

УДК 330.322:334.726:338.24(477)

DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.206.133-138>**Рибчук А.В.**

доктор економічних наук

Дрогобицький державний педагогічний університет ім. І. Франка

Rybchuk Anatoliy

Dr. of Economic Sc.

Ivan Franko Drohobych State Pedagogical University

<https://orcid.org/0000-0002-0377-7881>**Яхимець Ю.М.**

Дрогобицький державний педагогічний університет ім. І. Франка

Yakhymets Yuriy

Ivan Franko Drohobych State Pedagogical University

<https://orcid.org/0009-0005-5649-1472>

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ІНСТРУМЕНТАМИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ НАЦІОНАЛЬНИХ ПРОЄКТІВ

Метою статті є обґрунтування теоретичних і прикладних засад формування інтегрованого інвестиційного клімату інструментами публічно-приватного партнерства (ППП) у процесі реалізації стратегічних національних проєктів. Актуальність дослідження зумовлена потребою пошуку ефективних механізмів залучення приватних інвестицій в умовах обмежених фінансових ресурсів держави. У статті визначено ключові інституційні, фінансові та організаційні інструменти PPP, окреслено напрями їхнього застосування для забезпечення синергії між державним і приватним секторами. Результати дослідження доводять, що використання PPP сприяє підвищенню інвестиційної привабливості, мінімізації ризиків та реалізації проєктів. Практична цінність роботи полягає у формуванні рекомендацій для державних органів та інвесторів щодо оптимізації моделей PPP з метою створення сприятливого інтегрованого інвестиційного середовища.

Ключові слова: інвестиційний клімат, публічно-приватне партнерство (ППП), стратегічні національні проєкти, інституційні інструменти, фінансові ресурси, інвестиційна привабливість, синергія держави та бізнесу.

FORMATION OF AN INTEGRATED INVESTMENT CLIMATE USING PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP INSTRUMENTS IN THE PROCESS OF IMPLEMENTATION OF STRATEGIC NATIONAL

The purpose of the article is to substantiate the theoretical and applied principles of forming an integrated investment climate using public-private partnership (PPP) instruments in the process of implementing strategic national projects. The relevance of the study is determined by the need to find effective mechanisms for accumulating financial resources and attracting private capital to areas of public importance in the context of increasing global competition and limited budgetary capabilities of the state. It is shown that traditional investment incentive instruments, in particular tax breaks, subsidies or direct state injections, do not always provide the expected long-term effect. Instead, public-private partnership mechanisms create unique conditions for a synergistic combination of the interests of the state and business. This approach helps reduce institutional and financial risks, increases the predictability of results and ensures a more balanced distribution of responsibility between all participants in the process. The article systematizes the key institutional, financial and organizational PPP instruments, including concession agreements, project bonds, special investment funds, risk guarantee and insurance mechanisms. The directions of their application in strategic areas are revealed - infrastructure, energy, transport, digital economy, which allows to ensure long-term sustainability of investment processes. The results of the study confirm that the active use of PPPs contributes to increasing the investment attractiveness of the country, stimulates the modernization of the economy. The practical value of the article lies in the development of a set of recommendations for state bodies and investors on optimizing partnership models, forming transparent interaction procedures, improving the regulatory framework and developing institutional infrastructure. The

proposed approaches can become the basis for creating a favorable integrated investment environment, which will not only ensure the implementation of strategic projects, but also contribute to the long-term competitiveness of the national economy.

Keywords: investment climate, public-private partnership (PPP), strategic national projects, institutional instruments, financial resources, investment attractiveness, synergy between the state and business.

JEL classification: H54, L32, O22, R42.

Постановка проблеми. Процес формування інтегрованого інвестиційного клімату в умовах глобалізації та обмеженості фінансових ресурсів держави зумовлює пошук ефективних механізмів реалізації стратегічно важливих інвестиційних проектів набуває особливої актуальності. Традиційні моделі бюджетного фінансування не завжди здатні забезпечити належний рівень інвестицій, що зумовлює потребу у пошуку альтернативних інституційних рішень. Публічно-приватне партнерство (ППП) постає як один із ключових інструментів, що дозволяє гармонійно поєднувати можливості держави та приватного сектору задля досягнення суспільно значимих цілей. Такий формат взаємодії не лише знижує навантаження на державний бюджет, але й створює умови для залучення передових управлінських практик, інноваційних технологій та гнучких методів господарювання, характерних для бізнес-середовища. У результаті, публічно-приватне партнерство стає не лише механізмом залучення інвестицій, але й стратегічним інструментом розвитку національної економіки, який поєднує економічну вигоду з соціальною відповідальністю. Саме в цьому полягає його ключова цінність для держави та суспільства у XXI столітті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками проблеми дослідження процесів публічно-приватного партнерства при реалізації національних стратегічно важливих інвестиційних проектів знаходяться у полі зору значного співтовариства українських вчених. Так, Т. Чернецька стверджує, що «Одним з раціональних напрямів і дієвим на практиці стратегічним інструментом, здатним залучити необхідні інвестиції для прискорення процесу відбудови та модернізації критично важливих секторів економіки, об'єктивно розглядається державно-приватне партнерство [11, с. 295].

О. Гавриш, Б. Юхнов, А. Сурай зазначають, що «Запровадження нових концептуальних підходів значно розширює доступність, масштаби та сфери застосування ДПП за рахунок нових об'єктів житлової нерухомості, транспортної та соціальної інфраструктури» [3].

В. Косицька акцентує увагу на тому, що «Публічно-приватне партнерство є одним з вагомих напрямів діяльності державних органів влади щодо розбудови регіональної інфраструктури, шляхом залучення більшого обсягу інвестиційних ресурсів [6, с. 276].

І. Нечаєва та Д. Рощина, вивчаючи досвід Великобританії у сфері державно-приватного партнерства доводять, що «Фінансовий механізм включає в себе форми і способи організації фінансових відносин, в тому числі фінансове управління та управління ризиками проектів ДПП» [9].

О. Бугров, О. Бугрова та І. Лук'ячук

підкреслюють, що «ДПП часто впроваджують інноваційні фінансові моделі, які можуть покращити результати проектів завдяки удосконаленню інтеграції осіб з різними профілями ризиків [1, с. 114].

Попри те, що PPP визначається як ефективний інструмент поєднання інтересів держави та бізнесу, у більшості публікацій не розкрито конкретних механізмів його практичної імплементації, умов успішної реалізації та подолання бар'єрів, які стримують його розвиток.

Метою статті є дослідження процесу формування інтегрованого інвестиційного клімату інструментами публічно-приватного партнерства.

Виклад основних результатів дослідження. Публічно-приватне партнерство (ППП) – це не лише договірна форма взаємодії між державними органами та приватними компаніями, а й цілісна модель інституційного співробітництва, що вибудовується на довгостроковій основі. Воно спрямоване на створення, модернізацію та ефективне використання суспільно значимих активів, а також надання якісних публічних послуг із чітким визначенням балансу інтересів усіх сторін [3]. У межах PPP особлива увага приділяється справедливому розподілу ризиків та відповідальності, а також формуванню системи винагороди, яка безпосередньо залежить від досягнутих результатів і ефективності управління проектом.

Ключовими характеристиками PPP виступають [12, с. 111]:

- довгостроковість – партнерство укладається на період, достатній для реалізації масштабних інфраструктурних чи соціально значущих проектів, що потребують тривалих інвестицій та стабільності;
- інтеграція усіх фаз життєвого циклу проекту – від етапу концептуального проектування, технічного обґрунтування та будівництва до фінансування, експлуатації та технічного обслуговування об'єкта;
- платежі, засновані на принципі доступності або доходах від користувачів – винагорода приватного партнера може здійснюватися як у формі бюджетних виплат за надані послуги, так і через механізми прямого отримання доходів від користувачів інфраструктури чи сервісів;
- контрактно закріплений розподіл ризиків – визначення меж відповідальності кожної зі сторін, що дозволяє мінімізувати фінансові та операційні загрози, забезпечуючи водночас стабільність і передбачуваність реалізації проекту.

Тобто, PPP можна розглядати як ефективний інструмент мобілізації ресурсів, інновацій та управлінських компетенцій приватного сектору для вирішення суспільно важливих завдань, які держава самостійно не завжди здатна реалізувати у належні строки та з

необхідним рівнем якості. Завдяки багатогранному інструментарію PPP можливо забезпечити не лише модернізацію інфраструктури, але й підвищення ефективності використання наявних активів, оптимізацію управління ризиками та формування довгострокових партнерських відносин між владою і бізнесом.

Особливе значення такі проекти мають у сферах енергетики, транспорту, медицини, освіти, житлово-комунального господарства, цифрової трансформації та екологічної безпеки (табл. 1), які визначають якість життя населення та формують основу сталого розвитку [2, с. 69].

Таблиця 1

Базові моделі PPP і сфери застосування

Модель	Опис	Джерело платежів	Типові сфери	Коли доцільно застосовувати
Service/Management contract	Приватний оператор управляє послугою/об'єктом за фіксовану винагороду	Бюджет	Вода, санітарія, лікарні	Швидке підвищення операційної ефективності
Lease/Affermage	Оренда активу з операційним ризиком на приватній стороні	Доходи користувачів	Вода, транспорт	Наявні активи з потенціалом оптимізації
DB/DBM/DBO	Проектування-будівництво (з обмеженим опер. компонентом)	Бюджет/змішано	Дороги, мости	Прискорення будівництва
DBF/DBFO	Проектування-будівництво-фінансування-експлуатація	Платежі доступності	Дороги, лікарні, школи	Перенесення ризиків вартості життєвого циклу
BOT/BOO/ВТО	Будівництво-експлуатація-передача/володіння	Доходи користувачів	Порти, аеропорти, енергетика	Комерційно окупні активи
Концесія	Приватний партнер інвестує та експлуатує актив, з правом збору платежів	Користувачі/змішано	Транспорт, порти, ТКО	Коли є попит і регуляторна визначеність

Джерело: сформовано авторами

Публічно-приватне партнерство охоплює широкую палітру організаційно-правових та фінансово-економічних механізмів, які можуть відрізнятися за формою взаємодії партнерів, тривалістю співпраці, ступенем розподілу ризиків та характером створюваних активів. Для систематизації цих механізмів доцільно застосовувати таксономію інструментів PPP, яка дозволяє впорядкувати їх за певними критеріями та забезпечити аналітичну базу для вибору оптимальної моделі у конкретних умовах [7, с. 17].

Інституційні схеми PPP охоплюють різні організаційно-правові моделі взаємодії публічного та приватного секторів, що визначають спосіб розподілу відповідальності, ризиків, а також управління активами й послугами. Серед найпоширеніших підходів виділяють такі [8]:

1. Contracting out (без створення спеціальної проектної компанії – SPV). У цій моделі держава (публічний партнер) укладає договір безпосередньо з приватним партнером, делегуючи йому окремі функції – наприклад, експлуатацію, утримання або управління інфраструктурним об'єктом. При цьому юридична та фінансова структура проекту не ускладнюється створенням окремої компанії. Цей варіант підходить для відносно невеликих проектів або таких, що не потребують значних капіталовкладень. Перевагами є простота організації та швидкість запуску, недоліками – обмежені можливості залучення додаткових інвесторів і складність розподілу ризиків.

2. SPV модель (створення проектної компанії з обмеженою відповідальністю). Найбільш поширена форма PPP, при якій для реалізації конкретного інвестиційного проекту створюється спеціальна проектна

компанія (Special Purpose Vehicle, SPV). Вона виступає юридично самостійною особою, що акумулює інвестиції, укладає контракти, здійснює будівництво та експлуатацію об'єкта, а також забезпечує обслуговування боргових зобов'язань. Обмежена відповідальність дозволяє мінімізувати ризики для інвесторів і чітко відокремити фінансові потоки конкретного проекту від загальної діяльності компаній-засновників. Ця модель забезпечує прозорість та підвищує інвестиційну привабливість, але потребує більшого часу й ресурсів на підготовку.

3. Institutional PPP (створення спільного підприємства з участю держави). У цій схемі публічний і приватний партнери засновують спільне підприємство, яке функціонує на правах господарюючого суб'єкта. Держава може брати участь у статутному капіталі, надавати активи (земельні ділянки, майнові комплекси), а приватний сектор – інвестиції, технології, управлінський досвід. Така модель особливо актуальна у сферах, де держава зацікавлена у збереженні стратегічного впливу (наприклад, енергетика, транспорт, комунальна інфраструктура). Її перевагою є гнучкість і можливість довгострокового партнерства, а викликами – складність управління спільною структурою та потенційні конфлікти інтересів між сторонами. Тому вибір інституційної схеми PPP залежить від масштабів і специфіки проекту, рівня ризиків, що їх готові брати на себе партнери, а також від стратегічних інтересів держави.

Ефективна екосистема публічно-приватного партнерства (PPP) передбачає наявність комплексного правового, інституційного та методологічного забезпечення, яке створює сприятливі умови для залучення приватних інвестицій у суспільно значимі проекти. Її

складові мають системний і взаємопов'язаний характер. Спеціальний закон про ППП і концесії формує чітке нормативно-правове поле та забезпечує правову визначеність, прозорість процедур та захист інтересів сторін. В Україні таким базовим актом є Закон України «Про публічно-приватне партнерство» № 2404-VI від 1 липня 2010 року (зі змінами), який визначає правові та організаційні засади співробітництва держави і приватного сектору [4]. Для окремого інструменту ППП – концесії – діє Закон України «Про концесію» № 155-IX від 3 жовтня 2019 року [5], що встановлює порядок ініціювання, підготовки та реалізації концесійних проєктів, механізми відбору концесіонерів та особливості укладання договорів. Законодавча база регламентує форми співпраці, механізми розподілу ризиків, процедури відбору приватних партнерів і порядок укладання контрактів.

Фінансові інструменти та фінансова підтримка є ключовими елементами життєздатності будь-якого проєкту у форматі публічно-приватного партнерства (ППП). Ефективна комбінація джерел фінансування та механізмів державної підтримки дозволяє збалансувати ризики між партнерами, зменшити вартість капіталу та підвищити інвестиційну привабливість проєкту. До джерел фінансування відносяться [11, с. 295]:

1. Власний капітал (*sponsor equity, subordinated instruments*). Капітал, внесений приватними спонсорами, є базою для формування проєктної компанії (SPV) і демонструє готовність інвесторів розділити ризики проєкту. Використання субординованих інструментів (наприклад, акціонерних внесків, які мають нижчий пріоритет у погашенні порівняно з боргом) підвищує довіру кредиторів і сприяє мобілізації додаткового боргового фінансування.

2. Боргові інструменти. *Банківські кредити* залишаються традиційним джерелом фінансування, особливо на ранніх етапах розвитку ринку ППП. *Проектні облігації* дозволяють мобілізувати довгостроковий капітал на відкритих ринках, що особливо актуально для інфраструктурних проєктів із прогнозованими грошовими потоками. *Кредитні лінії міжнародних і європейських фінансових організацій (МФО/ЄФО)* (ЄБРР, ЄІБ, ІФС та ін.) забезпечують не лише фінансову, а й технічну підтримку та підвищують довіру приватних інвесторів. *Синдіковані кредити* дозволяють розподілити ризики між кількома банками, що робить великі проєкти більш здійсненними.

3. Гібридні інструменти. Такі інструменти, як *мецанінне фінансування (mezzanine)* або *конвертовані облігації*, поєднують характеристики боргу та власного капіталу. Вони дозволяють забезпечити гнучкість фінансування, зменшити навантаження на грошові потоки у початкові періоди реалізації проєкту та підвищують його стійкість.

Державна підтримка реалізується через наступні інструменти: VGF (*Viability Gap Funding* — фінансування для обґрунтування життєздатності). Це інструмент, який передбачає надання капітального гранту або цільового внеску на етапі будівництва. Його метою є ліквідація фінансового розриву у випадках, коли

проєкт є соціально необхідним, але недостатньо привабливим для приватного бізнесу [10, с. 135]. Фінансування VGF, як правило, надається на умовах досягнення певних техніко-економічних або якісних показників. Платежі за доступність (*availability payments*). Це механізм довгострокових бюджетних виплат приватному партнеру за фактичне забезпечення доступності й належної якості інфраструктурного активу чи послуги. Таким чином, приватний партнер отримує стабільний дохід незалежно від рівня кінцевого попиту, що дозволяє мінімізувати комерційні ризики.

При реалізації інвестиційних проєктів держава може надавати різні види гарантій: *кредитні* (покриття ризику неплатежів з боку держави або місцевих органів влади), *політичного ризику* (захист від змін у законодавстві чи недобросовісних дій регуляторів), *мінімального доходу або обсягу трафіку* (що особливо актуально для транспортних концесій), *валютні гарантії* (компенсація ризику девальвації чи валютних коливань).

Крім того, важливою є наявність прозорої методики розрахунку *termination payments* (компенсацій у разі дострокового розірвання договору) [6, с. 277].

Податкові стимули можуть включати *прискорену амортизацію основних засобів, звільнення від ввізного мита на обладнання, податкові кредити чи канікули*. При цьому їх застосування повинно відповідати принципам державної допомоги та вимогам конкурентного законодавства, щоб уникнути викривлення ринку. Комбінація приватних фінансових інструментів [9] та механізмів державної підтримки створює гнучку систему фінансування, що дозволяє залучати інвестиції навіть у складні та довгострокові інфраструктурні проєкти.

Водночас застосування інструментів ППП супроводжується певними ризиками, які потребують ретельного врахування на етапах планування та реалізації [1, с. 114]:

- високі вимоги до правового та інституційного забезпечення – ефективне функціонування ППП неможливе без стабільної нормативно-правової бази, чітких процедур підготовки та відбору проєктів, наявності компетентних органів і професійних кадрів, здатних забезпечити прозорість та контроль;

- ризик нерівного розподілу вигод між державою та бізнесом — у разі недостатньо збалансованих контрактів існує ймовірність того, що приватний партнер отримає надмірні прибутки, тоді як суспільство не відчує належних переваг, що підкреслює важливість якісного фінансово-економічного аналізу та використання методики «*value for money*»;

- фінансові та макроекономічні ризики – коливання валютних курсів, інфляційні процеси, нестабільність банківського сектору чи державних фінансів можуть негативно вплинути на виконання зобов'язань і економічну ефективність проєкту;

- можливість корупційних зловживань – складність проєктів та значні обсяги інвестицій створюють ризик прийняття рішень в інтересах окремих учасників, а не суспільства, що потребує дієвих механізмів

громадського контролю, незалежного аудиту та підвищеності;

- соціальні та екологічні виклики – реалізація окремих проєктів може викликати опір громади через можливий вплив на навколишнє середовище, зміну тарифної політики або соціально-економічні наслідки для населення. Тому для мінімізації ризиків ППП необхідно не лише досконале законодавче регулювання, а й формування культури партнерства, заснованої на прозорості, взаємній довірі та балансі інтересів усіх сторін.

Висновки. Публічно-приватне партнерство виступає одним із найбільш дієвих механізмів реалізації стратегічно важливих інвестиційних проєктів, адже воно поєднує в собі кращі риси державного регулювання, орієнтованого на суспільні інтереси, та приватної ініціативи, що забезпечує гнучкість, інноваційність і ефективне використання ресурсів. Успіх його впровадження значною мірою визначається здатністю держави та бізнесу вибудовувати партнерські відносини на засадах довіри, взаємної відповідальності й чітко врегульованих правил.

Ефективність застосування ППП залежить від

комплексу взаємопов'язаних чинників, серед яких: удосконалення нормативно-правової бази, що створює правові гарантії для інвесторів і забезпечує стабільність договірних відносин; формування сприятливого інвестиційного клімату, де ключовими є передбачуваність економічної політики, наявність податкових стимулів та зниження адміністративних бар'єрів; забезпечення прозорості та контролю за реалізацією проєктів, що мінімізує ризики корупції, гарантує ефективність використання коштів і підвищує рівень суспільної довіри; розвиток інституційної спроможності органів влади, здатних професійно готувати, супроводжувати та моніторити проєкти ППП відповідно до міжнародних стандартів.

Завдяки системному використанню інструментарію ППП можливо не лише забезпечити реалізацію масштабних інноваційних та інфраструктурних проєктів, а й досягти довгострокового соціально-економічного ефекту. ППП стає не просто фінансово-правовим інструментом, а важливим стратегічним ресурсом розвитку держави, який дозволяє ефективно поєднати державні інтереси із приватними можливостями, забезпечуючи стійке зростання та інноваційний прорив.

Список використаних джерел:

1. Бугров О.В., Бугрова О.О., Лук'янчук І.О. (2024). Державно-приватне партнерство як механізм зниження ризиків інвестиційних проєктів. *Інвестиції: практика та досвід*, № 3. С. 112-118. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.3.112>
2. Вашев О.Є., Хижняк С.В. (2024). Державно-приватне партнерство: концептуальні засади та особливості впровадження в Україні. *Державне будівництво*, № 2(36). С. 68–82. DOI: <https://doi.org/10.26565/1992-2337-2024-2-05>
3. Гавриш О., Юхнов Б., Сурай А. (2024). Розвиток державно-приватного партнерства в процесі повоєнної відбудови України: аналіз законодавчих ініціатив. *Адаптивне управління: теорія і практика*. Серія Економіка, Вип. 18(36). DOI: [https://doi.org/10.33296/2707-0654-18\(36\)-02](https://doi.org/10.33296/2707-0654-18(36)-02)
4. Про публічно-приватне партнерство : Закон України № 2404-VI від 1 липня 2010 р. (зі змінами та доповненнями; редакція від 07.07.2023 р.). URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T102404?an=266>
5. Про концесію : Закон України № 155-IX від 3 жовтня 2019 р. (зі змінами; редакція від 31.03.2023 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155 - 20#Text>
6. Косицька В. (2024). Значення та перспективи реалізації механізму публічно-приватного партнерства в умовах війни та у період післявоєнної розбудови. *Актуальні питання у сучасній науці*, № 12(18). С. 269–282. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-12\(18\)-269-282](https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-12(18)-269-282)
7. Макуха С.М. (2022). Державно-приватне партнерство: проблеми та перспективи для України. *Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць*. Одеса : ОЕУ, № 1-2(80-81). С. 9–23. URL: <https://share.google/Zf7JTLcmAJkDgbv4T>
8. Мірай Н.Б. (2022). Моделі державно-приватного партнерства в управлінні логістичною інфраструктурою територій. *Економіка та суспільство*, Вип. 45. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-48>
9. Нечаєва І.А., Рощина Д.С. (2020). Використання організаційно-фінансового механізму державно-приватного партнерства: досвід Великобританії. *Ефективна економіка*, № 12. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.12.82>
10. Сичова В.В., Самофалова Т.О. (2023). Державно-приватне партнерство у повоєнному відновленні України. *Державне будівництво*, № 2(34). С. 125–141. DOI: <https://doi.org/10.26565/1992-2337-2023-2-10>
11. Чернецька Т.Ю. (2024). Залучення інвестицій на засадах державно-приватного партнерства в умовах повоєнної розбудови національного господарства: передумови та інструментарій. *Економічний простір*, № 90. С. 294-299. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/190-53>
12. Ясіновська І., Іщенко В., Жовтяк К. (2020). Державно-приватне партнерство: теоретичний аспект та особливості реалізації в Україні. *Молодий вчений*, Вип. 12(88). С. 191-197. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-12-88-38>

References:

1. Bugrov, O.V., Bugrova, O.O., & Luk'yanchuk, I.O. (2024). Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak mekhanizm znyzhennia ryzykiv investytsiinykh proiektiv [Public-private partnership as a mechanism for reducing the risks of

investment projects]. Investments: practice and experience, Vol. 3. Pp. 112-118. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.3.112> [in Ukrainian].

2. Vashev, O.E., & Khyzhnyak, S.V. (2024). Derzhavno-pryvatne partnerstvo: kontseptualni zasady ta osoblyvosti vprovadzhennia v Ukraini [Public-private partnership: conceptual principles and features of implementation in Ukraine]. State Construction, Vol. 2(36). Pp.68–82. DOI: <https://doi.org/10.26565/1992-2337-2024-2-05> [in Ukrainian].

3. Gavrish, O., Yukhnov, B., & Suray, A. (2024). Rozvytok derzhavno-pryvatnoho partnerstva v protsesi povoiennoi vidbudovy Ukrainy: analiz zakonodavchykh initsiatyv [Development of public-private partnership in the process of post-war reconstruction of Ukraine: analysis of legislative initiatives]. Adaptive management: theory and practice. Series Economics, Vol. 18(36). DOI: [https://doi.org/10.33296/2707-0654-18\(36\)-02](https://doi.org/10.33296/2707-0654-18(36)-02) [in Ukrainian].

4. Pro publichno-pryvatne partnerstvo [On Public-Private Partnership] : Law of Ukraine, No. 2404-VI dated July 1, 2010. (with amendments and additions; edition dated 07.07.2023)]. Retrieved from: <https://ips.ligazakon.net/document/T102404?an=266> [in Ukrainian].

5. Pro kontsesiiu [On Concession] : Law of Ukraine, No. 155-IX dated October 3, 2019. (with changes; edition of 03/31/2023)]. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155 - 20#Text> [in Ukrainian].

6. Kosytska, V. (2024). Znachennia ta perspektyvy realizatsii mekhanizmu publichno-pryvatnoho partnerstva v umovakh viiny ta u period pislivoiennoi rozbudovy [The significance and prospects of implementing the mechanism of public-private partnership in wartime and post-war development]. Current issues in modern science, Vol. 12(18). Pp. 269–282. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-12\(18\)-269-282](https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-12(18)-269-282) [in Ukrainian].

7. Makukha, S.M. (2022). Derzhavno-pryvatne partnerstvo: problemy ta perspektyvy dlia Ukrainy [Public-private partnership: problems and prospects for Ukraine]. Bulletin of social and economic research: collection of scientific works. Odesa: Odessa National Economic University, Vol. 1-2(80-81). Pp. 9–23. Retrieved from: <https://share.google/Zf7JTLcmAJkDgbv4T> [in Ukrainian].

8. Migai, N.B. (2022). Modeli derzhavno-pryvatnoho partnerstva v upravlinni lohistychnoiu infrastrukturoiu terytorii [Models of public-private partnership in the management of the logistics infrastructure of territories]. Economy and Society, Vol. 45. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-48> [in Ukrainian].

9. Nechaeva, I.A., & Roshchina, D.S. (2020). Vykorystannia orhanizatsiino-finsanovoho mekhanizmu derzhavno-pryvatnoho partnerstva: dosvid Velykobrytanii [Using the organizational and financial mechanism of public-private partnership: the experience of Great Britain]. Effective Economy, Vol. 12. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.12.82> [in Ukrainian].

10. Sychova, V.V., & Samofalova T.O. (2023). Derzhavno-pryvatne partnerstvo u povoiennomu vidnovlenni Ukrainy [Public-private partnership in the post-war reconstruction of Ukraine]. State construction, Vol. 2(34). Pp. 125–141. DOI: <https://doi.org/10.26565/1992-2337-2023-2-10> [in Ukrainian].

11. Chernetska, T.Yu. (2024). Zaluchennia investytsii na zasadakh derzhavno-pryvatnoho partnerstva v umovakh povoiennoi rozbudovy natsionalnoho hospodarstva: peredumovy ta instrumentarii [Attracting investments on the basis of public-private partnership in the conditions of post-war development of the national economy: prerequisites and tools]. Economic Space, Vol. 190. Pp. 294-299. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/190-53> [in Ukrainian].

12. Yasinovska, I., Ishchenko, V., & Zhovtyak, K. (2020). Derzhavno-pryvatne partnerstvo: teoretychnyi aspekt ta osoblyvosti realizatsii v Ukraini [Public-private partnership: theoretical aspect and features of implementation in Ukraine]. Young scientist, Vol. 12(88), Pp. 191-197. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-12-88-38> [in Ukrainian].

Дата надходження статті: 01.10.2025 р.

Дата прийняття статті до друку: 15.10.2025 р.