

Концессионные соглашения как драйвер экономического роста: зарубежный опыт и перспективы реализации в Приднестровье

Бондарь В.В., Босюк В.Н.

Статья посвящена исследованию концессионных соглашений как инструмента государственно-частного партнерства, способствующего привлечению частных инвестиций, развитию инфраструктуры и стимулированию экономического роста. Авторы анализируют зарубежный опыт реализации концессионных соглашений в различных сферах, таких как транспортная инфраструктура, энергетика, водоснабжение и здравоохранение, на примере стран, включая Бразилию, Великобританию, Индию, Южную Африку, Францию, Испанию, Турцию и Марокко. Особое внимание уделено правовому регулированию концессионных соглашений в России и Европейском Союзе, а также их роли в экономическом развитии стран СНГ, включая Россию и Казахстан.

В статье рассматриваются перспективы внедрения концессионных механизмов в Приднестровской Молдавской Республике (ПМР), особенно в ключевых отраслях, таких как транспортная инфраструктура, энергетика и жилищно-коммунальное хозяйство. Авторы выделяют основные проблемы, с которыми может столкнуться ПМР при внедрении концессионных соглашений, включая недостаточную развитость инфраструктуры, отсутствие опыта работы с концессионными проектами, а также политические и экономические риски. Для успешной реализации концессионных проектов в ПМР предлагается разработать четкую законодательную базу, создать специализированные институты и привлечь международных консультантов.

Статья подчеркивает, что концессионные соглашения могут стать важным инструментом для модернизации экономики и повышения качества жизни населения ПМР, однако для этого необходимо создать благоприятные условия для инвесторов и минимизировать риски, связанные с политической и экономической нестабильностью.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

Бондарь В.В., Босюк В.Н. Концессионные соглашения как драйвер экономического роста: зарубежный опыт и перспективы реализации в Приднестровье // Дискуссия. – 2025. – Вып. 134. – С. 122–128.

ГОСТ 7.1-2003

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Концессия, концессионное соглашение, государственно-частное партнерство, частные инвестиции, инфраструктура, экономический рост, Приднестровская Молдавская Республика (ПМР), транспортная инфраструктура, энергетика, здравоохранение, правовое регулирование, зарубежный опыт, инвестиционные риски, модернизация экономики.

DOI 10.46320/2077-7639-2025-01-134-122-128

Concession agreements as a driver of economic growth: foreign experience and prospects for implementation in Transnistria

Bondar V.V., Bosyuk V.N.

The article is devoted to the study of concession agreements as a tool of public-private partnership that facilitates the attraction of private investments, infrastructure development, and stimulation of economic growth. The authors analyze foreign experience in the implementation of concession agreements in various sectors, such as transport infrastructure, energy, water supply, and healthcare, using examples from countries including Brazil, the United Kingdom, India, South Africa, France, Spain, Turkey, and Morocco. Particular attention is paid to the legal regulation of concession agreements in Russia and the European Union, as well as their role in the economic development of CIS countries, including Russia and Kazakhstan.

The article explores the prospects for implementing concession mechanisms in the Pridnestrovian Moldavian Republic (PMR), especially in key sectors such as transport infrastructure, energy, and housing and communal services. The authors highlight the main challenges that PMR may face when introducing concession agreements, including underdeveloped infrastructure, lack of experience in working with concession projects, as well as political and economic risks. To successfully implement concession projects in PMR, it is proposed to develop a clear legal framework, establish specialized institutions, and involve international consultants.

The article emphasizes that concession agreements can become an important tool for modernizing the economy and improving the quality of life in PMR. However, to achieve this, it is necessary to create favorable conditions for investors and minimize risks associated with political and economic instability.

FOR CITATION

Bondar V.V., Bosyuk V.N. Concession agreements as a driver of economic growth: foreign experience and prospects for implementation in Transnistria. *Diskussiya [Discussion]*, 134, 122–128.

APA**KEYWORDS**

Concession, concession agreement, public-private partnership, private investments, infrastructure, economic growth, Pridnestrovian Moldavian Republic (PMR), transport infrastructure, energy, healthcare, legal regulation, foreign experience, investment risks, economic modernization.

ВВЕДЕНИЕ

Концессионные соглашения представляют собой важный механизм государственно-частного партнерства, который способствует привлечению инвестиций, развитию инфраструктуры и стимулированию экономического роста. В условиях глобализации и усиления конкуренции за инвестиционные ресурсы концессии становятся эффективным инструментом для решения задач модернизации экономики и повышения качества жизни населения.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Концессия – это форма государственно-частного партнерства (ГЧП), при которой государство передает частному партнеру право на использование государственного имущества или оказание услуг на определенный срок. В рамках концессионного соглашения частный инвестор берет на себя обязательства по строительству, реконструкции, управлению или эксплуатации объектов инфраструктуры, а государство гарантирует соблюдение условий соглашения и получение инвестором прибыли [10].

Концессионные соглашения часто применяются в таких сферах, как транспортная инфраструктура (строительство и эксплуатация дорог, мостов, аэропортов), энергетика (строительство электростанций, передача электроэнергии), водоснабжение и канализация, а также в социальной сфере (строительство школ, больниц, спортивных объектов) [5].

Например, в Бразилии концессионные соглашения активно используются для строительства и эксплуатации платных автодорог. Частные компании инвестируют в строительство дорог, а затем получают доход от взимания платы за проезд. Государство при этом сохраняет контроль над тарифами и качеством услуг [3]. В Великобритании концессионные соглашения применяются в сфере здравоохранения. Частные компании строят и управляют больницами, а государство оплачивает их услуги на основе долгосрочных контрактов. Это позволяет государству снизить нагрузку на бюджет и привлечь частные инвестиции в здравоохранение [11].

Правовое регулирование концессионных соглашений осуществляется на основе национального законодательства и международных договоров. В большинстве стран концессионная деятельность регулируется специальными законами, которые определяют порядок заключения, исполнения и прекращения концессионных соглашений [12].

Так, в России концессионные соглашения регулируются Федеральным законом «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ. Этот закон устанавливает порядок заключения концессионных соглашений, права и обязанности сторон, а также гарантии для инвесторов. Например, концессионер (частный инвестор) получает право на эксплуатацию объекта в течение определенного срока, а государство гарантирует соблюдение условий соглашения [12].

В Европейском Союзе концессионные соглашения регулируются Директивой ЕС 2014/23/EU, которая устанавливает общие правила для заключения концессионных соглашений в странах-членах ЕС. Директива направлена на обеспечение прозрачности и конкуренции при заключении концессионных соглашений, что способствует привлечению инвестиций и снижению коррупционных рисков [3].

Важным аспектом правового регулирования концессий является защита прав инвесторов. Государство должно гарантировать, что условия соглашения будут соблюдаться, а инвестор получит возможность окупить свои вложения и получить прибыль. Для этого в законодательстве многих стран предусмотрены механизмы защиты инвестиций, такие как стабилизационные оговорки, гарантии возврата инвестиций и арбитражные процедуры для разрешения споров [10].

Концессионные соглашения играют ключевую роль в привлечении частных инвестиций в инфраструктурные проекты, что способствует экономическому росту и повышению конкурентоспособности страны. Они позволяют государству использовать ресурсы частного сектора для реализации крупных проектов, которые требуют значительных капиталовложений и профессионального управления [5].

Например, в Индии концессионные соглашения активно используются для развития транспортной инфраструктуры, в частности, проект строительства аэропорта Дели был реализован на условиях концессии. Частный инвестор взял на себя обязательства по строительству и эксплуатации аэропорта, а государство предоставило земельный участок и обеспечило правовую поддержку проекта. В результате был построен современный аэропорт, который стал важным транспортным узлом и способствовал экономическому развитию региона [3].

В Южной Африке концессионные соглашения применяются для развития энергетической инфраструктуры. Частные компании инвестируют

в строительство электростанций, работающих на возобновляемых источниках энергии, а государство гарантирует покупку электроэнергии по установленным тарифам. Это позволяет привлечь частные инвестиции в энергетику и снизить зависимость страны от ископаемых источников энергии [5].

Роль концессий в экономическом развитии также заключается в создании новых рабочих мест и стимулировании смежных отраслей экономики. Например, строительство нового аэропорта или дороги создает спрос на строительные материалы, оборудование и услуги, что способствует развитию местной промышленности и сферы услуг [6].

Кроме того, концессии способствуют повышению качества услуг и инфраструктуры. Частные компании, как правило, более эффективно управляют объектами инфраструктуры, чем государственные предприятия, что приводит к снижению издержек и повышению качества услуг для населения [5].

В Европе концессионные соглашения широко применяются в различных сферах, включая транспортную инфраструктуру, энергетику, водоснабжение и здравоохранение. Европейские страны имеют богатый опыт использования концессий для привлечения частных инвестиций в инфраструктурные проекты, что способствует экономическому развитию и повышению качества предоставляемых услуг [3].

Одним из наиболее успешных примеров использования концессионных соглашений в Европе является строительство и эксплуатация платных автодорог во Франции и Испании. Во Франции концессионные соглашения применяются с 1950-х годов, и сегодня большая часть автомагистралей в стране управляет частными компаниями. Частные инвесторы финансируют строительство дорог, а затем получают доход от взимания платы за проезд. Государство при этом устанавливает тарифы и контролирует качество дорожного покрытия [3].

В Испании концессионные соглашения также активно используются для строительства платных автодорог. Например, проект строительства автомагистрали AP-7, соединяющей Барселону и Валенсию, был реализован на условиях концессии. Частная компания инвестировала в строительство дороги, а затем получала доход от платы за проезд. Этот проект способствовал развитию транспортной инфраструктуры и стимулировал экономический рост в регионе [3].

В Великобритании концессионные соглашения применяются в сфере водоснабжения и канализации. Частные компании управляют водопроводными сетями и очистными сооружениями, а государство регулирует тарифы и контролирует качество услуг. Например, компания Thames Water, которая обеспечивает водоснабжение Лондона, работает на условиях концессии. Этот подход позволил привлечь значительные частные инвестиции в модернизацию водопроводных сетей и повысить качество услуг для населения [11].

Одним из ярких примеров успешного концессионного проекта является строительство аэропорта Стамбула в Турции. Этот проект был реализован на условиях концессии, при которой частный инвестор взял на себя обязательства по строительству и эксплуатации аэропорта, а государство предоставило земельный участок и обеспечило правовую поддержку. Аэропорт Стамбула стал одним из крупнейших аэропортов в мире и важным транспортным узлом, способствующим экономическому развитию региона [3].

В Марокко концессионные соглашения используются для развития возобновляемой энергетики. Одним из успешных проектов является строительство солнечной электростанции Noor Ouarzazate, которая была реализована на условиях концессии. Частные компании инвестировали в строительство электростанции, а государство гарантировало покупку электроэнергии по установленным тарифам. Этот проект способствовал развитию возобновляемой энергетики в стране и снижению зависимости от ископаемых источников энергии [5].

Страны Содружества Независимых Государств (СНГ) также активно развивают концессионные механизмы, используя их для реализации инфраструктурных проектов в различных сферах [6].

В России концессионные соглашения применяются в таких сферах, как транспортная инфраструктура, ЖКХ и энергетика. Одним из успешных примеров является проект строительства Западного скоростного диаметра (ЗСД) в Санкт-Петербурге. ЗСД – это платная автомагистраль, которая была построена на условиях концессии. Частный инвестор финансировал строительство дороги, а затем получил право на взимание платы за проезд. Проект способствовал улучшению транспортной инфраструктуры города и снижению загруженности дорог [12].

В Казахстане концессионные соглашения активно используются для строительства и модер-

низации объектов социальной инфраструктуры, таких как школы и больницы. Например, в рамках концессионного соглашения была построена новая школа в городе Нур-Султан. Частный инвестор взял на себя обязательства по строительству и оснащению школы, а государство предоставило земельный участок и гарантировало оплату услуг. Этот проект позволил улучшить условия обучения для детей и снизить нагрузку на бюджет [6].

Приднестровская Молдавская Республика (ПМР) обладает значительным потенциалом для внедрения концессионных механизмов, особенно в ключевых отраслях, таких как транспортная инфраструктура, энергетика и жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ). Эти сферы являются критически важными для экономического развития региона, но требуют значительных инвестиций, которые государственный бюджет не всегда может обеспечить [2], [4].

Одной из приоритетных областей для внедрения концессий в ПМР может стать развитие транспортной инфраструктуры. Например, строительство и модернизация автомобильных дорог, мостов и железнодорожных путей могут быть реализованы на условиях концессии. Частные инвесторы могли бы взять на себя обязательства по строительству и эксплуатации объектов, а государство – гарантировать возврат инвестиций через механизмы платных дорог или долгосрочных контрактов. Это позволило бы улучшить транспортную связность региона и стимулировать экономическую активность [4].

Энергетический сектор ПМР также имеет потенциал для привлечения частных инвестиций через концессионные соглашения. Например, строительство новых электростанций, работающих на возобновляемых источниках энергии, или модернизация существующих энергетических объектов могут быть реализованы на условиях концессии. Частные компании могли бы инвестировать в строительство и эксплуатацию объектов, а государство – гарантировать покупку электроэнергии по установленным тарифам. Это способствовало бы снижению зависимости от импорта энергии и повышению энергетической безопасности региона [4].

Одной из перспективных областей для внедрения концессионных соглашений в ПМР является здравоохранение. В регионе есть практически законченные, но не введенные в эксплуатацию по тем или иным причинам объекты, которые можно перепрофилировать в медицинские учреждения. Государство может использовать эти

объекты в качестве своего взноса в концессионное соглашение, передав их частному инвестору для завершения строительства и последующей эксплуатации [11].

Например, проект строительства и управления больницей Queen Elizabeth Hospital в Бирмингеме был реализован на условиях концессии. Частный инвестор взял на себя обязательства по строительству и эксплуатации больницы, а государство гарантировало оплату услуг в течение 30 лет [11]. В Великобритании концессионные соглашения активно применяются в сфере здравоохранения. Частные компании строят и управляют больницами, а государство оплачивает их услуги на основе долгосрочных контрактов.

В ПМР подобный подход может быть применен к медицинским учреждениям, которые уже построены, но не введены в эксплуатацию. Государство может передать эти объекты частному инвестору, который завершит строительство и начнет управление учреждением. Взамен государство будет оплачивать услуги больницы на основе долгосрочного контракта, что позволит снизить нагрузку на бюджет и улучшить качество медицинских услуг для населения [11].

Адаптация зарубежного опыта реализации концессионных соглашений в ПМР требует учета специфики местной экономики и правовой системы. Важным шагом может стать разработка законодательной базы, регулирующей концессионную деятельность, а также создание специализированных институтов, ответственных за реализацию концессионных проектов [4].

Для успешного внедрения концессионных механизмов в ПМР необходимо разработать и принять законодательные акты, регулирующие порядок заключения, исполнения и прекращения концессионных соглашений. В качестве примера можно рассмотреть опыт Польши, где концессионная деятельность регулируется Законом «О государственно-частном партнерстве». Этот закон устанавливает четкие правила для инвесторов и гарантирует защиту их прав, что способствует привлечению частного капитала в инфраструктурные проекты [4].

Для эффективного управления концессионными проектами в ПМР может быть создан специализированный орган, ответственный за координацию и контроль за реализацией концессий. Например, в Казахстане таким органом является АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства», который занимается разработкой и реализацией концессионных проектов.

Подобный институт в ПМР мог бы способствовать привлечению инвесторов и обеспечению прозрачности процедур [6].

Среди основных проблем, с которыми может столкнуться ПМР при внедрении концессионных соглашений, можно выделить следующие:

1. Недостаточная развитость инфраструктуры, которая может затруднить реализацию крупных концессионных проектов. Например, строительство новых дорог или энергетических объектов может потребовать значительных инвестиций в сопутствующую инфраструктуру, такую как линии электропередач или системы водоснабжения. Это увеличивает стоимость проектов и может отпугнуть потенциальных инвесторов [4].

2. Отсутствие опыта работы с концессионными проектами. ПМР имеет ограниченный опыт работы с концессионными соглашениями, что может привести к ошибкам на этапе разработки и реализации проектов. Для решения этой проблемы можно привлечь международных консультантов и экспертов, которые помогут разработать эффективные модели концессий и обеспечить их успешную реализацию [4].

3. Политические и экономические риски. Политическая нестабильность и экономические риски могут стать серьезным препятствием для привлечения частных инвестиций в ПМР. Инвесторы могут опасаться изменения законодательства или ухудшения экономической ситуации, что может привести к снижению доходности проектов. Для минимизации этих рисков необходимо обеспечить стабильность правовой базы и предоставить гарантии защиты инвестиций [4].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Зарубежный опыт реализации концессионных соглашений демонстрирует их высокую эффективность в привлечении частных инвестиций и реализации крупных инфраструктурных проектов. Европейские модели концессий, такие как платные автодороги во Франции и Испании, строительство аэропорта Стамбула и солнечной электростанции в Марокко, а также опыт стран СНГ, включая Россию и Казахстан, показывают, что концессии могут быть успешно адаптированы к различным экономическим и правовым условиям, и подтверждают потенциал концессионных соглашений для стимулирования экономического роста и улучшения качества инфраструктуры.

Концессионные соглашения представляют собой перспективный инструмент для привлечения инвестиций и стимулирования экономического роста в Приднестровской Молдавской Республике. Внедрение зарубежного опыта в ПМР потребует комплексного подхода, учитывающего национальные особенности и правовые реалии. Успешная реализация концессионных проектов может стать важным шагом на пути к модернизации экономики и повышению качества жизни населения. Однако для этого необходимо создать благоприятные условия для инвесторов, разработать четкую законодательную базу и минимизировать риски, связанные с политической и экономической нестабильностью. Особое внимание следует уделить здравоохранению, где концессионные соглашения могут стать эффективным инструментом для завершения строительства и ввода в эксплуатацию медицинских учреждений.

Список литературы

1. Баженов, А. Ю. Информационные технологии как объекты концессионного соглашения // Государственная служба. – 2024. – Т. 26, № 3 (149). – С. 17–23. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnye-tehnologii-kak-obekty-kontsessionnogo-soglasheniya> (дата обращения: 12.03.2025).
2. Босюк, В. Н., Тазова, В. Ю. Реформирование концептуальных подходов к проектированию бюджета // Финансовый бизнес. – 2023. – № 1 (235). – С. 111–114.
3. Горячий, С. А. Зарубежный опыт концессионных практик (исторический анализ концессионных соглашений) // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В. Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. – 2023. – № 2 (86). – С. 70–75. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-kontsessionnyh-praktik-istoricheskiy-analiz-kontsessionnyh-soglasheniy> (дата обращения: 12.03.2025).
4. Залевская, Т. Д. Проблемы и перспективы института государственно-частного партнерства (на примере сельского хозяйства Приднестровской Молдавской Республики): канд. наук: 22.00.08 / Залевская Татьяна Дмитриевна; [Место защиты: ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов»]. – М., 2020. – 21 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dissertcat.com/content/problemy-i-perspektivnye-instituta-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-na-primerе-selskogo> (дата обращения: 12.03.2025).
5. Зельдинер, А. Г., Осипов, В. С. Концессии как драйвер управления процессом привлечения частных инвестиций в инфраструктурные проекты // Проблемы теории и практики управления. – 2019. – № 8. – С. 65–73.
6. Костровец, Л. Б., Жейнова, М. Н. Мировой и отечественный опыт стран в аспекте реализации механизмов государственно-частного партнерства // Менеджер. – 2020. – № 3. – С. 4–17. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://donampa.ru/images/document/2021/932020.pdf#page=6> (дата обращения: 12.03.2025).
7. Мамаев, А. Е. Государственно-частное партнерство – драйвер развития цифровой экономики // Актуальные проблемы экономики современной России. – Йошкар-Ола: Марийский

- государственный университет, 2020. – С. 108–110.
8. Сафонова, С. Э., Чеховская, С. А. Возникновение концессионных соглашений, применение, основные проблемы и сложности // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2016. – № 2 (4). – С. 80–84. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozniknovenie-kontsessionnyh-soglasheniy-primenenie-osnovnye-problemy-i-slozhnosti> (дата обращения: 13.03.2025).
 9. Трач, Д. М., Кравченко, П. А., Луговая, Н. Г. Государственно-частное партнерство как инструмент развития агропромышленного комплекса // Инновации в науке. – 2017. – № 8 (69). – С. 26–29. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-kak-instrument-razvitiya-agropromyshlennogo-kompleksa> (дата обращения: 13.03.2025).
 10. Холодкова, Ю. С. Понятие и правовая природа концессионных соглашений // Вестник Томского государственного уни-
 - верситета. – 2016. – № 405. – С. 184–189. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatiye-i-pravovaya-priroda-kontsessionnyh-soglasheniy> (дата обращения: 13.03.2025).
 11. Щербинина, И. А., Флоря, Е. Ю. Государственно-частное партнерство в здравоохранении Приднестровской Молдавской Республики // Развитие регионов как фактор укрепления единства и целостности государства: Педагогика: Экономика: Инженерия. Информационные технологии: сборник статей. – 2017. – № 7. – С. 124–125. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://surl.gd/fvajky> (дата обращения: 13.03.2025).
 12. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ [Электронный ресурс]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/ (дата обращения: 14.03.2025).

References

1. Bazhenov, A. Y. Information technologies as objects of the concession agreement /A. Y. Bazhenov // Public Service. – 2024. – Volume 26, № 3 (149). – Pp. 17-23. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnye-tehnologii-kak-obekty-kontsessionnogo-soglasheniya> (access date: 03/12/2025).
2. Bosyuk, V. N., Tazova, V. Y. Reforming conceptual approaches to budgeting // Financial business. – 2023. – № 1 (235). – Pp. 111-114.
3. Goryachy, S. A. Foreign experience of concession practices (historical analysis of concession agreements) // Scientific notes of the St. Petersburg branch of the Russian Customs Academy named after V. B. Bobkov. – 2023. – № 2 (86). – Pp. 70-75. – Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-optyr-kontsessionnyh-praktik-istoricheskiy-analiz-kontsessionnyh-soglasheniy> (access date: 12.03.2025).
4. Zalevskaia, T. D. Problems and prospects of the Institute of Public-Private Partnership (on the example of agriculture of the Pridnestrovian Moldavian Republic): dis.... candidate of Pedagogical Sciences: 22.00.08 / Zalevskaia Tatyana Dmitrievna; [Place of defense: FGAOU HE "Peoples' Friendship University of Russia"]. Moscow, 2020. – 21 p. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.disscat.com/content/problemy-i-perspektivy-instituta-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-na-primere-selskogo> (access date: 12.03.2025).
5. Zeldner, A. G., Osipov, V. S. Concessions as a factor in managing the process of attracting private investment in infrastructure projects // Problems of management theory and practice. – 2019. – № 8. – Pp. 65-73.
6. Kostrovets, L. B., Zheinova, M. N. The world and domestic experience of countries in the aspect of implementing public-private partnership mechanisms // Manager. – 2020. – № 3. – Pp. 4-17. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://donampa.ru/images/document/2021/932020.pdf#page=6> (access date: 12.03.2025).
7. Mamaev, A. E. Public-private partnership as a driver of the development of the digital economy /A. E. Mamaev // Actual problems of the economy of modern Russia. – Yoshkar-Ola: Mari State University, 2020. – Pp. 108-110.
8. Safranova, S. E., Chekhovskaya, S. A. The emergence of concession agreements, application, main problems and difficulties // Business education in the knowledge economy. – 2016. – № 2 (4). – Pp. 80-84. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozniknovenie-kontsessionnyh-soglasheniy-primenenie-osnovnye-problemy-i-slozhnosti> (access date: 13.03.2025).
9. Trach, D. M., Kravchenko, P. A., Lugovaya, N. G. Public-private partnership as a tool for the development of the agro-industrial complex // Innovations in science. – 2017. – № 8 (69). – Pp. 26-29. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-kak-instrument-razvitiya-agropromyshlennogo-kompleksa> (access date: 13.03.2025).
10. Kholodkova, Yu. S. The concept and legal nature of concession agreements / Yu. S. Kholodkova // Bulletin of Tomsk State University. – 2016. – № 405. – Pp. 184-189. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatiye-i-pravovaya-priroda-kontsessionnyh-soglasheniy> (access date: 13.03.2025).
11. Shcherbinina, I. A., Florya, E. Y. Public-private partnership in healthcare of the Pridnestrovian Moldavian Republic // Regional development as a factor in strengthening the unity and integrity of the State: Pedagogy: Economics: Engineering. Information technology: a collection of articles. – 2017. – № 7. – Pp. 124-125. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://surl.gd/fvajky> (access date: 13.03.2025).
12. Federal Law № 115-FZ of 07.21.2005 "On Concession Agreements" [Electronic resource]. – [Electronic resource]. – Access mode: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/ (access date: 03/14/2025).

Информация об авторах:

Бондарь В.В., проректор по международным связям Приднестровского государственного университета им. Т. Г. Шевченко (г. Тирасполь, Приднестровская Молдавская Республика).

Босюк В.Н., доктор экономических наук, профессор кафедры бизнес-информатики и математических методов в экономике Приднестровского государственного университета им. Т. Г. Шевченко (г. Тирасполь, Приднестровская Молдавская Республика).

Information about the authors

Bondar V.V., Vice-rector for International Relations of T. G. Shevchenko Pridnestrovian State University (Tiraspol, Pridnestrovian Moldavian Republic).

Bosyuk V.N., Doctor of Economics, Professor of the Department of Business Informatics and Mathematical Methods in Economics, T. G. Shevchenko Pridnestrovian State University (Tiraspol, Pridnestrovian Moldavian Republic).