

Плис Наталія ВолодимирівнаАспірантка кафедри менеджменту в будівництві, <https://orcid.org/0000-0002-9796-1152>

Київський національний університет будівництва і архітектури, Київ

**МЕТОДИКО-АНАЛІТИЧНИЙ БАЗИС БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ
В ЦИКЛІ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

***Анотація.** Державно-приватне партнерство (ДПП) є стратегічно важливим інструментом управління, що допомагає державі та приватному сектору спільно реалізовувати проєкти з різних сфер, таких як інфраструктура, охорона здоров'я, освіта та інші, для сприяння економічному розвитку. Однак успішна реалізація ДПП вимагає чіткого розуміння базових дефініцій і концепцій, що лежать в його основі. Ця дослідницька робота присвячена опрацюванню змісту базових дефініцій у контексті становлення та розвитку ДПП. Вона розглядає основні терміни, такі як "державно-приватне партнерство", "публічно-приватне партнерство", "інфраструктурні проєкти" та інші, зокрема їх визначення, сутність та роль у формуванні ефективної моделі співпраці між державою і приватним сектором. Проведене дослідження базується на аналізі наукової літератури, нормативно-правових актів та практичного досвіду реалізації ДПП у різних країнах світу. Воно спрямоване на розкриття сутності і значення кожної з дефініцій, виокремлення ключових аспектів, які впливають на їх інтерпретацію та використання в практиці. Крім того, у роботі звертається увага на еволюцію понять та термінів у контексті становлення і розвитку ДПП з часом. Враховуючи динаміку глобального ринку і зміну економічних умов, проаналізовано вплив нових факторів на розуміння та використання базових дефініцій у практиці ДПП. Основні результати дослідження передбачають надання чіткого, конкретного розуміння базових дефініцій ДПП, що сприятиме покращенню якості планування, реалізації та управління проєктами ДПП. Крім того, вони можуть стати підґрунтям для подальших досліджень у цій сфері, включаючи розроблення нових теоретичних моделей і методик оцінювання ефективності ДПП. Усе це свідчить про актуальність теми і важливість подальшого дослідження з метою вдосконалення практики ДПП та сприяння сталому економічному розвитку.*

Ключові слова: державне приватне партнерство; приватні підприємства; співпраця; дефініції; державна підтримка; публічно-приватне партнерство; інфраструктурні проєкти

Вступ

У сучасних умовах розвитку будівельної галузі, особливо в контексті реалізації проєктів державно-приватного партнерства (ДПП), методико-аналітичний базис стає критично важливим для успішної реалізації проєктів. Державно-приватне партнерство стає все більш популярним механізмом співпраці між державними органами і приватним сектором у різних галузях економіки, зокрема в будівництві. Ефективне управління будівельними підприємствами у циклі проєктів ДПП потребує комплексного підходу, який ґрунтується на наукових методах та аналітичних інструментах. Методико-аналітичний базис в цьому контексті визначається як система методів, прийомів та інструментів, спрямованих на аналіз, планування, контроль та оцінку ризиків у процесі реалізації будівельних проєктів. Отже, розвиток і вдосконалення методико-аналітичного базису є необхідністю для підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств в

умовах ДПП. У цьому контексті важливо досліджувати і впроваджувати нові технології та методи, спрямовані на оптимізацію управління проєктами і мінімізацію ризиків, що уможливить забезпечити стабільний та успішний розвиток будівельного сектору в умовах динамічних викликів. Основна мета – проаналізувати основні поняття і терміни, які використовуються у сфері державного приватного партнерства, визначити основні принципи й аспекти, що характеризують ці поняття і терміни, встановити взаємозв'язок між базовими дефініціями та їхнє значення для розвитку ДПП. У результаті дослідження очікується отримання систематизованої інформації щодо базових дефініцій у контексті державного приватного партнерства, їхнього змісту, взаємозв'язку та значення для розвитку цієї форми співпраці. Отримані результати будуть корисними для дослідників, фахівців у галузі управління і розвитку, а також урядових органів та бізнес-структур, які займаються реалізацією проєктів ДПП.

Мета статті

Основною метою пропонованого дослідження є аналіз і систематизація базових дефініцій, що використовуються у контексті державного приватного партнерства, з метою уточнення їхнього змісту, розуміння та встановлення їхнього взаємозв'язку. Крім того, дослідження має на меті визначити ключові аспекти і принципи, що лежать в основі цих дефініцій, та їхнє значення для розвитку і реалізації проєктів ДПП.

Аналіз основних досліджень і публікацій

Багато вчених, серед яких В. Балакіна, А. Белицька, В. Варнавський, Б. Данилишин, Е. Істрат, І. Запатріна, А. Зверев, М. Лендєл, К. Павлюк, О. Пильтій, Р. Пуентес, Л. Проданова, А. Родін, В. Сазонов, К. Тищенко, Л. Федулова, П. Шилепницький, а також інші, наукові інтереси яких було сфокусовано на різносторонніх проблемах розвитку і впровадження державно-приватного партнерства, заклали важливе теоретичне і методологічне підґрунтя для досліджень у цій сфері. Розглянули, а також розвинули широкий спектр успішного досвіду застосування механізмів ДПП в інших країнах, а в окремих роботах провели аналіз практичної проблеми реалізації ДПП в Україні. Однак проблема підвищення ефективності організаційно-правових механізмів реалізації політики ДПП в Україні залишається невирішеною і потребує подальших досліджень. Значний внесок у розвиток теорії та практики партнерства держави і бізнесу зробили вчені з різних країн світу. Зокрема, М. Бек, Г. В. Белицька, Б. Вайс, М. Геддес, Д. Делмон, М. Б. Жерар, Е. Р. Ескомба, Н. О. Інатюк, Е. -Г. Клейн, Ю. Копенян, Е. Г. Лінк, Ю. Копенян, А. Н. Лінк, Р. А. Мартусевич, В. А. Міхєєва, Ф. Оладейнде, Г. Паолетто, А. Регінато, П. Розенау, Е. Савас, Г. Тесман, Х. В. Хем, Г. А. Ходж. Ці дослідники зосереджують увагу на аналізі різних аспектів взаємодії органів влади та суб'єктів господарювання, вивченні їх ролі у створенні сприятливого середовища для ведення бізнесу, виявленні факторів успіху та перешкод, а також розробці ефективних стратегій співпраці.

Виклад основного матеріалу

Потреба у забезпеченні й успішності та довгострокового розвитку глобального бізнесу в сучасному глобальному ринковому середовищі вимагає пошуку нових підходів і методів. Економічна глобалізація, зведення галузей до єдиного простору та перехід від фокусування на фінансових і матеріальних ресурсах до фокусування на знаннях та інтелектуальних активах привели до

фундаментальних змін у традиційній моделі функціонування бізнесу. Ці тенденції актуалізують питання становлення і розвитку нових форм реалізації економічної вигоди на ринку. Однією з найперспективніших стратегій досягнення конкурентних переваг сучасних підприємств є партнерська взаємодія. Такий підхід існує вже майже півстоліття і є ефективним способом забезпечення успішної конкуренції та стабільності в сучасних умовах.

В Україні будівельні компанії активно налагоджують різноманітні форми партнерства для досягнення стратегічних цілей, зберігаючи економічну самостійність. У цих бізнесів з'являються нові виклики, які потребують інтегрованого підходу, оскільки вони не обмежуються внутрішніми процесами та системами управління. Bazуючись на концепції «нової економіки», можна знайти ефективні шляхи виживання і розвитку підприємств шляхом системного, методичного розвитку стратегічного партнерства. Такий підхід відкриває нові можливості для дослідження раціональної поведінки економічних систем мікрорівня.

У досвіді міжнародних зв'язків партнерство вважається вирішальним етапом для довгострокового успіху компанії. Ця ідея має багато потенційних застосувань у технологічному, економічному, а також політичному середовищі сучасного суспільства, як на глобальному, так і на локальному рівнях. Процедура формування довгострокових значущих партнерських відносин між різними компаніями чи організаціями в контексті державних програм України на цьому етапі розвитку та модернізації економіки є особливо актуальною.

Укладенню угоди передують комплексне дослідження всієї інформації щодо потенційних контрагентів у майбутньому, а також ризику, пов'язаного з цими відносинами. Звичайно, кожна компанія прагне максимізувати прибуток. Однак способи їх досягнення можуть суперечити її зростаючому добробуту, враховуючи ризик. Вибір із 81 рішення змушує вас обдумати компроміс – або взяти на себе великий ризик із високим прибутком, або інвестувати капітал у бізнес із невеликим ризиком і невеликим прибутком. Загалом, максимізація прибутку, беручи на себе ризик, не викликає довіри. Прибуток компанії, яка має постійний прибуток, має бути більше стурбований цим, ніж дохід компанії, яка має такий самий прибуток, але з більш ризикованим підприємством. Виходячи з цього, можемо сказати, що пошук нових підходів до створення стратегічного партнерства між підприємствами й організаціями та забезпечення мінімального ризику для них є актуальною теоретичною і практичною проблемою. Цей пошук

передбачає розгляд різноманітних аспектів організаційно-ділових утворень, враховуючи їхню структуру і стратегічні цілі.

У процесі дослідження запропонованої теми ще не до кінця вивчені дослідження щодо взаємодії економічних агентів та розвитку їх взаємовідносин. Тому є необхідність подальшої демонстрації принципів і структури механізму державно-приватного партнерства, визначення його функцій та реалізації, як показано на рис. 1. Вирішення цих дослідницьких питань уможливить розглядати механізм державно-приватного партнерства як важливий ресурс забезпечення сталого розвитку підприємств будівельної галузі. Це також допоможе зрозуміти тенденції та особливості взаємодії нового покоління економічних суб'єктів.

У цьому контексті важливим аспектом є дослідження потенційних переваг та обмежень державно-приватного партнерства в різних сферах економіки та його вплив на сталість економічного зростання. Окрім того, важливо розглянути практичний досвід впровадження таких партнерств у різних країнах, аналізувати його результати та висновки. Розширення сфери досліджень допоможе збагатити розуміння механізмів взаємодії між державним та приватним секторами, а також

сприятиме розробці ефективних стратегій співпраці для досягнення загальних економічних цілей.

Щодо терміна "державно-приватне партнерство", то розбіжності в його тлумаченні починаються вже на етапі його визначення. В Україні використовується саме цей термін, що, за словами І. В. Запатріної, може значною мірою звужити розуміння поняття [1]. Вчені пропонують різні підходи до визначення цього терміна, розглядаючи його як у широкому, так і вузькому розумінні. За широким розумінням, державно-приватне партнерство вважається "системою відносин між державою та бізнесом, що використовується як інструмент розвитку на різних рівнях – національному, міжнародному, регіональному, міському, муніципальному, економічному та соціальному" [2]. Державно-приватне партнерство у своєму вузькому розумінні – це "конкретні проекти, що реалізуються спільно державними і приватними підприємствами на землях, що перебувають у державній або місцевій власності". Це один із принципів "нового публічного менеджменту", який впроваджується в розвинених країнах Заходу з кінця ХХ-го століття.

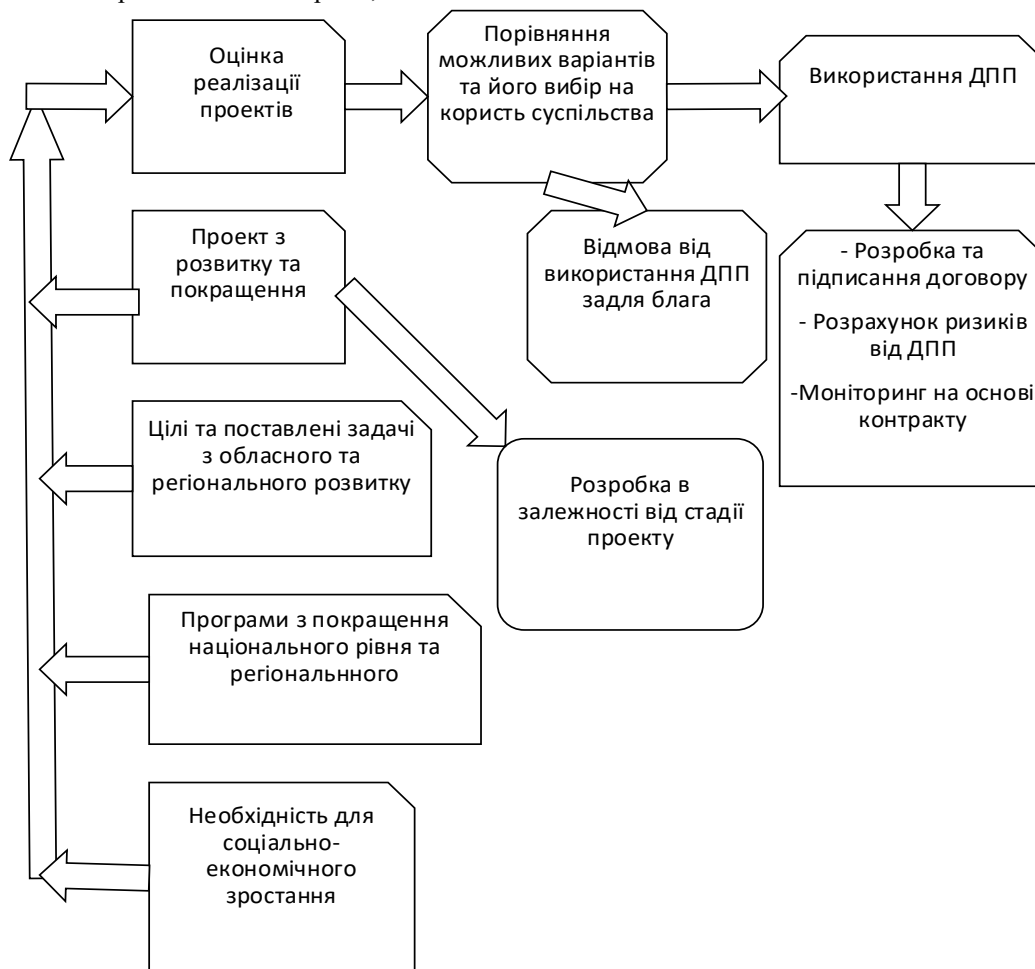


Рисунок 1 – Структура механізму державно-приватного партнерства[5]

За словами Пасічника, концепція "нового публічного менеджменту" – це модель державного управління, яка застосовує підхід корпоративного управління, що використовується в компаніях та не прибуткових організаціях. Підхід спрямований на підвищення гнучкості прийняття рішень у державних структурах, зменшення їхньої ієрархії, передачу повноважень на місцевий рівень та взаємодію з громадськістю [3].

Для належного дослідження слід також звернути увагу на практичний досвід використання ДПП у різних країнах. Аналіз прикладів успішних та неуспішних державно-приватних партнерств може допомогти зрозуміти основні фактори, що впливають на успіх таких ініціатив. Крім того, необхідно звертати увагу на правове середовище, що регулює ДПП в різних країнах. Закони у цій сфері визначають правові рамки і механізми взаємодії державного та приватного секторів, умови участі у проєктах, фінансування, розподілу ризиків та відповідальності, а також процедури вирішення потенційних спорів.

Іншим важливим аспектом є оцінка впливу державно-приватного партнерства на соціально-економічний розвиток країни. Важливим елементом аналізу є вивчення ефективності і результативності таких проєктів, їх внеску у сталий розвиток, скорочення бідності та покращення якості життя населення [12].

Останнім кроком є розгляд базового визначення державно-приватного партнерства в контексті його становлення та розвитку, що краще зрозуміти і використати потенціал ДПП для сприяння економічному зростанню, соціальному розвитку та підвищенню якості життя громадян.

Це визначення, відповідно до Закону України "Про державно-приватне партнерство", становить метою ДПП розвиток та забезпечення ефективної експлуатації об'єктів, що мають суспільне значення. Тому договори ДПП можуть укладатися для широкого спектру проєктів, від інфраструктурних об'єктів до медичних та культурних закладів. Залежно від форми й особливостей правового регулювання різних відносин між державним і приватним партнерами розрізняють договірне ДПП та інституційне (корпоративне) ДПП. Кожен з цих підходів має свої переваги та особливості, які необхідно враховувати при реалізації конкретних проєктів ДПП.

Сутність поняття договірне державно-приватне партнерство – це форма співпраці, де держава і приватні компанії укладають угоди для спільного фінансування, будівництва, управління й експлуатації проєктів інфраструктури. У цій моделі держава може делегувати приватним компаніям низку функцій, таких як фінансування, будівництво, управління та обслуговування проєктів, за умови

дотримання визначених угодою стандартів та вимог якості. ДПП може бути реалізований у вигляді різних моделей, таких як концесії, бот тощо [8].

Поняття інституційне (корпоративне) державно-приватне партнерство – це форма ДПП, що передбачає створення спільних структур або корпорацій між державними органами та приватними компаніями для реалізації конкретних проєктів чи програм. У цьому випадку держава і приватний сектор створюють спільне підприємство або корпорацію, в якій вони мають спільну власність та відповідальність за фінансування, управління й експлуатацію проєктів. Інституційне ДПП може забезпечити більшу стабільність та довгостроковість співпраці, оскільки держава і приватний сектор діють як партнери на рівних умовах у рамках спільного підприємства чи корпорації.

Що стосується мети ДПП, то відповідно до закону України про державно-приватне партнерство це – є створення та забезпечення ефективної експлуатації об'єктів, що мають суспільне значення. У цьому контексті об'єктами ДПП є об'єкти інфраструктури, такі як дороги, мости, тунелі та аеропорти, а також заклади охорони здоров'я, освіти і культури.

Державно-приватне партнерство створює можливості для об'єднання державних ресурсів з приватним капіталом для реалізації проєктів, які сприяють соціально-економічному розвитку країни. Це модернізація і покращення наявної інфраструктури, розвиток нових технологій та послуг, а також підвищення якості життя громадян.

Одним із прикладів успішного державно-приватного партнерства є спільний проєкт в енергетичному секторі. Залучення приватного сектору до розроблення та експлуатації енергетичних проєктів забезпечує стабільне енергопостачання, зменшує відповідальність держави за інвестиції в сектор, сприяє розвитку відновлюваних джерел енергії та зменшує забруднення навколишнього середовища [9].

Крім того, державно-приватне партнерство відкриває можливості для інноваційних рішень у сфері охорони здоров'я та освіти. Спільні державно-приватні проєкти можуть сприяти впровадженню новітніх медичних технологій, покращенню доступу до медичних послуг та освітніх закладів, підвищенню кваліфікації медичного та освітнього персоналу.

Важливо зазначити, що у 2011–2013 рр. було проведено поглиблене дослідження готовності країн з перехідною економікою до реалізації проєктів державно-приватного партнерства. Зокрема, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) у співпраці з Economist Intelligence Unit (EIU) розробив Індекс готовності до ДПП. Цей індекс

вимірює спроможність країн створювати стійкі ДПП і не враховує вплив циклічних факторів, які можуть стати на заваді успіху таких проєктів. Оцінка України щодо реалізації планів розвитку державно-приватного партнерства представлена на рис. 2, де показано порівняння із середнім рівнем за шістьма критеріями індексу. Індекс дає змогу порівнювати країни за категоріями, що охоплюють весь цикл ДПП: розроблення, реалізація, моніторинг та припинення. Основною метою аналізу є моніторинг якості реалізації та підтримання сталості цих проєктів.

Державно-приватне партнерство є унікальною формою співпраці між Україною як державою, територіальними громадами, в тому числі відповідними органами державної влади та органами місцевого самоврядування (державними учасниками), та юридичними або фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності (в даному випадку приватними учасниками). Ця взаємодія ґрунтується на підписанні угод відповідно до законодавства України, зокрема Закону "Про державно-приватне партнерство", який поширюється на органи влади всіх рівнів, приватні підприємства, їх об'єднання, органи місцевого самоврядування, комерційні фонди, неурядові організації, державні установи та благодійні фонди, що діють у сфері неприбуткової діяльності. Відповідно до цього Закону "Про державно-приватне партнерство", приватний учасник договору ДПП – це одна або декілька осіб, які несуть солідарну відповідальність за виконання зобов'язань за договором.

ДПП характеризується покращеними техніко-економічними показниками порівняно з діяльністю

без участі приватного сектору, довгостроковими відносинами (не менше п'яти років), передачею приватному партнеру частини ризиків під час співпраці, наданням приватному партнеру інформації, не забороненої законодавством, для розвитку цілей партнерства, інвестуванням за рахунок власних ресурсів. Важливим етапом є необхідність рівномірного внеску державних і приватних організацій у процес співпраці, як наведено на рис. 3.

Такий розподіл внесків підкреслює необхідність точного і раціонального співвідношення інтересів і сил сторін – приватного сектора і держави – для забезпечення плавного відновлення економіки і швидкої перемоги над кризовими факторами. Основними формами ДПП, що використовуються в розвинених країнах, є "будівництво – купівля – експлуатація – власність" (ББО), "будівництво – експлуатація – власність" (БВО) та "будівництво – експлуатація – передача" (БВОТ). "Будівництво – оренда – експлуатація – передача" (БОТ). Приватні компанії можуть отримати ліцензію на фінансування, проєктування, будівництво та експлуатацію орендованих об'єктів. Ця форма контракту передбачає виплату роялті, включаючи інвестиційну частину. "Будівництво – експлуатація – передача" (БОТ). Приватна компанія самостійно проєктує, фінансує та будує новий об'єкт, а потім експлуатує його за довгостроковим концесійним договором. Наприкінці договору право власності повністю переходить до держави. Ця форма є поєднанням моделей БОТ та БО, але з відмінностями у формі власності на об'єкт [14].

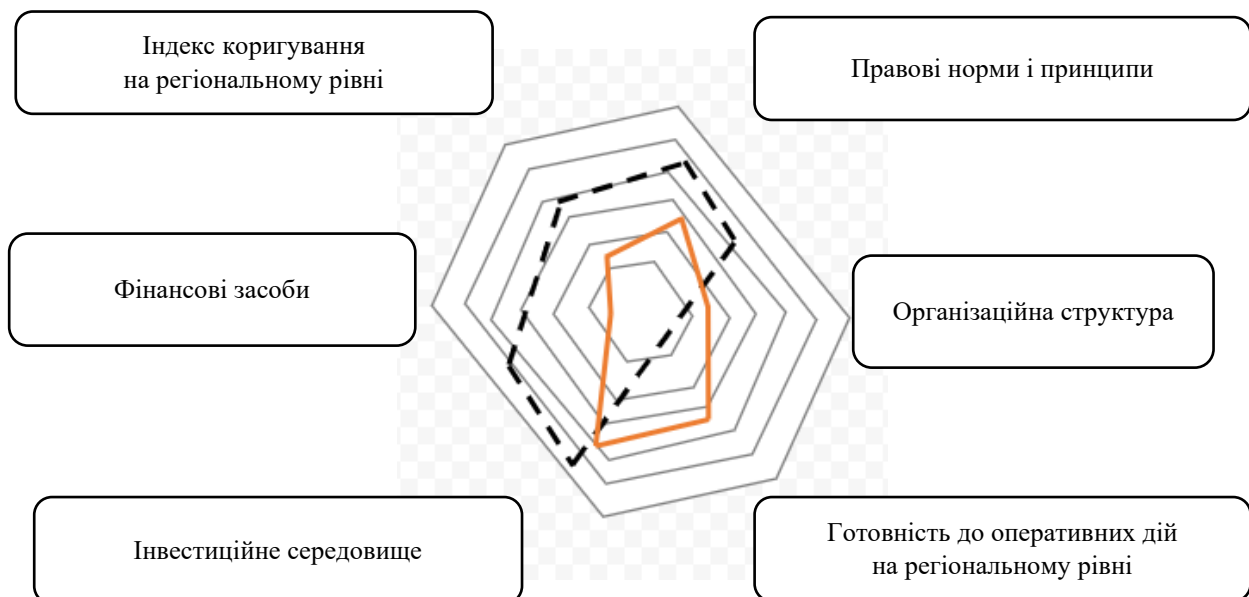


Рисунок 2 – Аналіз готовності України до втілення проєктів з ДПП [14-15]

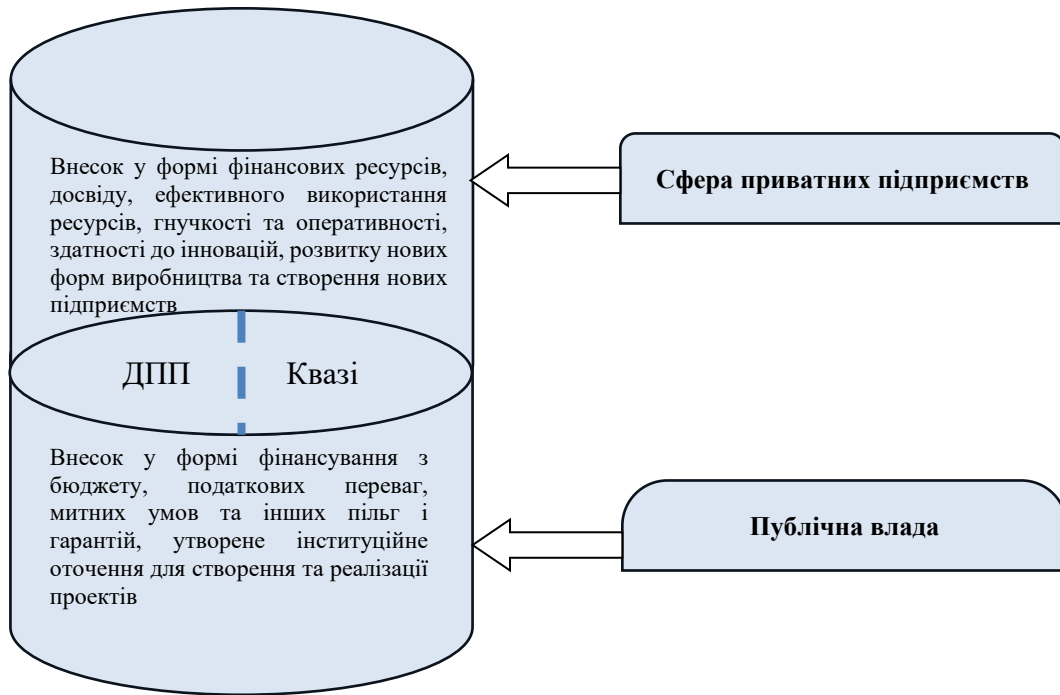


Рисунок 3 – Рівномірний вклад членів державного приватного партнерства у процес співробітництва[10]

Що стосується відповідальності за об'єкт, приватна компанія проектує, фінансує, будує, а потім експлуатує новий об'єкт за договором довгострокової оренди. Після закінчення терміну оренди новий об'єкт переходить у власність держави. Приватна компанія або приватна фінансова організація може безпосередньо фінансувати проект шляхом випуску цінних паперів або інших фінансових інструментів.

Якщо розглядати контракти на експлуатацію і технічне обслуговування, то приватна компанія бере на себе зобов'язання експлуатувати державне майно, зберігаючи право власності. Ця форма, як правило, визнається як контракт на надання послуг або технічне обслуговування, а не як ДПП.

Проектування та будівництво теж є однією з форм власності. Приватні компанії проектують і будують об'єкти інфраструктури на основі міжгалузевого контракту. Ця форма гарантує, що державні замовлення виконуються за фіксованою вартістю, а всі ризики перевитрат бюджету покладаються на приватний сектор.

Операційна ліцензія, або ліцензія на здійснення діяльності та надання послуг приватному сектору протягом певного періоду часу, часто використовується в проєктах у сфері інформаційних технологій.

Крім цих форм партнерства, Комісія також визнає договірні концесії, які є співпрацею між державним і приватним секторами на основі договірних відносин. Приватному оператору гарантується винагорода за надані послуги та виконані роботи. Об'єктні концесії – це також співпраця між державним і приватним секторами в

рамках конкретного об'єкта. Такі концесії передбачають різні форми спільних підприємств між державними та приватними партнерами.

До того ж, ДПП є одним з основних інструментів державно-приватного співробітництва, що використовується для реалізації різноманітних проєктів і програм розвитку та модернізації економіки. Для його ефективного використання важливим питанням є зміст базового визначення в цьому контексті.

Однією з ключових особливостей ДПП є офіційні угоди між державним і приватним секторами. У цих угодах визначаються права та обов'язки кожної зі сторін, а також те, як вони працюватимуть разом. Уряди виступають як партнери в цих угодах, і їхні цілі мають бути взаємозрозумілими та спрямованими на досягнення конкретних цілей національного розвитку [13].

Щодо вивчення змісту базового визначення, то його розуміння сприяє встановленню стандартів і норм у сфері ДПП та створенню сприятливого і прозорого регуляторного середовища для розвитку державно-приватного партнерства.

Уточнення змісту базового визначення в контексті становлення та розвитку ДПП є важливим кроком на шляху до підвищення ефективності та результативності цього інструменту співробітництва. Це допоможе зрозуміти ключові аспекти і принципи, що лежать в основі такого партнерства, та врахувати їх у практичній діяльності для досягнення стратегічних цілей національного розвитку.

Відповідно до інституційних стандартів, державно-приватне партнерство (ДПП) має передбачати наявність офіційної угоди між державним і приватним секторами або учасниками. Уряд має бути активно залучений як партнер, а цілі ініціативи мають бути взаємозрозумілими, чітко визначеними з точки зору уряду та пов'язаними з його конкретними цілями і завданнями. Також важливо, щоб уряди мали чіткі структурні і координаційні цілі.

Активна мобілізація ресурсів і спільне інвестування є важливими, невід'ємними пунктами ДПП. Всі учасники мають брати активну участь у прийнятті рішень, управлінні процесом та спільному інвестуванні таких ресурсів, як кошти, обладнання, людські ресурси, інформація та послуги. На рис. 4 показано порівняльну динаміку проектів, пов'язаних з розвитком інфраструктури, з точки зору суми та кількості інвестицій.



Рисунок 4 – Аналіз збільшення та зростання інфраструктурних проектів державного приватного партнерства за обсягом інвестицій [13]

Що стосується характеристик ДПП, то важливо, щоб сторони партнерства були представлені як державним, так і приватним секторами економіки, а їхні відносини були формалізовані в угоді або контракті на рівноправній основі. Також необхідно встановити спільні цілі і чітко визначити суспільні інтереси для сторін ДПП.

Всі сторони ДПП мають працювати разом для досягнення спільних цілей, розподіляти витрати та майбутні ризики, а також використовувати отримані результати. Азійський банк розвитку визначає ДПП як спільну діяльність між групами зацікавлених сторін та учасниками; ДПП ґрунтується на спільному визнанні сильних і слабких сторін та роботі над досягненням спільно узгоджених цілей за допомогою ефективною і своєчасною комунікації [15].

Висновки

Опрацювання змісту базових дефініцій дослідження в контексті становлення і розвитку державно-приватного партнерства виявляється як важливий етап аналізу та розуміння цього явища. Державно-приватне партнерство (ДПП) визначається як форма співпраці між державою та приватним сектором, що базується на певних угодах і домовленостях. Цей вид партнерства відіграє важливу роль у сприянні розвитку економіки та забезпеченні соціального прогресу в країні.

Однією з ключових складових державно-приватного партнерства є офіційні домовленості між державними та приватними секторами. Ці угоди встановлюють права і обов'язки кожної сторони, а також способи співпраці. Уряд виступає як партнер у цих угодах, а його цілі мають бути взаємозрозумілими і спрямованими на досягнення конкретних цілей національного розвитку.

Другою важливою характеристикою є активне залучення та спільне інвестування ресурсів. Учасники ДПП мають активно співпрацювати у процесі управління та реалізації проектів, спільно вкладати фінансові та інші ресурси. Це дає змогу забезпечити ефективне використання ресурсів і досягнення поставлених цілей.

Третя важлива ознака полягає у взаємовигідних відносинах між сторонами ДПП. Партнерський підхід передбачає рівноправність і взаємопідтримку між усіма учасниками. Взаємовигідність відносин полягає в тому, що кожна сторона має можливість забезпечити власні інтереси, одночасно сприяючи досягненню загальних цілей партнерства.

Четверта характеристика полягає в забезпеченні чіткої структурної або координуючої мети з боку уряду. Це важливо для ефективного керівництва та управління проектами ДПП. Чітко визначені цілі допомагають уникнути непорозумінь та забезпечити консистентність дій усіх учасників.

П'ята важлива характеристика полягає в об'єднанні зусиль для досягнення загальних цілей. Усі учасники повинні працювати разом, щоб розподілити витрати і ризики, а також максимально використати отримані результати. Це сприяє досягненню оптимальних результатів та максимізує вигоду від партнерства.

Отже, опрацювання змісту базових дефініцій дослідження в контексті становлення і розвитку державно-приватного партнерства є ключовим етапом у розумінні та аналізі цього явища. Вивчення характеристик та особливостей ДПП уможливило ефективно використовувати цей інструмент для досягнення стратегічних цілей національного розвитку.

Список літератури

1. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг. *Економіка і програмування*. 2010. № 4. С.62.
2. Варнавський В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. и др. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учеб. пособие; Гос. ун-т: Высш. шк. экономики. Москва : Издат. дом Гос. ун-та: Высш. шк. экономики, 2010. 287 с.
3. Пасічник М. В. Механізми впровадження нового публічного менеджменту: досвід США. *Державне управління: теорія та практика*. № 1. 2009.
4. Трофимова И. Н. Трансформация отношений центральной и местной власти в процессе децентрализации управления (опыт европейских стран). URL "ARS ADMINISTRANDI". 2011. № 2.
5. Павлюк К. В., Павлюк С. М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. № 17. С. 10–19.
6. Варнавський В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. и др. Государственно-частное партнерство: теория и практика : учеб. пособие; Гос. ун-т: Высш. шк. экономики. Москва : Издат. дом Гос. ун-та: Высш. шк. экономики, 2010. 287 с.
7. Пучков В. В., Ползунов В. В. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия власти и бизнеса. 2009. № 1. С. 289–293.
8. Полякова О. М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення. *Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб.* Київ : Техніка, 2009. № 87. С. 317–322., с. 318.
9. Мілаш В. С. Комерційний договір у контексті сучасних ринкових умов: [монографія]. Харків : Видавець ФОП Вапнярчук Н. М., 2007. 440 с, ст. 5.
10. Задихайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави : [монографія]. Харків : Юрайт. 2012. 456 с.
11. Про державно-приватне партнерство. Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 р. ВВР. 2010. № 40. С. 524.
12. Вінник О. М. Технології державно-приватного партнерства (правові аспекти). *Науковий журнал «Демографія та соціальна економіка»*. Київ: НАН України, Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України. 2012. № 1. С.110–119.
13. Яшева Г. А. Теоретико-методологические основы и механизмы государственно-частного партнерства в инновационном развитии экономики Беларуси. *Белорусский экономический журнал*. 2011. № 3. С. 4–19. URL: http://bem.bseu.by/rus/archive/3.11/3_2011_jasheva.pdf, с. 10–11.
14. Нейкова І. С. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку. URL: http://www.nbuv.gov.ua/PORTAL/Soc_Gum/Nvndpsu/2010_1/2010_1_Neykova.pdf, с.
15. Чуприна Ю. А. Цільові пріоритети та формалізовані індикатори ідентифікації стратегічного розвитку стейкхолдерів будівництва. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 11(198). С. 104–111. [Фахове видання; Google Scholar, CyberLeninka, eLIBRARY.ru, National Library of Ukraine after V.I. Vernadskiy].
16. Чуприна Ю. А. Інтеграція підходів до управління змінами в діяльності підприємства. ризиків будівельного підприємства. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2017. Вип.35, 3ч. Ч.1. С. 185–192. [Фахове видання; Google Scholar].
17. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика: монографія. Інститут регіональних досліджень НАН України. Чернівці, 2011. 455 с.

Стаття надійшла до редколегії 22.03.2024

Plys Natalia

Postgraduate student of the Department of Construction Management,

<https://orcid.org/0000-0002-9796-1152>

Kyiv National University of Construction and Architecture, Kyiv

**METHODOLOGICAL AND ANALYTICAL BASIS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES
IN THE CYCLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS**

Abstract. *Public-private partnership (PPP) is a strategically important management tool that allows the state and the private sector to jointly implement projects in various fields, such as infrastructure, health care, education, and others, to promote economic development. However, the successful implementation of PPP requires a clear understanding of the basic definitions and concepts underlying it. This research work is devoted to working out the content of basic definitions in the context of the establishment and development of PPPs. It examines the main terms, such as "public-private partnership", "public-private partnership", "infrastructure projects" and others, including their definition, essence and role in the formation of an effective model of cooperation between the state and the private sector. The conducted research is based on the analysis of scientific literature, legal acts and practical experience of PPP implementation in different countries of the world. It is aimed at revealing the essence and meaning of each of the definitions, highlighting the key aspects that affect their interpretation and use in practice. In addition, the work draws attention to the evolution of concepts and terms in the context of the establishment and development of PPPs over*

time. Taking into account the dynamics of the global market and changing economic conditions, the work analyzes the impact of new factors on the understanding and use of basic definitions in PPP practice. The main results of the study provide a clear and concrete understanding of the basic definitions of PPPs, which will contribute to improving the quality of planning, implementation and management of PPP projects. In addition, they can become the basis for further research in this area, including the development of new theoretical models and methods for assessing the effectiveness of PPPs. All this indicates the relevance of the topic and the importance of further research in order to improve PPP practice and promote sustainable economic development.

Keywords: Public-private partnership; private enterprises; cooperation; definitions; state support; public-private partnership; infrastructure projects

References

1. Zapatrina I. V. (2010). Public-private partnership in Ukraine: prospects for implementation of infrastructure projects and provision of public services. *Economy and programming*. No. 4. P.62.
2. Varnavskiy V. G., Klymenko A. V., Korolev V. A. and others. (2010). State-private partnership: theory and practice: учеб. manual; Mr. university – Higher sh. Economy. Moscow: Izdat. House of Gos. university – Higher sh. economy. 287 p., p. 12.
3. Pasichnyk M. V. (2009). Mechanisms of implementation of new public management: experience of the USA. *State management: theory and practice*. No. 1. 2009.
4. Trofymova I. N. (2011). Transformation of relations between central and local power in the process of decentralization of management (experience of European countries). URL: "ARS ADMINISTRANDI". No. 2.
5. Pavlyuk K. V., Pavlyuk S. M. (2010). The essence and role of public-private partnership in the socio-economic development of the state. *Scientific works of KNTU. Economic sciences*. No. 17. P. 10–19.
6. Varnavskiy V. G., Klymenko A. V., Korolev V. A. and others. (2010). State-private partnership: theory and practice: учеб. manual; Mr. university – Higher sh. Economy. Moscow: Izdat. House of Gos. university – Higher sh. Economy. 287 p., p. 18.
7. Puchkov V. V. (2009). State-private partnership as a form of interaction between power and business. *Polzunov. almanac*. No. 1. P. 289–293., p. 289.
8. Polyakova O. M. (2009). Public-private partnership in Ukraine: problems of formation. *Kommunalnoe hozyaystvo gorodov: nauch.-techn. Sat*. Kyiv: Technika. No. 87. P. 317–322, p. 318.
9. Milash V. S. (2007). Commercial contract in the context of modern market conditions: [monograph]. Kharkiv : Publisher of FOP Vapnyarchuk N. M. 440 p., art. 5.
10. Zadykhailo D. V. (2012). Economic and legal support of the economic policy of the state: [monograph]. Kharkiv : Jurayt". 2012. 456 p. 13., p. 352.
11. About public-private partnership. Law of Ukraine No. 2404-VI dated July 1, 2010. VVR, 2010. No. 40. P. 524.
12. Vinnyk O. M. (2012). Technologies of public-private partnership (legal aspects). *Scientific journal "Demography and social economy"*. Kyiv: National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Demography and Social Research named after M. V. Birds of the National Academy of Sciences of Ukraine. No. 1. P.110–119.
13. Yashveva G. A. (2011). Theoretical and methodological foundations and mechanisms of state-private partnership in the innovative development of the economy of Belarus. *Belarusian Economic Journal*. 2011. No. 3. P. 4–19. URL: http://bem.bseu.by/rus/archive/3.11/3_2011_jasheva.pdf, with. 10-11
14. Neikova I.S. Public-private partnership as a component of the investment mechanism of innovative development. URL: http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/Soc_Gum/Nvnudpsu/2010_1/2010_1_Neykova.pdf, p.
15. Chuprina Yu. A. (2017). Target priorities and formalized indicators of identification of strategic development of construction stakeholders. *Formation of market relations in Ukraine*. No. 11(198). P. 104–111. [Professional Edition; Google Scholar, CyberLeninka, eLIBRARY.ru, National Library of Ukraine after V. I. Vernadskiy].
16. Chuprina Yu. A. (2017). Integration of approaches to change management in the enterprise. risks of a construction enterprise. Ways to increase the efficiency of construction in the conditions of the formation of market relations. Issue 35, 3h. Part 1. P. 185–192. [Professional Edition; Google Scholar].
17. Shilepnytskyi P. I. (2011). Public-private partnership: theory and practice: monograph. *Institute of Regional Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine*. Chernivtsi, 455 p., p. 17.

Посилання на публікацію

- APA Plys Natalia. (2024). Methodological and analytical basis of construction enterprises in the cycle of public-private partnership projects. *Management of Development of Complex Systems*, 57, 148–156, [dx.doi.org/10.32347/2412-9933.2024.57.148-156](https://doi.org/10.32347/2412-9933.2024.57.148-156).
- ДСТУ Плис Н. В. Методико-аналітичний базис будівельних підприємств у циклі проєктів державно-приватного партнерства. *Управління розвитком складних систем*. Київ, 2024. № 57. С. 148 – 156, [dx.doi.org/10.32347/2412-9933.2024.57.148-156](https://doi.org/10.32347/2412-9933.2024.57.148-156).