем ризиків. Вибір конкретної моделі визначається особливостями сектора, специфікою проекту, правовим регулюванням, фінансовими можливостями та суспільними очікуваннями. Для досягнення високої ефективності реалізації проектів необхідно враховувати не лише технічні та економічні чинники, але й інституційні особливості, що визначають здатність країни або регіону впроваджувати ті чи інші моделі ДПП.

Розглянемо деякі із зазначених моделей більш детально.

Отже, одним з найпростіших і найрозповсюдженіших механізмів реалізації державно-приватного партнерства є використання договорів постачання та управління. Ця модель характеризується мінімальним рівнем залучення приватного сектору до управління активами та інвестиційними процесами, при цьому основна увага зосереджена на організації надання конкретних послуг або експлуатації визначених об'єктів інфраструктури. Вона застосовується переважно у сферах, де технологічний процес є доволі стандартним, а ризики — відносно низькими, що дозволяє зменшити рівень інституційної складності та забезпечити швидке впровадження.

Моделі контрактного типу зосереджені на укладанні угод між державними органами та приватними компаніями, що виконують функції з обслуговування, управління або постачання послуг. Основними характеристиками таких контрактів є: обмежена роль приватного сектору у власності активів. Право власності залишається за державою, а приватний партнер отримує дозвіл або ліцензію на управління або обслуговування активів; фіксовані або регульовані умови договору. Це можуть бути договори оренди, управління, обслуговування або контрактні угоди на постачання послуг; короткостроковий або середньостроковий період дії контракту. Зазвичай — до 5-10 років; обмежена відповідальність приватного сектору за інвестиції та ризики. В основному, ризики пов'язані з операційною діяльністю, а інвестиційні – залишаються за державою або обмеженими; мінімальні фінансові зобов'язання приватного сектору. Вони отримують плату за послуги або управління, що базується на тарифах або фіксованих винагородах.

Основними видами контрактів постачання та управління є наступні. Контракти управління (Management Contracts). Це угоди, за якими приватна компанія отримує право управляти державними активами або послугами, але при цьому несе мінімальні інвестиційні ризики або зобов'язання щодо капітальних витрат. Приклад – управління муніципальними транспортними системами або муніципальними водопостачальними компаніями.

Контракти обслуговування (Service Contracts) – дана модель передбачає надання приватним сектором конкретних послуг, таких як технічне обслуговування, ремонт,

експлуатація інфраструктури. У цьому випадку приватний партнер відповідає за якість і безперебійність послуг, але не має права власності або управління активами.

Ліцензійні угоди (Licensing Agreements) – ці договори дозволяють приватним компаніям використовувати технології, бренди або інтелектуальну власність державних органів для надання послуг або виробництва товарів у визначеній сфері. Ліцензії мають обмежений період дії та визначені умови користування.

До переваг моделей контрактного типу, на нашу думку, можна віднести: швидкість реалізації. Оскільки ці моделі передбачають мінімальні зміни у правовому режимі та управлінській структурі, вони дозволяють швидко запускати проекти; мінімальні інституційні витрати. Відсутність необхідності створювати складні інституційні механізми або передавати активи; мінімальні капітальні вкладення з боку приватного сектору. Платежі здійснюються за надані послуги або управління, що знижує бар'єри входу для приватних компаній; гнучкість у регулюванні. Умови контрактів можуть швидко коригуватися залежно від змін у законодавстві або умовах ринку.

Водночас, даний вид моделей ДПП має й певні обмеження – обмежена мотивація приватних компаній до довгострокових інновацій. Відсутність передачі прав власності або довгострокових інвестицій знижує зацікавленість у підвищенні якості та інноваціях; обмежена здатність до масштабування. Такі моделі не підходять для великих проектів з високими капітальними вкладеннями або довгостроковим управлінням; ризики для держави через можливий низький рівень контролю. Недосконале регулювання може призвести до зловживань або погіршення якості послуг; обмежена підтримка інноваційної діяльності. Оскільки приватний партнер несе мінімальні ризики, стимул до технологічних нововведень є низьким.

Контракти постачання та управління широко застосовуються у сферах, де:

- є необхідність швидко модернізувати або підтримувати інфраструктуру без великих інвестицій;
- послуги мають бути забезпечені на регулярній основі, наприклад, водопостачання, каналізація, транспортне обслуговування, збирання сміття;
- технологічний процес є стандартизованим і не вимагає значних інновацій;
- державний сектор прагне зменшити навантаження на бюджет або уникнути ризиків, пов'язаних із капітальними вкладеннями.

Отже, контракти постачання та управління є важливими інструментами у системі державно-приватного партнерства, що дозволяють швидко та ефективно залучити приватний сектор до операційної діяльності без необхідності передачі прав власності або довгострокових інвестицій. Вони забезпечують гнучкість, швидкість впровадження та меншу складність управління, що робить їх привабливими для реалізації невеликих або середніх проектів, особливо в сферах з високою стандартизацією послуг. Однак, для досягнення стратегічних цілей розвитку інфраструктури та підвищення якості послуг, такі моделі слід застосовувати у відповідних сферах та з урахуванням обмежень щодо мотивації приватних партнерів до інновацій та довгострокового розвитку.

Модель проектів ДПП «під ключ» є однією з найбільш поширених та інтенсивно використовуваних форм, особливо у сферах будівництва, інженерії та інфраструктурних проектів. Вона передбачає залучення приватного сектора до реалізації комплексних інвестиційних проектів, коли приватний партнер відповідає за весь цикл створення, монтажу, налагодження, введення в експлуатацію та початкове обслуговування об'єкта, після чого він передається у власність або управління державі.

Проекти «під ключ» включають усі стадії, від проектування і будівництва до введення в експлуатацію і початкового обслуговування, тобто – мають комплексний характер. Це означає, що приватний партнер несе відповідальність за весь процес, що дозволяє зменшити ризики для держави і забезпечити цілісність реалізації.

У більшості випадків актив, створений у рамках такого проекту, залишається у власності держави або передається їй після завершення робіт. Водночас, у деяких випадках приватний сектор може володіти активом протягом визначеного періоду (наприклад, концесія), після чого об'єкт повертається державі.

Дана модель передбачає значні капітальні вкладення приватного сектора, оскільки він відповідає за проектування, будівництво, монтаж обладнання, запуск та початкове налаштування. Тривалість контракту зазвичай складає від 10 до 30 років, що дозволяє приватному партнеру окупити інвестиції та отримати прибуток.

Якщо характеризувати види та форми моделей «під ключ», то, з нашої точки зору, можна виділити наступні. Контракти «Під ключ» (Design and Build) – це найпоширеніша форма, де приватна компанія відповідає за весь комплекс робіт, від розробки проекту до завершення будівництва і введення об'єкта в експлуатацію. Вона може бути використана для будівництва доріг, мостів, житлових і комерційних будівель, а також інфраструктурних об'єктів.

У рамках концесійного договору приватний партнер отримує право експлуатувати об'єкт протягом визначеного періоду (зазвичай – з понад 20 років) та отримувати доходи від його використання. Після закінчення строку концесії актив повертається державі.

Моделі з передачею активів – Це моделі, де приватний партнер створює або модернізує об'єкт, а потім передає його у власність держави (роздержавлення) або управляє ним.

Основними перевагами цієї групи моделей є: зменшення ризиків для держави. Все будівництво та початкове введення в експлуатацію бере на себе приватний партнер, що знижує ймовірність затримок і перевищення кошторису; швидкість реалізації. Оскільки приватний сектор відповідає за весь процес, строки завершення проекту зазвичай менші; гарантія якості. Відповідальність приватного партнера за завершення робіт забезпечує високий рівень контролю та якості; залучення інвестицій. Модель дозволяє залучити великі інвестиції приватного сектору без додаткового навантаження на бюджет.

Серед обмежень та ризиків, на нашу думку, варто виділити такі: висока вартість. Проекти «під ключ» зазвичай вимагають значних капітальних вкладень, що може бути недоступним для деяких держав; тривалість реалізації. У довгострокових договорах ризики змін у законодавстві, технологіях або економічній ситуації можуть ускладнювати управління; контроль та регулювання. Держава повинна мати ефективний механізм контролю за якістю та строками виконання робіт; потенційна залежність. Надмірна залежність від приватного виконавця може ускладнити контроль та забезпечення стратегічних інтересів держави.

Узагальнюючи, зазначимо, що модель «під ключ» є ефективним інструментом залучення приватного сектору для реалізації складних інфраструктурних проектів з високими капітальними вкладеннями. Вона дозволяє державі отримати сучасний об'єкт у короткі строки та з високою якістю, звільняючи себе від необхідності залучати великі державні ресурси й зменшуючи ризики щодо будівництва. Водночас, для успішної реалізації таких проектів важливо правильно обирати цілі, умови контракту та механізми контролю за виконанням робіт, щоб уникнути перевищення вартості, затримок і недобросовісної поведінки приватних партнерів.

Крім описаних вище, у різних країнах, застосовуються також і комбіновані моделі, що поєднують елементи класичного «під ключ» з моделями реконструкції, експлуатації або передачі активів. Такі підходи дозволяють частково подолати обмеження стандартної моделі, розподіляючи ризики більш збалансовано між державою та приватним сектором.

Прикладом є модель Build-Rehabilitate-Operate-Transfer (BROT), що передбачає реконструкцію та довгострокову експлуатацію об'єкта приватним партнером з подальшою передачею його державі. Такі модифікації забезпечують більш гнучке управління ризиками та стимулюють приватних інвесторів до довгострокових вкладень і інноваційних рішень.

Модель контрактів управління та обслуговування є широко застосовуваним інструментом у системі ДПП, особливо в сферах, де необхідно забезпечити стабільне функціонування та експлуатацію інфраструктурних об'єктів та систем без передачі права власності або довгострокового управління активами. Ця модель дозволяє державі залучити приватний сектор до підтримки, технічного обслуговування та управління інфраструктурою з мінімальним ризиком та інвестиційними зобов'язаннями.

В якості основних характеристик контрактів управління та обслуговування, виділимо наступні.

1. Обмежена відповідальність приватного партнера – приватна компанія відповідає за управління і технічне обслуговування об'єктів або систем, але несе обмежену відповідальність щодо інвестицій у капітальні активи або їх модернізацію. Вона не має права власності на активи і, зазвичай, не бере участі у фінансуванні капітальних витрат.

2. Фокус на експлуатацію і якість послуг – головна мета таких контрактів — забезпечити стабільну та якісну роботу об'єктів, підтримувати їх у належному стані, виконувати планові ремонти та профілактичні заходи. Вони орієнтовані на довгострокове обслуговування.

3. Фіксовані або регульовані платежі – винагороди приватного партнера визначаються за обсягом виконаних робіт, рівнем якості послуг або за тарифами, регульованими державою. Це може бути фіксована ставка, погодинна оплата або оплата за обсяг послуг.

4. Тривалість договору – зазвичай, від 3 до 15 років, залежно від характеру об'єкта і обсягу роботи. Це дозволяє приватному партнеру планувати діяльність і отримувати стабільний дохід.

Стосовно основних видів контрактів управління та обслуговування, вважаємо доцільним виділити наступні. Контракти технічного обслуговування (Технічне обслуговування) – ці договори передбачають регулярне технічне обслуговування обладнання, систем, інфраструктури для забезпечення їхньої безперебійної роботи. Приклад — обслуговування водопровідних мереж, тепломереж, електрообладнання.

Контракти з управління активами (Asset Management Contracts) – у рамках такого контракту, приватний партнер здійснює управління активами, що включає планування, ремонт, модернізацію та оптимізацію експлуатації. Це поширено у сфері житлово-комунального господарства, транспортної інфраструктури.

Контракти з експлуатаційного обслуговування (Operation & Maintenance, O&M) – зазвичай вони включають як експлуатацію, так і технічне обслуговування, забезпечуючи безперебійну роботу систем або об'єктів.

Контракти на підтримку сервісу (Service Contracts) – це угоди щодо надання конкретних послуг, таких як прибирання, охорона, технічне обслуговування систем без передачі права управління.

До переваг моделей управління та обслуговування, на нашу думку, можна віднести: зниження навантаження на державний бюджет. Витрати на обслуговування і управління оплачуються за моделлю контракту, без необхідності капітальних вкладень; підвищення якості послуг. Конкуренція і контрактні зобов'язання стимулюють приватних партнерів підтримувати високий рівень якості і своєчасність; гнучкість і адаптивність – контракти регулюються відповідно до потреб і можуть бути пролонговані або скориговані; зменшення ризиків для держави – виключається необхідність у довгострокових інвестиціях та управлінні капітальними активами.

Серед обмежень необхідно відзначити такі: держава має обмежені можливості втручатися у внутрішні процеси приватного партнера; можливе виникнення конфліктів інтересів – висока залежність від приватного виконавця може впливати на рівень сервісу; обмежена мотивація до інновацій – оскільки приватний партнер не несе основних капітальних ризиків і не володіє активами, стимул до модернізацій може бути нижчим; ризики незадовільної якості – якщо договір укладено без ретельного контролю, можливі порушення стандартів і термінів.

Група моделей управління та обслуговування широко використовуються у сферах, де: потрібне регулярне технічне обслуговування та поточне управління інфраструктурою; об'єкти мають високий ступінь стандартизації та визначені технологічні стандарти; є необхідність зменшити навантаження на державний бюджет; важливо підтримувати високий рівень експлуатації та безперебійність послуг.

Узагальнюючи, відзначимо, що контракти управління та обслуговування є важливими інструментами у системі державно-приватного партнерства, що дозволяють державі забезпечити високий рівень функціонування інфраструктури без великих капітальних вкладень і ризиків. Вони особливо ефективні для підтримки і експлуатації об'єктів, де головним є стабільність і якість послуг. Для успішної реалізації таких контрактів необхідно розробляти чіткі умови, системи контролю та мотиваційні механізми, що забезпечують відповідальність приватних партнерів і задоволення потреб громадян.

Проекти довгострокової передачі активів, відомі як концесії, є однією з найпопулярніших форм державно-приватного партнерства (ДПП), що дозволяє залучити приватний сектор до створення, модернізації та експлуатації важливої інфраструктури на тривалий період. Концесії сприяють підвищенню якості та ефективності управління об'єктами, забезпечують довгострокове фінансування та технологічний розвиток.

Концесія – це договір, за яким держава (або муніципальні органи) передає п. иватному партнеру право експлуатувати визначений об'єкт або інфраструктуру протягом тривалого періоду (зазвичай понад 10 років), отримуючи за це відповідну компенсацію або доходи. Після завершення терміну концесії актив або повертається державі, або приватний партнер має можливість пролонгувати договір. Основна ідея: державна або муніципальна власність передається приватній компанії для розвитку та експлуатації з метою забезпечення громадських потреб, модернізації та підвищення якості послуг.

Охарактеризуємо основні елементи концесійних договорів. Об'єкт концесії: інфраструктурні об'єкти або системи, наприклад, дороги, мости, аеропорти, водопровідні системи, комунальні підприємства, енергетичні об'єкти. Тривалість договору: зазвичай від 10 до 30 років, залежно від складності проекту та обсягів інвестицій. Права та обов'язки сторін: включають інвестиції, управління, технічне обслуговування, модернізацію, сплату концесійних платежів або отримання доходів. Механізм компенсації: може бути у вигляді концесійних платежів, зборів з користувачів, або комбінації обох. Стандарти якості та контроль: встановлюються нормативи, строки виконання та системи моніторингу.

До переваг концесій варто віднести: довгострокове залучення інвестицій. Забезпечують стабільне фінансування масштабних інфраструктурних проектів; модернізація та покращення якості послуг. Концесійний партнер має стимул інвестувати у сучасні технології та підтримувати високі стандарти; зменшення навантаження на державний бюджет. Витрати на капітальні вкладення та експлуатацію частково або цілком перекладаються на приватного партнера; Підвищення ефективності управління. Комерційні мотиви приватної компанії сприяють більшій

відповідальності та оптимізації витрат; створення робочих місць та розвиток місцевої економіки.

Серед недоліки та ризиків концесійної моделі слід відзначити такі: Довгострокова залежність – тривалі контракти ускладнюють зміну умов або вихід із договору. Ризики недобросовісної поведінки – можливі зловживання з боку приватного оператора або недостатній контроль з боку держави. Залежність від зовнішніх факторів – коливання цін, зміни технологій або регуляторних норм можуть вплинути на дохідність. Ризик підвищення цін для користувачів – в окремих випадках ціни на послуги можуть зростати, що викликає соціальне напруження. Складність укладання та реалізації договорів – вимагає високого рівня юридичної та технічної підготовки.

Отже, проекти довгострокової передачі активів (концесії) є важливим інструментом модернізації та розвитку інфраструктури, що дозволяє державі залучити приватний сектор для фінансування, технологічного оновлення і ефективного управління важливими об'єктами. Вони сприяють підвищенню якості послуг, зменшенню навантаження на державний бюджет і створенню сприятливих умов для інвестиційного розвитку. Водночас, для успішної реалізації концесійних проектів необхідно ретельно підготовлювати договори, забезпечувати ефективний контроль та баланс інтересів усіх сторін.

Розподіл моделей ДПП за секторами економіки та регіонами базується на специфіці технологічних процесів, рівні правового регулювання, суспільних очікуваннях та ступені ризиків. Наприклад, у водопостачанні переважають контракти управління та моделі «під ключ», у транспорті – концесії та моделі з довгостроковою передачею активів. В енергетиці активно застосовуються концесійні угоди та моделі довгострокової оренди.

Кожна модель має свої переваги та обмеження, тому її вибір має базуватися на комплексному аналізі конкретних умов, цілей та ризиків. Важливо враховувати правову та інституційну базу, рівень фінансової спроможності, суспільну підтримку та інші фактори, що визначають успішність реалізації.

Висновки

Моделі державно-приватного партнерства відіграють ключову роль у процесі модернізації та розвитку сучасних інфраструктурних систем. Вони забезпечують залучення приватних інвестицій, сприяють підвищенню якості послуг, зменшують фінансове навантаження на державний сектор і стимулюють інноваційний розвиток. Водночас, їхня ефективність значною мірою залежить від правильного вибору моделі, яка враховує специфіку сектора, правове регулювання, рівень ризиків та суспільні очікування.

Для підвищення ефективності та стабільності функціонування систем ДПП необхідно удосконалювати правове регулювання, розробляти нові інструменти управління ризиками та стимулювати довгострокову участь приватних інвесторів. Важливо також здійснювати постійний моніторинг та оцінку застосовуваних моделей для їхнього удосконалення та адаптації до змінних умов.

Подальші розвідки з проблематики застосування моделей державно-приватного партнерства в Україні, на нашу думку, варто було б зосередити на порівняльному аналізі придатності таких моделей в умовах подальшого післявоєнного відновлення нашої держави.

Список використаних джерел

1. Вінник, О. М. *Форми та моделі державно-приватного партнерства*. Університетські наукові записки: часопис Хмельницького університету управління та права. 2011. Вип. 1. С. 159-169.

2. Підгаєць, С. Європейський досвід застосування моделей державно-приватного партнерства. Журнал європейської економіки. 2012. Т. 10. № 3. С. 291-305.
3. Світовий банк. Моделі державно-приватного партнерства URL: <https://ppp.worldbank.org/ppp-contract-types-and-terminology>
4. Good Practice in the Relationship between Local/Regional Authorities and the Private Sector (“Public-Private Partnerships (PPP)”). URL: <https://rm.coe.int/168074720b>
5. Mário Franco, Cristina Estevão. The role of tourism public-private partnerships in regional development: a conceptual model proposal. URL: http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1679-39512010000400003&script=sci_arttext