

## **СТРАТЕГІЧНЕ ПЕРЕНАЛАШТУВАННЯ ЯК КОМПОНЕНТ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ-УЧАСНИКІВ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

*У сучасних умовах економічного розвитку держави та приватного сектора виникає необхідність у взаємодії для реалізації соціально значущих проєктів. Одним із ефективних механізмів такої співпраці є державно-приватне партнерство (ДПП). Успішне впровадження проєктів ДПП значною мірою залежить від здатності підприємств до стратегічного переналаштування, яке передбачає гнучкість, адаптивність та здатність до інновацій.*

*Результати дослідження можуть бути корисними для керівників підприємств, що беруть участь у проєктах ДПП, а також для представників державних органів, відповідальних за розвиток державно-приватного партнерства. Вони допоможуть зрозуміти важливість стратегічного переналаштування та його вплив на підвищення конкурентоспроможності та стійкості підприємств у динамічному ринковому середовищі.*

*Стратегічне переналаштування компонент потенціалу підприємств-учасників впровадження проєктів державно-приватного партнерства є актуальною темою у сучасному економічному середовищі. Ця дослідницька робота спрямована на аналіз стратегій, які використовуються підприємствами для адаптації до умов впровадження таких проєктів, розглядаючи їхній внутрішній потенціал та здатність до інноваційних та трансформаційних змін. В анотації обговорюються ключові аспекти стратегічного управління, включаючи вплив регуляторного середовища, фінансові та організаційні аспекти підготовки та реалізації проєктів ДПП. Дослідження також акцентує увагу на важливості зміцнення партнерських відносин між державними та приватними секторами, сприяючи створенню стійких інвестиційних проєктів та підвищенню конкурентоспроможності учасників економіки.*

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, стратегічне управління, переналаштування потенціалу підприємств, інновації в бізнесі, економічна трансформація, управління змінами, партнерські відносини.

**Постановка дослідження:** Дослідження має на меті аналізувати та дослідити стратегічне переналаштування компонент потенціалу підприємств, що беруть участь у впровадженні проєктів державно-приватного партнерства (ДПП). Основні завдання дослідження включають:

1. Визначення ключових аспектів інституційного середовища, що впливає на реалізацію ДПП.
2. Аналіз стратегій та тактик переналаштування бізнес-моделей підприємств в умовах впровадження ДПП.

3. Оцінка впливу інноваційних технологій та підходів на підвищення конкурентоспроможності учасників ДПП.

4. Дослідження ефективності фінансових та економічних механізмів управління ризиками у проєктах ДПП.

5. Вивчення організаційних та управлінських аспектів стратегічного партнерства між державними та приватними секторами.

Це дослідження спрямоване на збільшення розуміння процесів перетворення потенціалу підприємств через впровадження ДПП та виявлення оптимальних стратегій для досягнення успіху у таких проєктах.

**Виклад основного матеріалу.** У сучасному економічному середовищі, де конкуренція та глобалізація впливають на всі аспекти діяльності підприємств, впровадження проєктів державно-приватного партнерства (ДПП) стає важливою складовою стратегії розвитку. ДПП, як інноваційний механізм взаємодії державного та приватного секторів, дозволяє об'єднувати ресурси, знання та компетенції для досягнення спільних цілей. Особливо актуальним є застосування ДПП у будівельній галузі, де масштабні інфраструктурні проєкти вимагають значних фінансових, технологічних та організаційних ресурсів.

Стратегічне переналаштування компонент потенціалу підприємств, що беруть участь у впровадженні проєктів ДПП, є ключовим фактором успіху цих ініціатив. Це переналаштування включає оптимізацію ресурсів, розвиток нових компетенцій, впровадження інноваційних технологій та підвищення ефективності управління. У цьому контексті важливо розглянути методологічні підходи до стратегічного переналаштування потенціалу підприємств, враховуючи специфіку ДПП та вимоги сучасного ринку.

Впровадження проєктів ДПП вимагає від підприємств не лише високого рівня професійної підготовки, але й здатності до адаптації в умовах постійних змін. Це включає управління ризиками, стратегічне планування, ефективну координацію з державними партнерами та забезпечення прозорості та відповідальності у реалізації проєктів. Розробка та впровадження стратегій, що дозволяють підприємствам ефективно використовувати свій потенціал у рамках ДПП, є предметом наукового та практичного інтересу.

У даному питанні особлива увага приділяється аналізу факторів, що впливають на ефективність ДПП, розробці рекомендацій щодо оптимізації управлінських процесів та впровадженню інноваційних підходів у діяльність підприємств. Підприємства як розгорнуті механізми постійно взаємодіють з різними елементами зовнішнього середовища, такими як банки, інші підприємства і навіть організації, які є частиною соціально-політичних та економічних інститутів держав і міжурядових організацій. Дана взаємодія допомагає компаніям триматись на плаву та зберігати продуктивність в будь-який період.

Середовище, в якому працюють компанії, є динамічним поєднанням факторів, які постійно змінюються в міру розвитку економіки. В роботах науковців найбільш поширені дві концепції, що описують структуру зовнішнього середовища компанії (організації): неієрархічна та ієрархічна, які ілюструються у відповідних моделях.

Клас неієрархічних моделей базується на ідеї множинності взаємопов'язаних, непідпорядкованих елементів за межами організації. Важливим тут є твердження, що існують елементи, які так чи інакше впливають на визначення цілей, розподіл ресурсів і формування позиції (іміджу) компанії на ринку [1].

Дана система отримала розвиток у роботах низки сучасних фахівців у галузі стратегічного управління. Однією з них є ієрархічна модель середовища, запропонована У. Діллом і розвинена науковцем А. Томпсоном та представлена на рис. 1.

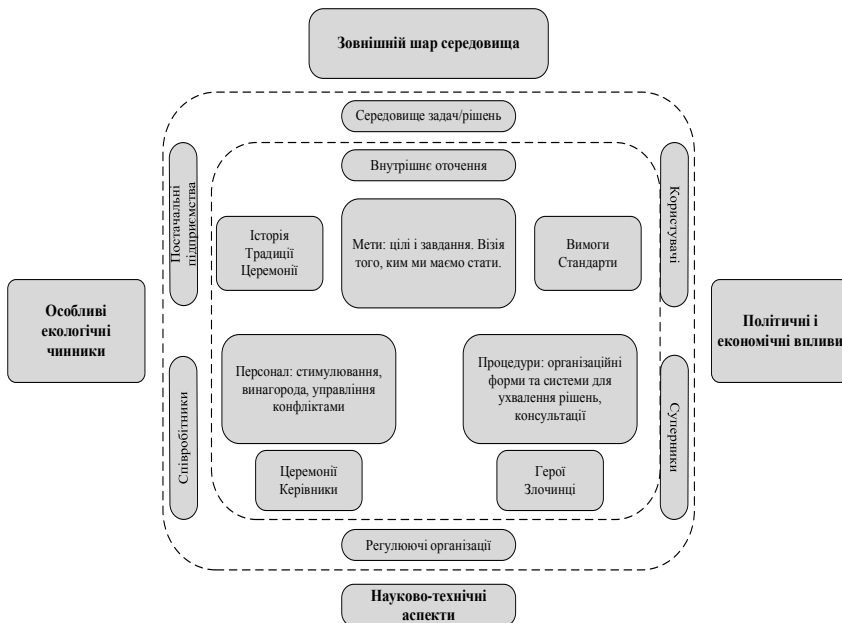


Рис. 1. Структура області дій компанії

Існує три типи середовища: "внутрішнє середовище", яке перебуває під впливом і контролем компанії; "цільове середовище", яке включає організації, що безпосередньо беруть участь у визначенні та реалізації цілей компанії; і "загальне середовище", яке формується під впливом загальноекономічних умов, тенденцій, соціальних і політичних норм [2].

Л. Буржуа також виступав за ієрархічний підхід до побудови моделі зовнішнього середовища. Він поширив цей підхід на внутрішнє середовище підприємства (розрізняючи "верхній" і "нижній" рівні у внутрішньому середовищі) і показав, що ієрархія, названа "ієрархією організаційних стратегій", яка пов'язує окремі групи всередині підприємства з відповідними елементами зовнішнього середовища, повинна бути свідомо побудована.

Розглянута модель зовнішнього середовища не охоплює всі різноманітні підходи, що використовуються, але ілюструє ключові тенденції у цій галузі. Практична вартість таких моделей варіюється в залежності від сектора економіки та конкретного підприємства. На сьогодні відсутній єдиний інтегрований підхід до створення загальної концепції зовнішнього середовища, що б узагальнював деталі економічного, технологічного, соціального та політичного впливу на організації та

їх взаємодію з партнерами, конкурентами, споживачами і т.д. Однак загальні тенденції у стратегічному аналізі вже збираються і проявляються [3].

Оцінка стратегічних моделей використовує цілий ряд інструментів, які існують для виявлення механізмів впливу середовища на діяльність організації та аналізу діяльності окремих підсистем. Вміння менеджера полягає у виборі напрямків аналізу та відповідних інструментів, які забезпечать розуміння середовища та його впливу на конкурентоспроможність компанії.

Однак визначення природи та механізмів конкурентних переваг є найскладнішим аспектом теорії та практики менеджменту. Це можна зробити, визначивши природу конкурентної переваги та ключові фактори успіху (КФУ) [4].

Ми розглядаємо ключові фактори успіху (або конкурентні переваги) як перелік факторів, які є специфічними для певної галузі і які надають цій галузі перевагу над іншими галузями (наприклад, у боротьбі за інвестиції завдяки прибутковості або високій оборотності капіталу), а компаніям однієї галузі - перевагу над компаніями іншої галузі.

У боротьбі за клієнтів ці фактори не є постійними і змінюються залежно від характеристик галузі, сегмента ринку, що обслуговується, а також часу і стадії життєвого циклу галузі або компанії.

Важливі фактори успіху мають більш-менш стійкі класифікаційні ознаки і зазвичай базуються на відповідному науково-технічному рівні виробництва та продукції, високорозвиненому маркетингу та менеджменту, високому організаційно-технічному рівні виробничих процесів, достатньому фінансово-економічному забезпеченні підприємства, гарній освіті працівників.

Кожна схема має специфічні вимоги до комбінації цих КФЗ, але для успішної компанії в будь-якій галузі кожен КФЗ може стати інструментом, який допоможе їй випередити конкурентів. Однак добре відомо, що конкурентоспроможність, заснована на одному КФЗ, є ненадійною [5].

КФУ формують конкурентоспроможність досліджуваного об'єкта, будь то продукт, виробництво, компанія, галузь чи країна.

Зокрема, М. Портер визначив "національні ромбовидні детермінанти" та оцінив їх вплив на конкурентоспроможність галузей, регіонів та окремих фірм. Це можна розглянути на рис. 2, на якому представлені показники так званого «діаманту». Портер розробив перелік питань, відповіді на які дозволяють визначити рівень конкурентоспроможності галузі в тій чи іншій країні [6].

Показники діаманту характеризують фактори, що формують конкурентне середовище, в якому працюють всі організації в проаналізованих країнах. Всі компоненти взаємопов'язані між собою і посилюють або послаблюють конкурентні переваги компаній, що працюють у певній економічній галузі.

Варто зазначити, що поняття "Однак, перше поняття включає в себе низку ринкових суб'єктів та факторів, які інституційне середовище" та "конкурентне середовище" часто використовуються як синоніми впливають на відносини між виробниками (продавцями) та споживачами продукції [12].

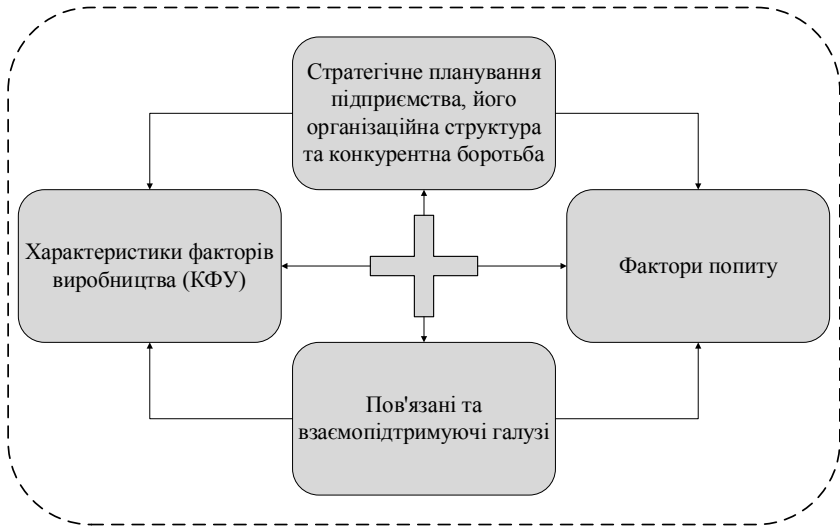


Рис. 2. Показники "Національного діаманта"

Одним із ключових елементів діаманту конкурентоспроможності є факторні умови, які включають природні ресурси, кваліфіковану робочу силу, інфраструктуру, науково-технічну базу та інші ресурси, необхідні для функціонування підприємств. У кожній країні ці фактори можуть значно варіюватися, створюючи різні умови для розвитку бізнесу. Наприклад, у країнах з багатими природними ресурсами підприємства можуть мати перевагу у виробничих витратах, тоді як країни з висококваліфікованою робочою силою можуть зосереджуватися на інноваційних галузях.

Попит на ринках є наступним компонентом діаманту, що впливає на конкурентоспроможність підприємств. Високий внутрішній попит на певні товари або послуги стимулює підприємства до підвищення якості продукції та впровадження інновацій. Крім того, попит з боку споживачів може визначати напрями розвитку підприємств та їхнє стратегічне планування. Наприклад, зростаючий попит на екологічно чисту продукцію змушує підприємства адаптувати свої виробничі процеси та впроваджувати екологічні стандарти [13].

Стратегія, структура та конкуренція підприємств також є важливими компонентами конкурентного середовища. Вони включають організаційні форми, управлінські підходи та конкурентні стратегії, які використовуються підприємствами для досягнення конкурентних переваг. Успішні підприємства постійно аналізують ринкові тенденції, адаптують свої стратегії та впроваджують інноваційні рішення, що дозволяє їм залишатися конкурентоспроможними на ринку.

Супутні та допоміжні галузі відіграють важливу роль у формуванні конкурентних переваг підприємств. Вони забезпечують необхідні ресурси, технології та послуги, які сприяють ефективному функціонуванню основних галузей. Наприклад, розвиток ІТ-індустрії може сприяти підвищенню

ефективності виробничих процесів у промисловості, а також сприяти розвитку нових продуктів та послуг.

Інституційне середовище, яке включає правові, політичні та соціальні фактори, також впливає на конкурентоспроможність підприємств. Стабільна правова система, ефективне регулювання та підтримка бізнесу з боку держави створюють сприятливі умови для розвитку підприємств. Наприклад, дерегуляція та спрощення процедур реєстрації бізнесу можуть сприяти збільшенню кількості нових підприємств та підвищенню їхньої конкурентоспроможності [14].

Інноваційна діяльність підприємств є ключовим фактором, що визначає їхню конкурентоспроможність. Впровадження нових технологій, розробка нових продуктів та послуг, а також постійне вдосконалення виробничих процесів дозволяють підприємствам залишатися конкурентоспроможними на ринку. Інновації сприяють підвищенню ефективності виробництва, зниженню витрат та покращенню якості продукції, що дозволяє підприємствам забезпечувати високу конкурентоспроможність.

Глобалізація також має значний вплив на конкурентне середовище підприємств. Вона створює нові можливості для розширення ринків збуту, доступу до нових ресурсів та технологій, а також сприяє зростанню конкуренції. Підприємства, які активно інтегруються у глобальні економічні процеси, можуть використовувати ці можливості для підвищення своєї конкурентоспроможності. Однак, глобалізація також створює нові виклики, такі як необхідність адаптації до міжнародних стандартів та вимог ринку.

Ефективне управління ресурсами та фінансами є ще одним важливим аспектом конкурентоспроможності підприємств. Оптимізація витрат, підвищення продуктивності праці та ефективне використання фінансових ресурсів дозволяють підприємствам забезпечувати стабільний розвиток та високу конкурентоспроможність. Фінансове планування та управління ризиками є ключовими елементами успішного функціонування підприємств у конкурентному середовищі.

Соціальні фактори, такі як рівень освіти, кваліфікація працівників та соціальні умови, також впливають на конкурентоспроможність підприємств. Високий рівень освіти та кваліфікації працівників сприяє підвищенню продуктивності праці та впровадженню інновацій. Соціальні умови, такі як стабільність суспільства та соціальний захист, також створюють сприятливі умови для розвитку бізнесу.

Взаємодія підприємств з партнерами, постачальниками та клієнтами є важливим аспектом конкурентоспроможності. Стратегічні партнерства, довгострокові контракти та ефективна комунікація з клієнтами дозволяють підприємствам забезпечувати стабільний розвиток та підвищення своєї конкурентоспроможності. Взаємодія з партнерами та постачальниками сприяє оптимізації витрат, підвищенню якості продукції та забезпеченню стабільних поставок.

Інституційне середовище є мінливим і суттєво впливає на діяльність фірм, у тому числі на їхню взаємодію з конкурентами. Однак, при більш детальному розгляді, конкурентні відносини мають свої особливості. Оскільки остання є "логічним" індикатором ринкової активності, вона визначає багато маркетингових характеристик, таких як обсяги продажів, ціни та умови продажу.

Повертаючись трохи назад та розглядаючи детально такий елемент, як конкурентне середовище компанії можна сказати, що він є частиною

маркетингового середовища і має бути предметом самостійного дослідження з точки зору впливу глобалізації на це середовище.

Конкурентне середовище формується в результаті впливу на товарний ринок різних різномірних факторів, що характеризуються певним масштабом, тривалістю та інтенсивністю, представлені на рис. 3. Якщо ці фактори згрупувати в рамках учасників ринку, діяльність яких створює умови для конкуренції, то можна виділити шість ключових факторів конкурентного середовища [15].

Вивчення цих факторів є важливою передумовою формування системного бачення конкурентного середовища, без якого неможливе управління компанією, формування стратегії та її практична реалізація на ринку.



Рис. 3. Ключові чинники конкурентоспроможного оточення

Радикальні зміни, що відбулися у світовій економіці в другій половині 20-го - на початку 21-го століття під впливом глобалізації та технологічних інновацій, призвели до якісних змін у змісті та формі конкурентних відносин. Ці зміни призвели до виникнення інноваційної конкуренції та формування інноваційних конкурентних сил, які визначили напрям і зміст еволюційного процесу світової економічної системи.

Інноваційна парадигма конкуренції, що виникла в сучасній науці на рубежі 20 і 21 століть, перевела теорію конкуренції на новий якісний рівень і призвела до формування інноваційної конкуренції, яка створює можливість перемоги для

багатьох учасників за умови дотримання принципу неконкурентної взаємодії в процесі досягнення конкурентної переваги. Сформовано концепцію "ігор, де сума не дорівнює нулю" [14].

У статті запропоновано методологічне підґрунтя для трактування інноваційної конкуренції як нової форми (нового типу) конкурентних відносин, що набуває все більшої інклюзивності в умовах глобалізації світової економіки. Інноваційна конкуренція визначається як процес конкурентної взаємодії суб'єктів, заснований на створенні та накопиченні нових знань та ефективному використанні інноваційних переваг, інституціоналізований через інтегровану участь в інноваційних процесах з метою забезпечення хороших умов для стабільного покращення.

Інноваційна конкуренція відрізняється принципом інтегративної взаємодії, де акцент робиться на інтегративні форми конкурентної комунікації. Такі форми прагнуть уникнути конфронтації, вивчають стратегії конкурентів та впроваджують їх у власну діяльність, посилюючи інтегративні тенденції на всіх рівнях: мікро-, мезо-, макро- та мегарівнях.

Дочиників, що сприяють інтегрованій конкурентній поведінці на глобальному рівні, належать [15]:

- Перехід від концепції сталого зростання до ширшої та збалансованої концепції сталого розвитку, прийнятої на Другій конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.).

- Встановлення спільних цілей сталого розвитку не лише на рівні національної економіки, але й на рівні окремих регіонів, транснаціональних корпорацій та національних підприємств.

Іншими словами інноваційна конкуренція характеризується співпрацею та обміном знаннями, а не жорсткою конфронтацією. Цей підхід передбачає вивчення та впровадження кращих практик конкурентів. Глобальні фактори, такі як концепція сталого розвитку, сприяють інтегративній конкурентній поведінці. Спільні цілі сталого розвитку на різних рівнях (національному, регіональному, корпоративному) стимулюють співпрацю.

Мати загальні цілі, які їх об'єднують, є необхідною умовою для запровадження інтегрованої моделі конкурентної поведінки в контексті інноваційного розвитку будь-якої економічної системи.

Домінуюча неоліберальна парадигма виявилася непридатною для сучасного етапу розвитку світової економічної системи. Провідні країни світу переорієнтовують свою державну політику на інституційну модель, що базується на синергії державного регулювання та саморегулювання приватного сектору.

Глобалізація як об'єктивний процес реалізує на міжнародному рівні загальні економічні закони, які спочатку виникли і проявилися в економічних системах нижчого рівня, а саме: поділ праці та зростання її продуктивності, концентрація виробництва і концентрація капіталу. Вони лежать в основі економічного розвитку дрібного і великого виробництва, галузей, секторів економіки та національних економічних систем. Все це - єдиний процес створення економічних систем різних рівнів на основі закону зростання продуктивності праці" [16].

З огляду на вищесказане, поняття глобалізації є надзвичайно багатогранним, всеосяжним і об'єктивним. Тому неможливо сформулювати одне конкретне визначення глобалізації. По-перше, це форма господарювання, заснована на вільному переміщенні факторів виробництва та результатів їх використання через



національні кордони; по-друге, це процес інтеграції національних економік для вирішення глобальних проблем; по-третє, це об'єднання національних економік для створення єдиного соціально-економічного простору.

Розвиток продуктивних сил в умовах глобалізації найяскравіше проявляється в еволюції товарів та еволюції організаційних структур бізнесу. В еволюції товарів відбувається перехід від традиційних товарних ринків до ринків прав. Це, власне, і є найважливішою особливістю економічної глобалізації. Ринки прав базуються на інших принципах, ніж ринки товарів [17].

Таким чином, дослідження глобалізації та її впливу на систему бухгалтерського обліку має бути багатоаспектним, щоб виявити всі її прояви в стані національних економік та визначити місце бухгалтерського обліку в інструментарії уникнення соціально-економічних наслідків трансформації глобалізації. Це дозволяє краще розуміти відносини, які перемістилися зі сфери управління товарним виробництвом у сферу управління доданою вартістю субпідрядних робіт, що очікувано сприятиме збільшенню вартості підприємства.

Масовий імпорт ринкових інститутів через прагнення прискорити глобальну інтеграцію України посилив інституційні розриви та схильність держави та бізнесу до опортунізму, що спричинило підвищення ризику інституційної деформації ринків та трансформації національних економік. Укладання неформальних контрактів і опортуністична поведінка вітчизняних фірм стали звичним явищем, яке підсилює ці ризики.

З розширенням процесу глобалізації та посиленням міждержавної регіоналізації держави змушені активно брати участь у глобальних економічних відносинах, зосереджуючись на зовнішньоекономічних функціях і послаблюючи свою роль у забезпеченні внутрішніх інституційних механізмів. Домінування транснаціональних корпорацій на світовому ринку та зростаюча концентрація державного капіталу в руках небагатьох (олігархія) поступово втягнули державне управління у реалізацію власних цілей, розмиваючи соціальні завдання та можливості країни.

Наукова спільнота і світ змушені визнати об'єктивність таких явищ, як тіньова економіка, корупція, хабарництво, лихварство, локальні війни, наркоманія, екологічні кризи та техногенні катастрофи. Це підтверджує неспроможність держави як інституту подолати або запобігти цим процесам, що свідчить про поступову втрату нею соціально-економічних функцій, покладених на неї суспільством. Трансформація інституційної ролі держави створює передумови для формування нових інституційних організацій, здатних гарантувати стабільний і гармонійний економічний розвиток. Про це свідчить аналіз довіри до державних інститутів [18]. Масовий імпорт ринкових інститутів та вплив глобалізації посилюють інституційні розриви, а також сприяють збільшенню опортунізму та ризиків, пов'язаних із неформальними контрактами. У свою чергу, це створює передумови для трансформації національних економік і розмивання соціальних функцій держави, що вимагає нових підходів до забезпечення стабільного розвитку. На рис. 4 представлено модель у об'ємному форматі, яка характеризує ряд можливих стратегій будівельних компаній з інноваційного розвитку.

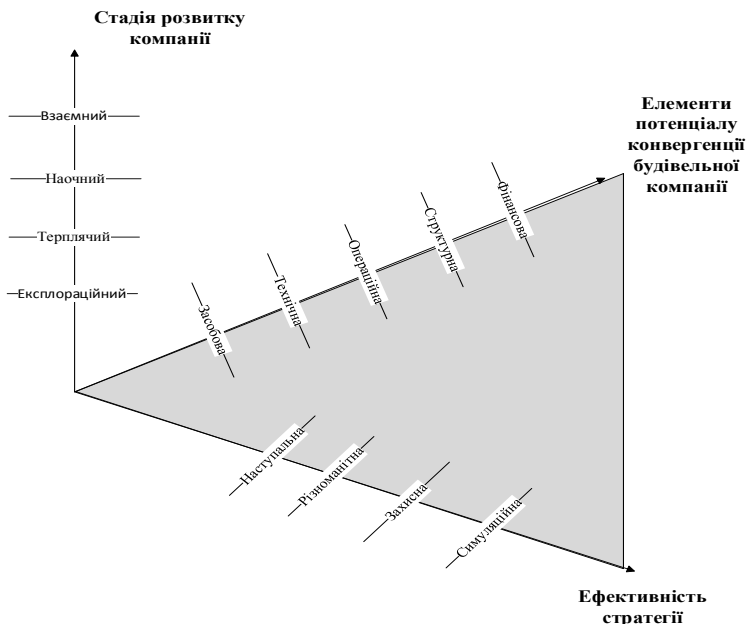


Рис. 4. 3D модель можливих стратегій будівельних компаній у сфері інноваційного розвитку конвергентного потенціалу

Таким чином, можна сказати, що впровадження ефективних науково-методичних підходів до трансформації системи бухгалтерського обліку та забезпечення гармонійного економічного розвитку в умовах глобалізації є важливим кроком для стабільного розвитку національних економік.

Дослідження стратегічного переналаштування компонент потенціалу підприємств-учасників впровадження проектів державно-приватного партнерства підтвердило важливість системного підходу та гнучкості у стратегічному управлінні. Основними висновками є те, що ефективне переналаштування вимагає не лише адаптації до нових умов інституційного середовища, але й активної інтеграції інноваційних підходів та технологій. Розвиток співпраці між державним та приватним секторами вимагає належного управлінського та організаційного супроводу, щоб забезпечити оптимальну взаємодію, мінімізувати ризики та забезпечити стійкий розвиток економічного потенціалу всіх сторін. Впровадження стратегій з урахуванням специфіки індустрії та контекстуальних умов сприятиме досягненню успішних результатів у проектах державно-приватного партнерства, сприяючи сталому економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності.

**Висновок.** Стратегічне переналаштування компонентів потенціалу підприємств-учасників впровадження проектів державно-приватного партнерства (ДПП) є важливим елементом, що визначає успіх цих проектів. У сучасних умовах

глобалізації та інтенсивного розвитку ринкових відносин, підприємства потребують адаптації своїх стратегій та ресурсів до нових викликів та можливостей, що відкриваються в рамках ДПП. ДПП надає можливість поєднати ресурси та компетенції держави та приватного сектора для досягнення спільних цілей, таких як розвиток інфраструктури, покращення якості послуг та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Це вимагає ретельного планування та впровадження інноваційних підходів до управління підприємствами.

Одним із ключових аспектів є підвищення організаційної гнучкості та адаптивності підприємств. Це передбачає оптимізацію внутрішніх процесів, розвиток інноваційного потенціалу, покращення управлінських практик та впровадження сучасних інформаційних технологій. Важливим є також забезпечення ефективної комунікації та співпраці між державними та приватними партнерами, що сприяє досягненню синергії та максимізації ефективності спільних проектів.

Іншим важливим аспектом є фінансова стійкість підприємств-учасників. Залучення додаткових інвестицій, розробка нових фінансових інструментів та ефективне управління фінансовими ресурсами дозволяють забезпечити стабільний розвиток та реалізацію стратегічних проектів. Важливою є також роль кадрового потенціалу. Підвищення кваліфікації працівників, розвиток лідерських якостей та формування командної роботи сприяють підвищенню ефективності впровадження проектів ДПП.

Таким чином, стратегічне переналаштування компонентів потенціалу підприємств-учасників впровадження проектів державно-приватного партнерства є ключовим фактором для досягнення успіху в реалізації цих проектів. Воно вимагає системного підходу, врахування сучасних тенденцій та викликів, а також активної співпраці між державними та приватними партнерами. Лише за таких умов можна забезпечити стабільний розвиток та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

#### **Список літератури:**

1. Гатті, С. (2013). Проектне фінансування в теорії та практиці. Академічна преса.
2. Yescombe, E. R. (2012). Принципи проектного фінансування. Академічна преса.
3. Есташ, А., і Мартімор, Д. (2000). Політика, трансакційні витрати та структура регуляторних установ. Публікації Світового банку.
4. Камаруддін, Б. Х. та Хсу, Ю. К. (2020). Стратегічна трансформація в будівельних компаніях. *Journal of Construction Engineering and Management*, 146(12), 04020114.
5. Шенхар, А. Дж., Двір, Д., Леві, О., і Мальц, А. К. (2001). Успіх проекту: багатовимірна стратегічна концепція. *Довгострокове планування*, 34 (6), 699-725.
6. Пінто Дж. К. та Слевін Д. П. (1988). Успіх проекту: визначення та методи вимірювання. *Журнал управління проектами*, 19 (1), 67-73.
7. Тернер, Дж. Р., і Мюллер, Р. (2003). Про характер проекту як тимчасової організації. *Міжнародний журнал управління проектами*, 21(1), 1-8.
8. Девіс, К. (2013). Різні зацікавлені сторони та їх уявлення про успіх проекту. *Міжнародний журнал управління проектами*, 31(4), 489-497.

9. Аткинсон, Р. (1999). Управління проектом: вартість, час і якість, два найкращі припущення та явище, час прийняти інші критерії успіху. *Міжнародний журнал управління проектами*, 17(6), 337-342.
10. Брайд, Д., Робінсон, Л. (2005). Клієнт проти підрядника щодо критеріїв успіху проекту. *Міжнародний журнал управління проектами*, 23(8), 622-629.
11. Шенхар, А. Дж., Двір, Д. (2007). Переосмислення управління проектами: алмазний підхід до успішного зростання та інновацій. Harvard Business Press.
12. Тернер, Дж. Р. (2014). Посібник з проектного менеджменту (4-е вид.). Макгроу-Хілл.
13. Морріс П. В. та Пінто Дж. К. (2007). Керівництво Wiley з управління проектами. Джон Вайлі та сини.
14. Гарейс, Р., Гюманн, М., і Мартінуцці, А. (2013). Компетенції з управління проектами в проектно-орієнтованій організації. *Procedia Technology*, 9, 721-729.
15. Мередіт Дж. Р. та Мантелт молодший С. Дж. (2011). Управління проектами: управлінський підхід. Джон Вайлі та сини.
16. PMI (Інститут управління проектами). (2017). Посібник із сукупності знань з управління проектами (PMBOK® Guide) (6-е видання). Інститут управління проектами.
17. Керцнер, Г. (2017). Метрики управління проектами, КРІ та інформаційні панелі: посібник із вимірювання та моніторингу ефективності проекту. Джон Вайлі та сини.
18. Кроуфорд Л. та Поллак Дж. (2004). Жорсткі та м'які проекти: основа для аналізу. *Міжнародний журнал управління проектами*, 22 (8), 645-653.

#### **References:**

1. Gatti, S. (2013). Project financing in theory and practice. Academic press.
2. Yescombe, E.R. (2012). Principles of project financing. Academic press.
3. Estash, A., and Martimore, D. (2000). Politics, transaction costs and the structure of regulatory institutions. Publications of the World Bank.
4. Kamaruddin, B. H. and Hsu, Y. K. (2020). Strategic transformation in construction companies. *Journal of Construction Engineering and Management*, 146(12), 04020114.
5. Shenhar, A. J., Dvir, D., Levy, O., & Maltz, A. K. (2001). Project success: a multidimensional strategic concept. *Long Range Planning*, 34 (6), 699-725.
6. Pinto, J. K. and Slevin, D. P. (1988). Project success: definition and methods of measurement. *Journal of Project Management*, 19 (1), 67-73.
7. Turner, J. R., & Muller, R. (2003). About the nature of the project as a temporary organization. *International Journal of Project Management*, 21(1), 1-8.
8. Davis, K. (2013). Different stakeholders and their perceptions of project success. *International Journal of Project Management*, 31(4), 489-497.
9. Atkinson, R. (1999). Project management: cost, time and quality, two best guesses and phenomenon, time to adopt other success criteria. *International Journal of Project Management*, 17(6), 337-342.
10. Bride, D., Robinson, L. (2005). Client versus contractor on project success criteria. *International Journal of Project Management*, 23(8), 622-629.
11. Shenhar, A. J., Dvir, D. (2007). Rethinking Project Management: The Diamond Approach to Successful Growth and Innovation. Harvard Business Press.
12. Turner, J. R. (2014). Handbook of project management (4th ed.). McGraw Hill.

13. Morris, P. W. and Pinto, J. C. (2007). The Wiley Guide to Project Management. John Wiley and Sons.
14. Gareis, R., Gümman, M., & Martinuzzi, A. (2013). Project management competencies in a project-oriented organization. *Procedia Technology*, 9, 721-729.
15. Meredith, JR., & Mantel Jr., S. J. (2011). Project management: a managerial approach. John Wiley and Sons.
16. PMI (Project Management Institute). (2017). The Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) (6th ed.). Institute of Project Management.
17. Kerzner, G. (2017). Project Management Metrics, KPIs, and Dashboards: A Guide to Measuring and Monitoring Project Performance. John Wiley and Sons.
18. Crawford, L. and Pollack, J. (2004). Hard and soft projects: a basis for analysis. *International Journal of Project Management*, 22 (8), 645-653.

***H.M. Kolisnyk***

***Strategic reconfiguration as a component of the potential of participating enterprises in the implementation of public-private partnership projects***

*In the modern conditions of the economic development of the state and the private sector, there is a need for cooperation for the implementation of socially significant projects. One of the effective mechanisms of such cooperation is public-private partnership (PPP). The successful implementation of PPP projects largely depends on the ability of enterprises to make strategic adjustments, which involves flexibility, adaptability and the ability to innovate.*

*The results of the study can be useful for managers of enterprises participating in PPP projects, as well as for representatives of state bodies responsible for the development of public-private partnerships. They will help to understand the importance of strategic reconfiguration and its impact on increasing the competitiveness and sustainability of enterprises in a dynamic market environment.*

*Strategic reconfiguration of components of the potential of enterprises participating in the implementation of public-private partnership projects is a relevant topic in the modern economic environment. This research work is aimed at analyzing the strategies used by enterprises to adapt to the conditions of implementation of such projects, considering their internal potential and capacity for innovative and transformational changes. The abstract discusses key aspects of strategic management, including the impact of the regulatory environment, financial and organizational aspects of the preparation and implementation of PPP projects. The study also emphasizes the importance of strengthening partnerships between the public and private sectors, contributing to the creation of sustainable investment projects and increasing the competitiveness of economic participants.*

***Keywords: public-private partnership, strategic management, reconfiguration of enterprise potential, innovations in business, economic, transformation, change management, partnership relations.***