

УДК 334.012.34(73)

DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.214.299-308>**Дячек В.В.**

кандидат економічних наук

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Diachek Vitalii

PhD in Economic Sc.

V.N. Karazin Kharkiv National University

<https://orcid.org/0000-0003-3542-5669>**Мірошніченко І.П.**

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Miroshnichenko Illia

V.N. Karazin Kharkiv National University

<https://orcid.org/0009-0008-0345-8339>**Єсаян А.А.**

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Esaian Arman

V.N. Karazin Kharkiv National University

<https://orcid.org/0009-0007-5332-7858>

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У США: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті досліджено механізми функціонування публічно-приватного партнерства (ППП) у США. Проаналізовано основні контрактні моделі (DB, DBF, DBFOM, O&M) та інституційні особливості американської системи PPP. Розкрито процес інституціоналізації PPP, який характеризується децентралізованою дифузійною та відсутністю єдиного загальнонаціонального регулятора. Виявлено чинники, що стримують розвиток ринку PPP. Основними з них визначено фрагментацію законодавства між штатами, специфіку муніципального ринку облігацій та традиційну орієнтацію на федеральне фінансування. Розглянуто успішні кейси реалізованих PPP-проектів. Обґрунтовано необхідність переходу до змішаної моделі інституціоналізації PPP у США як передумови для прискорення дозрівання ринку та залучення приватного капіталу до відбудови інфраструктури.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, США, інституціоналізація, модель PPP, інфраструктурне фінансування.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE USA: TRENDS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

In the context of growing infrastructure deficits and the search for alternative financing mechanisms beyond public budgets, the study of PPP experience in the United States acquires particular relevance. In this context, the aim of the article is to identify the main trends and prospects of public-private partnership functioning in the United States.

The research uses both general scientific and special methods: analysis and synthesis to examine PPP contractual models, comparative analysis to juxtapose the experience of different states, a systemic approach to reveal the institutional dynamics of the PPP market, as well as methods of generalisation and formalisation.

The article examines the mechanisms of public-private partnership (PPP) functioning in the United States of America, with a focus on institutional dynamics, contractual models, and development prospects. The study reveals the absence of a unified national PPP law as a defining characteristic of the American system. Instead, regulation is carried out through state-level legislation, with over 35 states having adopted their own PPP laws, creating uneven conditions for project implementation across different regions of the country. The article provides an analysis of the principal PPP contractual models applied in the United States: Design-Build (DB), Design-Build-Finance (DBF), Design-Build-Finance-Operate-Maintain (DBFOM), and Operation & Maintenance (O&M). Each model is examined in terms of risk allocation, private sector involvement, financing mechanisms, and practical implementation. The DBFOM model is identified as the most

ISSN друкованої версії: 2224-6282

ISSN електронної версії: 2224-6290

© Дячек В.В., Мірошніченко І.П., Єсаян А.А., 2026

prevalent in large-scale transportation PPP transactions, as it enables the maximum transfer of construction, operational, and financial risks to the private partner while preserving public control over service standards and tariffs. The process of PPP institutionalization in the United States is revealed as characterized by decentralized diffusion and the absence of a single national regulator. The study identifies the structural barriers hindering PPP market development: legislative fragmentation across states, the specifics of the tax-exempt municipal bond market, the traditional reliance on federal financing, and the distorting effects of electoral cycles. Successful PPP project cases are examined, illustrating the practical effectiveness of different PPP models. The article substantiates the necessity of transitioning to a mixed institutionalization model encompassing a central PPP unit, sectoral agencies, and a standardized knowledge and procurement framework. The findings are relevant for other countries forming their own PPP systems, particularly Ukraine, which requires large-scale private investment for post-war infrastructure reconstruction.

Keywords: public-private partnership, USA, institutionalization, PPP model, infrastructure financing.

JEL classification: H54, L32, O51.

Постановка проблеми. Публічно-приватне партнерство (ППП) є одним із основних інструментів реалізації інфраструктурних проєктів у сучасному світі. Воно дозволяє залучати приватний капітал до розбудови та модернізації суспільно значущих об'єктів, розподіляти ризики між публічним і приватним секторами та підвищувати ефективність управління державними активами. У США PPP як механізм закупівель розвивалося поступово і нелінійно, що зумовлено специфікою американської федеральної системи, особливостями муніципального фінансування та глибоко вкоріненими традиціями державного забезпечення інфраструктури.

Актуальність дослідження американського досвіду PPP визначається кількома чинниками. По-перше, США є найбільшою економікою світу, і масштаби інфраструктурного дефіциту в країні вимагають пошуку нових, позабюджетних механізмів фінансування. По-друге, американська модель PPP, попри свою децентралізованість та фрагментованість, акумулює унікальний досвід реалізації проєктів у різних секторах – від транспортної інфраструктури до охорони здоров'я та освіти. По-третє, аналіз інституційних бар'єрів та рушійних сил ринку PPP у США надає цінні практичні уроки для інших країн, зокрема тих, що прагнуть сформувати власні ефективні системи залучення приватного капіталу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання PPP широко досліджуються у зарубіжній науковій літературі. Вагомий внесок у розуміння інституційної динаміки PPP зробили Кесаді К., Еріксон К., Левіт Р. і Скотт У., які розробили концептуальну модель інституціоналізації PPP у США. Результат їхнього аналізу 368 проєктів ДПП у США показав, що процес інституціоналізації ДПП в США є сильно децентралізованим [1]. Гіффорд Дж., Боланьос Л., Дайто Н. та Кесаді К. провели порівняльний аналіз шести проєктів ДПП у сфері автомагістралей у США, і виявили, що основними чинниками перегляду угод про ДПП є як організаційні, так і інституційні чинники [2]. Теоретичні засади контрактних моделей PPP розробляли Бенет Дж., Юсса Е., Мартімор Д. і Пуєт Дж. [3-5].

Серед вітчизняних дослідників питання PPP також набуло важливого значення для досліджень. Так, у своїй роботі Гаєвська Л. зі співавторами [6] показують,

що в сучасному світі інститут PPP набуває все більшого поширення та становить основу для реалізації різноманітних інфраструктурних, муніципальних та громадських проєктів розвитку тощо на всіх рівнях управління. Пономарьов О. досліджує роль PPP в якості важливого інструмента державного управління інноваційно-інвестиційним розвитком у повоєнний період [7]. Мащенко М., Шапран Є. та Петрухов О. вважають, що PPP є рушійною силою розвитку підприємництва, відкриваючи нові можливості та перспективи для створення сприятливого бізнес-середовища [8].

Незважаючи на наявність праць, присвячених окремим аспектам PPP, у вітчизняному науковому дискурсі досі відсутнє комплексне дослідження, яке б інтегрувало інституційні особливості, сучасні контрактні моделі та трансформацію ринку інфраструктурного фінансування в США. Поза увагою дослідників залишається цілісний аналіз того, як децентралізована правова система та специфіка муніципальних ринків США визначають сучасні вектори розвитку цього інституту. Необхідність подолання цієї наукової прогалини та систематизації розрізнених даних про американський досвід і зумовлює логіку нашого дослідження.

Мета статті – визначення основних тенденцій та перспектив функціонування публічно-приватного партнерства у США.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети в дослідженні застосовано як загальнонаукові, так і спеціальні методи: аналізу і синтезу (для вивчення контрактних моделей PPP), метод порівнянь (для зіставлення досвіду різних штатів); метод системного підходу (для розкриття інституційної динаміки ринку PPP); методи узагальнення (для формулювання висновків щодо основних тенденцій та закономірностей розвитку ринку PPP у США); метод формалізації (для структуризації й класифікації контрактних моделей PPP за ступенем залучення приватного сектора).

Виклад основних результатів дослідження. Американська модель PPP характеризується високим рівнем законодавчого регулювання на рівні окремих штатів, широкою сферою застосування та активним використанням інноваційних фінансових інструментів. На відміну від багатьох інших країн, у США немає єдиного загальнонаціонального закону про PPP. Натомість регулювання здійснюється на рівні окремих шта-

тів – понад 35 штатів ухвалили власні закони про ППП, які визначають механізми взаємодії держави та бізнесу [9]. Ця особливість є принциповою відмінністю американської системи від, наприклад, британської або канадської моделей, де існують централізовані національні підрозділи ППП.

ППП у США застосовується в широкому спектрі секторів. Традиційно найбільшу частку займає транспортна інфраструктура (автостради, аеропорти, мости, тунелі тощо). Крім транспортного сектору, ППП активно використовуються у сфері громадського транспорту (метро, залізниця, автобусні мережі), освіти та охорони здоров'я (будівництво шкіл, лікарень, дослідни-

цьких центрів), житлово-комунального господарства (водопостачання, утилізація відходів), а також цифрової інфраструктури (розвиток широкосмугового інтернету).

У США використовуються різні моделі ППП залежно від ступеня залучення приватного сектора. Основними є: DB (Design-Build), DBF (Design-Build-Finance), DBFOM (Design-Build-Finance-Operate-Maintain) та O&M (Operation & Maintenance) (рис. 1). Кожна з цих моделей передбачає різний розподіл функцій, ризиків та відповідальності між публічним і приватним партнерами.

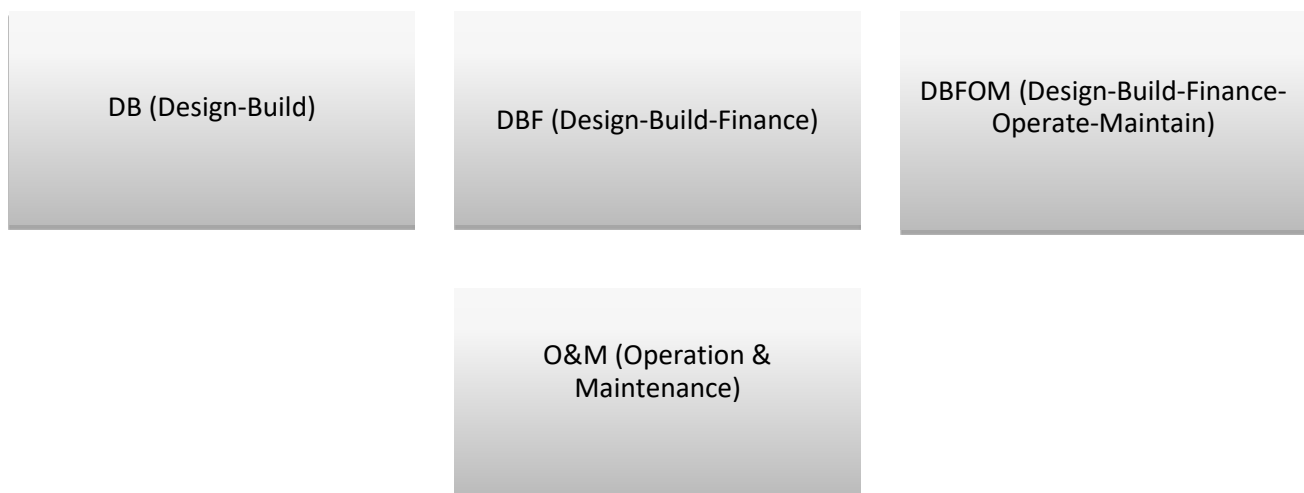


Рис. 1 Моделі ППП в США залежно від ступеня залучення приватного сектора.

Джерело: складено авторами.

Design-Build (DB) – це модель ППП, у якій єдиний приватний підрядник відповідає за проектування (Design) та будівництво (Build) об'єкта. Вона відрізняється від традиційного підходу Design-Bid-Build (DBB), де проектування та будівництво виконуються різними компаніями. Основною перевагою DB є скорочення часу реалізації проекту та зниження витрат за рахунок оптимізації процесів та усунення непорозумінь між різними сторонами [10].

Серед прикладів реалізації DB у США та світі варто виділити: швидкісну магістраль SH-130 у Техасі (США), де вартість проекту була зменшена на 15% порівняно з традиційними підходами; метро в Дубаї, реалізоване консорціумом приватних компаній. Модель DB є найменш ризиковою для держави серед усіх форм ППП, оскільки вона не передбачає приватного фінансування та збереження операційних зобов'язань після завершення будівництва.

Модель DBF є однією з форм ППП, яка передбачає, що приватний партнер бере на себе три ключові функції: проектування (Design), будівництво (Build) та фінансування (Finance) інфраструктурного об'єкта. Основна відмінність від DB полягає в тому, що приватний підрядник не лише розробляє і реалізує проект, а й ча-

стково або повністю фінансує його на початковому етапі [10].

Ця модель використовується переважно для реалізації масштабних проектів у сфері транспортної інфраструктури, охорони здоров'я та інших об'єктів соціального призначення. Завдяки залученню приватного капіталу держава може реалізовувати критично важливі проекти навіть за обмеженого бюджету. Фінансування відбувається через власні кошти приватного партнера або залучені інвестиції, а держава здійснює поетапні виплати після завершення будівництва. Основні учасники та їх ролі у ППП за моделлю DBF представлено на рис. 2.

Прикладом реалізації DBF у світовій практиці є автомобільна магістраль A1 у Німеччині [11], де приватний консорціум профінансував будівництво дороги, а держава поступово компенсувала витрати через платний проїзд.

Модель DBF є ефективним інструментом для реалізації інфраструктурних проектів у ППП. Водночас її застосування пов'язане з вищими фінансовими ризиками для приватного партнера та необхідністю ретельного опрацювання механізмів повернення інвестицій.



Рис. 2 Основні учасники та їхні ролі у PPP за моделлю DBF.

Джерело: складено авторами.

Модель DBFOM є однією з найбільш комплексних форм PPP (рис. 3). Вона передбачає, що приватний партнер виконує п'ять ключових функцій у межах одного контракту: проєктування (Design), будівництво (Build), фінансування (Finance), управління (Operate) та технічне обслуговування (Maintain). Ця модель використовується у великих інфраструктурних проєктах – автомобільних дорогах, мостах, аеропортах, громадському транспорті, лікарнях, енергетичних об'єктах [10].

Особливість DBFOM полягає в тому, що відповідальність за якість і довговічність об'єкта покладається на приватного партнера протягом усього терміну контракту (як правило, 25-40 років), що стимулює його до оптимізації витрат та ефективного управління ресурсами. Держава здійснює регулярні виплати приватному партнеру або надає йому право збирати збори з користувачів послуг.

Серед успішних прикладів реалізації DBFOM варто виділити: будівництво лікарень у Великій Британії в межах Програми приватного фінансування, що дозволило розподілити фінансове навантаження на державний бюджет [12]; автостраду A25 у Канаді (Монреаль) [13], де приватний партнер не тільки фінансував будівництво, але й отримує доходи від збору платежів з користувачів; Федеральну залізничну лінію Eagle P3 у Денвері (США) [14], де приватні компанії здійснили

будівництво та управління швидкісною залізницею, що з'єднала аеропорт Денвера з центром міста, тоді як уряд зберіг контроль над тарифами та стандартами якості обслуговування.

Варто зазначити, що саме модель DBFOM є найбільш поширеною у великих PPP-угодах у США, оскільки вона дозволяє максимально переносити ризики будівництва, операційні та фінансові ризики на приватного партнера, зберігаючи при цьому державний контроль над стандартами послуг та тарифами.

O&M (Operation & Maintenance) – це модель PPP, яка передбачає передачу приватному партнеру відповідальності за експлуатацію та технічне обслуговування інфраструктурного об'єкта, тоді як держава або державне агентство зберігає власність на актив. Ця модель є найменш комплексною серед розглянутих, однак дозволяє державі залучити управлінську та технічну експертизу приватного сектора без відмови від права власності [10].

Серед основних особливостей моделі O&M: фінансування залишається державним (приватний партнер не інвестує в будівництво чи модернізацію); власність на актив зберігається у державі; обов'язки приватного партнера включають експлуатацію, технічне обслуговування, модернізацію та забезпечення відповідності нормативним вимогам; тривалість контракту становить від декількох до кількох десятків років.



Рис. 3 Основні учасники та їхні ролі у моделі DBFOM.

Джерело: складено авторами.

Прикладами застосування моделі O&M є: управління автострадами у США – зокрема, у Флориді та Техасі приватні компанії здійснюють експлуатацію та технічне обслуговування доріг, тоді як держава залишається власником інфраструктури [15]; управління громадським транспортом у Парижі [16], де приватні оператори (RATP, Keolis) управляють метро та автобусними маршрутами; управління міжнародними аеропортами в Індії (наприклад, Делі та Мумбаї), де приватні оператори (GMR Group) здійснюють управління на підставі контрактів O&M [17].

Хоча PPP не є абсолютно новим явищем для США, їхній розвиток, подібно до інших інновацій, відбувається у відповідь на структурні умови, які створюють стратегічні інтереси або непередбачені події для учасників у місцевих контекстах. Прикладами таких структурних умов є затримки у графіках та відкладене технічне обслуговування.

Сполучені Штати демонструють відносно повільне впровадження PPP як інноваційної моделі закупівель у порівнянні з такими провідними юрисдикціями PPP, як Канада, Австралія та Велика Британія, де створені зрілі системи державного регулювання та нормалізовані ринкові правила для вирішення проблем управління. Слабкі інституції та обмежений інституційний потенціал в США зробили інституціоналізацію PPP особливо складним завданням [18].

Після перших закупівель на початку 1990-х років у США протягом більш ніж десяти років майже не спостерігалось активності у сфері PPP. Лише у 2000-х ро-

ках ринок почав набирати обертів. Цей поступовий розвиток пояснюється глибоко вкоріненими інституційними бар'єрами на ринку США. Починаючи з кінця Другої світової війни, будівництво об'єктів інфраструктури національного значення, зокрема, Програма міжштатних автомагістралей, Програма чистої води, традиційно фінансувалося на 90% за рахунок федеральних коштів та 10% за рахунок місцевих. При цьому штати та муніципалітети, яким доручено фінансувати поточну експлуатацію та обслуговування цих проєктів, як правило, відкладали витрати на обслуговування до моменту федерального втручання.

Таке розмежування інвестиційних пріоритетів між федеральним, регіональним та муніципальним рівнями влади породило незбалансовану модель фінансування, яка дестимулює приватні інвестиції в американську інфраструктуру. Основна фрагментація відповідальності за забезпечення інфраструктурою між різними рівнями влади підриває будь-яку гармонізацію між програмою PPP, бюджетом та системою державних закупівель.

Вибірчі цикли та специфіка американського ринку муніципальних облігацій, звільнених від оподаткування, посилюють цю проблему. Вони створюють політичні стимули, що сприяють новим інфраструктурним проєктам та державним запозиченням, а не обслуговуванню існуючих активів та залученню приватного фінансування. Нерідко політики надають перевагу запуску нових проєктів перед витратами на утримання вже наявних. Крім того, для державних установ є політично непривабливим відмовлятися від переваг фінан-

сування через муніципальні облігації. У сукупності ці інституційні бар'єри змінили правила гри на користь державного фінансування та управління інфраструктурою, хоча й явно недостатнього, порівняно з ППП.

У результаті дії зазначених чинників, локальна валідація ППП у США відбувалася відносно децентралізовано. Оскільки в країні немає центрального підрозділу ППП для підтримки та координації підготовки й виконання відповідних проєктів, відповідальність за їх реалізацію переважно покладається на державні агентства та місцеві органи влади. Як наслідок, між штатами, між конкретними секторами інфраструктури та між містами спостерігаються значні відмінності у використанні, виконанні та управлінні ППП [1].

Відсутність чітких керівних принципів щодо ППП, узгодженої системи пріоритизації проєктів, уніфікованих процедур закупівель та стандартизованих контрактів створила нестабільне середовище, позбавлене технічних можливостей, автономії регуляторних органів, передбачуваності прийняття рішень та прозорості, притаманних більш зрілим ринкам ППП. Хоча деякі штати та муніципалітети створили організації, що сприяють розвитку ППП, ці суб'єкти суттєво відрізняються за інституційною організацією та обсягом обов'язків.

Одні штати реалізують програми ППП безпосередньо через департамент транспорту (наприклад, Флорида та Техас), тоді як інші використовують спеціалізовані установи (Вірджинія, Індіана, Колорадо, Каліфорнія, округ Колумбія). Це призвело до різної тривалості тендерів та нерівномірного розподілу ППП-закупівель між штатами [19].

Більш високий рівень впровадження ППП, як правило, спостерігається у густонаселених штатах з більшими ринками для потенційних користувачів або клієнтів. Показово, що лише Каліфорнія та Техас реалізували по десять проєктів ППП кожен, тоді як багато інших штатів не завершили жодної угоди [20].

Незважаючи на інституційні бар'єри, використання ППП у США продовжує зростати. Цей процес значною мірою обумовлений постійними наслідками величезного інфраструктурного дефіциту країни, тобто прийняття ППП стало більш прагматичним, а не політичним рішенням.

Залежно від структури інституційної бази існують значні відмінності між сприятливими для ППП середовищами на рівні штатів. Ці закони можуть або забезпечити сприятливі умови для закупівель, або, навпаки, підривати ефективність ППП. У цілому, труднощі з балансуванням контрактної гнучкості та захисту суспільних інтересів обумовлюють значні розбіжності у рівні сприятливості ППП між штатами.

Еволюція інституціоналізації ППП у США є показовою: після тривалого інноваційного та локально-валідаційного етапів портфель ППП-проєктів різко зріс протягом останнього десятиріччя. З 2015 р. 36 штатів, а також Пуерто-Рико та округ Колумбія розпочали або завершили принаймні одну угоду ППП. Багато з цих

штатів також розробили власні плани щодо залучення додаткових доходів від транспорту, сподіваючись на продовження федерального партнерства.

Паралельно відбувається диверсифікація секторального портфелю ППП. До 2015 р. 83% усіх ППП у США були зосереджені в транспортному секторі. Сьогодні на транспорт припадає лише 45% від загальної кількості, тоді як ППП у сфері соціальної інфраструктури та охорони навколишнього середовища складають відповідно 29% та 13% проєктів. Ці зміни свідчать про дозрівання ринку ППП у США [15].

Проте процес децентралізованої дифузії в США ще не досяг тієї тенденції зростання, яка б відображала широке визнання моделі ППП. Непослідовні процедури ініціювання ППП, різні правові та регуляторні середовища в різних штатах і мінімальне використання організацій, що сприяють ППП, продовжують генерувати ринкову нестабільність. Наразі на кожні шість проєктів, що досягають фінансового закриття, один ППП-проєкт скасовується. Крім того, частина проєктів перебуває у підвищеному стані без чіткого графіка реалізації.

В останнє десятиріччя на федеральному рівні розпочалися зусилля щодо централізації знань, рекомендацій та експертизи в галузі ППП. Більшість цих зусиль спрямована у транспортному секторі. У Міністерстві транспорту США цілі підрозділи займаються просуванням ППП. Управління інноваційних програм (OIPD) Федерального управління автомобільних доріг (FHWA) пропонує технічне керівництво та підтримку для інноваційних механізмів фінансування та управління проєктами, зокрема ППП. Прийняття Закону FAST у 2015 р. призвело до створення Бюро з будівництва Америки (Build America Bureau) – організації, призначеної для координації між штатами, муніципалітетами та спонсорами проєктів, що прагнуть скористатися федеральним досвідом у сфері транспорту, подавати заявки на участь у федеральних програмах кредитування та досліджувати шляхи доступу до приватного капіталу в рамках ППП [21-23].

Бюро з будівництва Америки взяло на себе відповідальність за оптимізацію доступу до кредитних та грантових можливостей, а також сприяння впровадженню передового досвіду в розробці, реалізації, фінансуванні та управлінні проєктами. До основних функцій Бюро належать:

- централізована координація проєктів та технічна допомога на рівні конкретних проєктів;
- покращення федерального кредитного рейтингу через прямі позики та гарантії (програми TIFIA та RRIF);
- управління програмою звільнених від оподаткування облігацій приватної діяльності (PAB) для потенційних концесіонерів ППП;
- гранти INFRA на критично важливі проєкти на автомагістралях та мостах [23].

Водночас роль цих федеральних установ у зміша-

ній моделі інституціоналізації PPP не слід переоцінювати. Оскільки забезпечення інфраструктурою відбувається переважно на рівні штатів та місцевих органів влади, розробки на федеральному рівні часто обмежені за обсягом та ефектом і зазвичай надають лише загальні рекомендації щодо впровадження PPP. Це особливо стосується секторів, не пов'язаних з транспортним, наприклад, енергетичним, соціальною інфраструктурою тощо.

Попри інституційні виклики, у США реалізовано ряд успішних PPP-проектів, що демонструють потенціал цього механізму для розбудови інфраструктури. Так, автомагістраль I-495 Express Lanes (штат Вірджинія) є одним із найбільш вагомих прикладів PPP у транспортному секторі США. Проект передбачав будівництво додаткових платних смуг на жвавій автомагістралі в межах моделі DBFOM. Загальна вартість проекту склала близько 2,07 млрд дол. США (із фіксованою вартістю безпосередньо будівництва на рівні 1,4 млрд дол. США). Консорціум приватних компаній забезпечив більшу частину фінансування через залучення приватного капіталу та інструментів приватних облігацій, отримавши право на операційну експлуатацію та збір динамічної плати з водіїв за умовами договору строком на 80 років [24].

Федеральна залізнична лінія Eagle P3 у Денвері (Колорадо) є показовим прикладом PPP у сфері громадського транспорту. Приватні компанії здійснили будівництво та управління швидкісною залізницею, що з'єднала аеропорт Денвера з центром міста. Уряд зберіг за собою контроль над тарифами та стандартами якості обслуговування. Проект продемонстрував, що навіть у секторі громадського транспорту, де попит на послуги важко прогнозувати, PPP може бути ефективним за умови правильного розподілу ризиків та чіткого регулювання стандартів послуг [14].

Аналіз цих та інших кейсів реалізованих PPP у США свідчить про кілька важливих факторів успіху.

По-перше, визначальною є чіткість і детальність контрактних умов, що визначають розподіл ризиків між партнерами.

По-друге, критично важлива наявність реального інтересу приватних інвесторів до проекту, що забезпечується достатньою тривалістю концесії та обґрунтованими механізмами відшкодування.

По-третє, успішні PPP, як правило, реалізуються в тих штатах, де існує спеціалізований інституційний потенціал для управління PPP-закупівлями.

Хоча ринок PPP у США перебуває у стані децентралізованої дифузії, він все ще на ранніх стадіях розвитку та міг би скористатися можливістю повчитися у першопрохідців, які перейшли на більш просунуті стадії. Серед розвинених ринків, які загалом валідували модель PPP, найчастіше використовуваною формою інституційної організації є змішана модель, що складається з центрального/національного підрозділу PPP, галузевих агентств PPP та інших допоміжних установ.

США могли б перейти від сильно децентралізованої моделі інституціоналізації до змішаного підходу шляхом створення чіткої, передбачуваної та легітимної інституційної бази, підтриманої компетентними та добре забезпеченими ресурсами органами влади. Ряд фахівців наголошує, що для цього необхідно:

- покращити можливості управління на федеральному, штатному та муніципальному рівнях;
- усунути існуючі прогалини в знаннях;
- обмінятися передовим досвідом та впровадити його;
- реформувати інституції або створити нові організації для оцінки та управління новими моделями закупівель інфраструктури.

Загальні реформи, поширені на більш розвинених ринках PPP, можуть бути адаптовані для США з урахуванням особливостей американської федеральної системи. Для успішної загальнонаціональної валідації підходу PPP у Сполучених Штатах потрібна також подальша робота над комплексними показниками ефективності PPP та об'єктивними критеріями для багаторівневої оцінки інституціоналізації PPP у штатах і місцевих юрисдикціях.

Загалом США мають унікальну можливість прискорити процес інституціоналізації PPP: подолати прогалину в знаннях, впровадити найкращі вітчизняні та міжнародні практики, а також створити надійні процеси управління, що підтримуються зрілим, сприятливим інституційним середовищем.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що американська система PPP характеризується відсутністю єдиного загальнонаціонального законодавства та децентралізованою моделлю управління. У багатьох штатах прийнято власні закони про PPP, що формує нерівні умови для реалізації проектів у різних регіонах країни.

У США використовується широкий спектр контрактних моделей PPP: від найпростіших (DB) до комплексних (DBFOM). Вибір моделі визначається характером проекту, фінансовими можливостями партнерів та розподілом ризиків. Найбільш поширеною для великих транспортних проектів є модель DBFOM, яка дозволяє максимально залучати приватне фінансування та операційну експертизу.

Інституціоналізація PPP у США проходить шлях від інновацій та локальної валідації до децентралізованої дифузії. Ринок PPP демонструє зростання, але залишається фрагментованим. Відсутність централізованого координуючого органу, нестандартизовані процедури та різномірне законодавство штатів перешкоджають ефективному масштабуванню механізмів PPP.

Основними факторами, що стримують розвиток PPP у США, є: специфіка муніципального ринку облігацій та традиційна орієнтація на федеральне фінансування, що дестимулює залучення приватного капіталу; виборчі цикли, що заохочують нові проекти замість обслуговування наявних активів; відсутність

централізованого органу ППП на федеральному рівні.

Перспектива переходу США до змішаної моделі інституціоналізації ППП, що включає центральний підрозділ ППП, галузеві агентства та систему знань і стандартів, могла б суттєво прискорити дозрівання ринку. Досвід США як країни з найбільш значним інфраструктурним дефіцитом серед розвинених економік є цінним уроком для інших держав, що формують власні системи ППП, зокрема і для України, яка в умовах повоєнного відновлення потребує масштабного залучення приватного капіталу до відбудови інфраструк-

тури.

Декларація щодо використання інструментів
III. У ході підготовки статті було використано інструменти генеративного штучного інтелекту (ChatGPT (OpenAI, модель GPT-5.5)) для уточнення перекладу анотації, покращення структури статті та оформлення References. Жоден текст, згенерований за допомогою штучного інтелекту, не використовувався без критичного редагування. Автори несуть повну відповідальність за науковість, точність та цілісність контенту.

Список використаних джерел:

1. Casady C., Eriksson K., Levitt R., Scott W. Examining the State of Public-Private Partnership (PPP) Institutionalization in the United States. *The Engineering Project Organization Journal*. 2018. Vol. 8, No. 1. Pp. 177-198. DOI: <https://doi.org/10.25219/epoj.2018.00109>
2. Gifford J. L., Bolaños L. A., Daito N., & Casady C. B. What triggers public-private partnership (PPP) renegotiations in the United States? *Public Management Review*. 2024. Vol. 26, No. 6. Pp. 1583–1609. DOI: <https://doi.org/10.1080/14719037.2023.2200404>
3. Bennett J., Iossa E. Building and managing facilities for public services. *Journal of Public Economics*. 2006. Vol. 90, No. 10-11. Pp. 2143-2160. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2006.04.003>
4. Martimort D., Pouyet J. To build or not to build: Normative and positive theories of public-private partnerships. *International Journal of Industrial Organization*. 2008. Vol. 26, No. 2. Pp. 393-411. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2006.10.004>
5. Iossa E., Martimort D. The simple microeconomics of public-private partnerships. *Journal of Public Economic Theory*. 2015. Vol. 17, No. 1. Pp. 4-48. DOI: <https://doi.org/10.1111/jpet.12114>
6. Gaievskaya L., Karlova V., Bobrovska O. et al. Public-private partnership as a tool for implementing state policy. *Ad Alta: journal of interdisciplinary research*. 2023. Vol. 12, No. 1. XXXIV. Pp. 21-30. URL: <https://eprints.zu.edu.ua/37928/> (дата звернення: 23.04.26).
7. Пономарьов О. А. Публічно-приватне партнерство як інструмент державного управління інноваційно-інвестиційним розвитком у повоєнний період. *Інвестиції: практика та досвід*. 2026. № 4. С. 340-344. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2026.4.340>
8. Машенко М. А., Шапран Є. М., Петрухнов О. В. Державно-приватне партнерство як каталізатор розвитку підприємництва: взаємовигідна співпраця для економічного зростання. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2023. Т. 8, № 2. С. 45–51. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2023-2-6>
9. Federal Highway Administration. Public-private partnerships. U.S. Department of Transportation. URL: https://www.fhwa.dot.gov/ipd/pdfs/fact_sheets/fact_sheet_1_public_private_partnerships.pdf (дата звернення: 23.04.26).
10. Public Private Partnership Handbook Ministry for Public Enterprises. URL: <https://www.mpe.gov.ws/wp-content/uploads/2017/04/PPP-HandbookFINAL-28-03-17-v2-1.pdf> (дата звернення: 23.04.26).
11. PPP on German Federal Trunk Road. VIFG. URL: https://unece.org/DAM/trans/doc/2013/wp5/Germany_100913_WP5_workshop.pdf (дата звернення: 23.04.26).
12. PFI Centre of Excellence. URL: <https://www.gov.uk/government/collections/public-private-partnerships> (дата звернення: 23.04.26).
13. Completion of Highway 25 in PPP mode : Partnership Agreement between Ministère des Transports du Québec and Concession A25, L.P. 2008. URL: <http://www.bv.transports.gouv.qc.ca/mono/0965082.pdf> (дата звернення: 23.04.26).
14. Build America Bureau. Eagle P3 Project, Denver, CO. U.S. Department of Transportation. URL: <https://www.transportation.gov/buildamerica/projects/project-highlights/eagle-p3-project-denver-co> (дата звернення: 23.04.26).
15. Public-Private Partnerships (P3) Infrastructure Project Database. Federal Highway Administration (FHWA): Center for Innovative Finance Support. URL: <https://www.fhwa.dot.gov/ipd/p3/toolkit/publications/> (дата звернення: 23.04.26).
16. O&M contract for Grand Paris Express Line 15 South awarded. Railway PRO: Passenger Transport & Infrastructure Reports. 2023. URL: <https://www.railwaypro.com/wp/contract-to-operate-and-maintain-paris-line-15-south-awarded/> (дата звернення: 23.04.26).
17. Airport operating experience and asset management: Delhi and Hyderabad International Airports. GMR Airports Infrastructure Ltd. URL: https://investor.gmraero.com/pdf/GMR%20Investor%20Presentation_Business%20Update_February%202024.pdf (дата звернення: 23.04.26).

18. Istrate E., Puentes R. Moving Forward on Public Private Partnerships: U.S. and International Experience with PPP Units. Project On State and Metropolitan Innovation. Washington, DC : Brookings-Rockefeller. 2011. URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/1208_transportation_istrate_puentes.pdf (дата звернення: 23.04.26).
19. Albalade D., Bel G., Geddes R. R. How much vertical integration? Contractual choice and public-private partnerships in the United States. *Review of Industrial Organization*. 2017. Vol. 51, No. 3. Pp. 1-18. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11151-017-9573-9>
20. Casady C. B. Public-private partnerships (PPPs) and the "organizational trap": Evidence from infrastructure projects in the United States. *Public Management Review*. 2020. Vol. 22, No. 12. Pp. 1803-1826. DOI: <https://doi.org/10.1080/14719037.2019.1668466>
21. Center for Innovative Finance Support: Office of Innovative Program Delivery (OIPD). Federal Highway Administration (FHWA). URL: <https://www.fhwa.dot.gov/ipd/about/> (дата звернення: 23.04.26).
22. Fixing America's Surface Transportation (FAST) Act : Public Law 114-94. U.S. Government Publishing Office. URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/PLAW-114publ94/pdf/PLAW-114publ94.pdf> (дата звернення: 23.04.26).
23. Build America Bureau: Enhancing Infrastructure Project Delivery. U.S. Department of Transportation. URL: <https://www.transportation.gov/buildamerica/about> (дата звернення: 23.04.26).
24. Project Profile: Capital Beltway High Occupancy Toll (HOT) Lanes (I-495 Express Lanes). Federal Highway Administration (FHWA): Center for Innovative Finance Support. URL: https://www.fhwa.dot.gov/ipd/project_profiles/va_capital_beltway.aspx (дата звернення: 23.04.26).

References:

1. Casady, C., Eriksson, K., Levitt, R., & Scott, W. (2018). Examining the state of public-private partnership (PPP) institutionalization in the United States. *Engineering Project Organization Journal*, 8(1), 177–198. <https://doi.org/10.25219/epoj.2018.00109>
2. Gifford, J. L., Bolaños, L. A., Daito, N., & Casady, C. B. (2024). What triggers public-private partnership (PPP) renegotiations in the United States? *Public Management Review*, 26(6), 1583–1609. <https://doi.org/10.1080/14719037.2023.2200404>
3. Bennett, J., & Iossa, E. (2006). Building and managing facilities for public services. *Journal of Public Economics*, 90(10–11), 2143–2160. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2006.04.003>
4. Martimort, D., & Pouyet, J. (2008). To build or not to build: Normative and positive theories of public-private partnerships. *International Journal of Industrial Organization*, 26(2), 393–411. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2006.10.004>
5. Iossa, E., & Martimort, D. (2015). The simple microeconomics of public-private partnerships. *Journal of Public Economic Theory*, 17(1), 4–48. <https://doi.org/10.1111/jpet.12114>
6. Gaievskaya, L., Karlova, V., Bobrovska, O., et al. (2023). Public-private partnership as a tool for implementing state policy. *Ad Alta: Journal of Interdisciplinary Research*, 13(1), XXXIV, 21–30. <https://eprints.zu.edu.ua/37928/>
7. Ponomarev, O. A. (2026). Publicno-privatne partnerstvo yak instrument derzhavnoho upravlinnia innovatsiino-investytsiynym rozvytkom u povoiennyi period [Public-private partnership as an instrument of public administration of innovation and investment development in the post-war period]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, (4), 340–344. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2026.4.340> [in Ukrainian].
8. Mashchenko, M. A., Shapran, Ye. M., & Petrukhov, O. V. (2023). Derzhavno-privatne partnerstvo yak katalizator rozvytku pidpriemnytstva: Vzaiemovyhidna spivpratsia dlia ekonomichnoho zrostantia [Public-private partnership as a catalyst for entrepreneurship development: Mutually beneficial cooperation for economic growth]. *Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky ta tekhniky*, 8(2), 45–51. <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2023-2-6> [in Ukrainian].
9. Federal Highway Administration. Public-private partnerships. U.S. Department of Transportation. https://www.fhwa.dot.gov/ipd/pdfs/fact_sheets/fact_sheet_1_public_private_partnerships.pdf
10. Ministry for Public Enterprises. Public private partnership handbook. <https://www.mpe.gov.ws/wp-content/uploads/2017/04/PPP-HandbookFINAL-28-03-17-v2-1.pdf>
11. VIFG. (2013). PPP on German federal trunk road. https://unece.org/DAM/trans/doc/2013/wp5/Germany_100913_WP5_workshop.pdf
12. PFI Centre of Excellence. Public-private partnerships. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/collections/public-private-partnerships>
13. Ministère des Transports du Québec, & Concession A25, L.P. (2008). Completion of Highway 25 in PPP mode: Partnership agreement between Ministère des Transports du Québec and Concession A25, L.P. <http://www.bv.transports.gouv.qc.ca/mono/0965082.pdf>
14. Build America Bureau. Eagle P3 project, Denver, CO. U.S. Department of Transportation. <https://www.transportation.gov/buildamerica/projects/project-highlights/eagle-p3-project-denver-co>
15. Federal Highway Administration. Public-private partnerships (P3) infrastructure project database. Center for

Innovative Finance Support. <https://www.fhwa.dot.gov/ipd/p3/toolkit/publications/>

16. Railway PRO. (2023). O&M contract for Grand Paris Express Line 15 South awarded. <https://www.railwaypro.com/wp/contract-to-operate-and-maintain-paris-line-15-south-awarded/>

17. GMR Airports Infrastructure Ltd. (2024). Airport operating experience and asset management: Delhi and Hyderabad international airports. https://investor.gmraero.com/pdf/GMR%20Investor%20Presentation_Business%20Update_February%202024.pdf

18. Istrate, E., & Puentes, R. (2011). Moving forward on public private partnerships: U.S. and international experience with PPP units. Brookings-Rockefeller Project on State and Metropolitan Innovation. https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/1208_transportation_istrate_puentes.pdf

19. Albalade, D., Bel, G., & Geddes, R. R. (2017). How much vertical integration? Contractual choice and public-private partnerships in the United States. *Review of Industrial Organization*, 51(3), 1–18. <https://doi.org/10.1007/s11151-017-9573-9>

20. Casady, C. B. (2020). Public-private partnerships (PPPs) and the "organizational trap": Evidence from infrastructure projects in the United States. *Public Management Review*, 22(12), 1803–1826. <https://doi.org/10.1080/14719037.2019.1668466>

21. Federal Highway Administration. Center for Innovative Finance Support: Office of Innovative Program Delivery (OIPD). <https://www.fhwa.dot.gov/ipd/about/>

22. U.S. Government Publishing Office. (2015). Fixing America's Surface Transportation (FAST) Act: Public Law 114–94. <https://www.govinfo.gov/content/pkg/PLAW-114publ94/pdf/PLAW-114publ94.pdf>

23. Build America Bureau. Enhancing infrastructure project delivery. U.S. Department of Transportation. <https://www.transportation.gov/buildamerica/about>

24. Federal Highway Administration. Project profile: Capital Beltway High Occupancy Toll (HOT) Lanes (I-495 Express Lanes). Center for Innovative Finance Support. https://www.fhwa.dot.gov/ipd/project_profiles/va_capital_beltway.aspx

Дата надходження статті: 26.05.2026 р.

Дата прийняття статті до друку: 18.06.2026 р.

Дата публікації (оприлюднення) статті: 23.07.2026 р.

Стаття поширюється на умовах ліцензії Creative Commons Attribution License International CC-BY.