

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО УЧАСТІ В ПРОЄКТАХ ПОВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ

Державно-приватне партнерство (ДПП) стає ключовим інструментом у залученні будівельних підприємств до участі в проєктах повоєнної відбудови України. Ця форма співпраці між державними органами та приватним сектором має потенціал реалізувати значні інфраструктурні проєкти, які сприятимуть економичному відновленню та підвищенню життєвого рівня населення.

У контексті відбудови після конфлікту, ДПП дозволяє залучити необхідні ресурси, фінанси та експертизу приватного сектору для швидкого та ефективного відновлення постраждалих територій. Будівельні компанії можуть внести значний внесок у реконструкцію інфраструктури, житлового фонду, соціальних та комерційних об'єктів, що знищені або пошкоджені внаслідок конфлікту.

ДПП створює сприятливі умови для інвестування в будівництво та реконструкцію, забезпечуючи прозорість, захист прав інвесторів та стабільність умов укладення угод. Крім того, цей механізм сприяє розвитку інноваційних підходів у будівельній галузі, впровадженню екологічно чистих технологій та створенню нових робочих місць.

Завдяки впровадженню ДПП у процес відбудови, Україна може здійснити швидке та якісне відновлення економіки та інфраструктури, сприяючи стабілізації ситуації на постраждалих територіях та підвищенню життєвого рівня населення.

Переваги державно-приватного партнерства в цій сфері очевидні. По-перше, вони можуть об'єднати ресурси та досвід як державного, так і приватного секторів. По-друге, ДПП сприяє розвитку конкуренції та підвищенню якості роботи. Коли створюються конкурентні умови, стає легше вибрати найякісніші та найефективніші рішення, що призводить до покращення національної інфраструктури.

Крім того, ДПП забезпечує прозорість та відкритість у реалізації проєктів. Це підвищує довіру як інвесторів, так і громадськості, що є важливим фактором успіху масштабних інфраструктурних проєктів. Після періоду конфлікту та кризи будівництво та відновлення інфраструктури стало ключовим викликом для України. Це вимагає масштабних фінансових та технічних зусиль, які держава не завжди може забезпечити. Тому використання державно-приватного партнерства (ДПП) стає стратегічним кроком до перезапуску будівництва та розвитку інфраструктури.

Ключові слова: *Державне-приватне партнерство, будівельні підприємства, відбудова, залучення ресурсів, інфраструктурні проєкти, відновлення.*

Постановка проблеми. Основною метою Державно-приватного партнерства є залучення будівельних підприємств до участі в проєктах повоєнної відбудови України. Проблемою в цьому контексті є недостатня координація та співпраця між державними і приватними секторами, що призводить до затримок у виконанні проєктів, невиконання планових завдань та неефективного використання ресурсів. Недостатня прозорість у розподілі відповідальності та ризиків також ускладнює участь будівельних підприємств у процесі відновлення. Крім того, недостатня фінансова підтримка з боку держави та нестабільність у законодавчому середовищі можуть гальмувати ініціативи приватного сектору. Відсутність чітких стратегій та механізмів стимулювання приватного сектору також ускладнює привернення інвестицій для повноцінної відновлення інфраструктури та об'єктів житлового фонду після воєнного конфлікту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз нормативно-правової бази державно-приватного партнерства у соціально-економічному розвитку територіальних громад є ключовим для розуміння цього питання. На особливу увагу заслуговує Закон України "Про добровільне об'єднання територіальних громад" (2015), зокрема його Глава 3, яка передбачає державну підтримку таких об'єднань. Варто зазначити, що ця підтримка включає різні елементи, такі як інформація та навчання, організація, методологія та фінансування [1]. Особлива увага приділяється фінансовій підтримці у формі грантів з конкретними цілями та відповідним використанням.

Правова основа державно-приватного партнерства міститься в Конституції України, Цивільному кодексі, Господарському кодексі, а також у низці законодавчих актів, що регулюють концесії, фінансовий лізинг, оренду державного майна та інші аспекти управління об'єктами державної власності. Важливе значення мають також міжнародні угоди, підписані Україною, які встановлюють правові рамки державно-приватного партнерства.

Окремі аспекти проаналізуємо докладніше. Звернемо увагу на статтю 18 Конституції України, яка наголошує на підтриманні мирного і взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного співтовариства [2]. Важливо також враховувати положення Цивільного кодексу України, які сприяють справедливості, добросовісності та розумності у цивільних відносинах. Цікавим є також Закон України "Про державно-приватне партнерство" від 1 липня 2010 року (стаття 3), який встановлює організаційно-правові засади та основні принципи взаємодії державно-приватних партнерів. На виконання цього закону Кабінет Міністрів прийняв низку постанов, які регулюють процеси виявлення ризиків,

надання державної допомоги, проведення тендерів та аналізу ефективності державно-приватного партнерства.

Ряд вчених присвячували свої дослідження питанням реалізації проектів ДПП [1-17]

Башкірова аналізує особливості державно-приватного партнерства на основі чинного законодавства. Вона зазначає, що закон не вимагає статусу приватних партнерів і не враховує статус державних партнерів або їхній досвід реалізації подібних проектів [3]. Це означає, що будь-яка новостворена компанія може стати приватним партнером і найбільш ефективно аналізувати проекти. Хоча набуття права власності в процесі державно-приватного партнерства виключається статтею 8 Господарського кодексу України, яка визначає, що органи державної влади та органи місцевого самоврядування не можуть мати статусу юридичної особи, наказ Міністерства економіки України від 31 січня 2022 року № 109/37445 "Про затвердження Методики проведення аналізу ефективності державно-приватного партнерства" визначає порядок проведення аналізу ефективності такого партнерства. Тому важливо зазначити, що для забезпечення ефективності та сталості державно-приватного партнерства важливим є розробка відповідних нормативно-правових актів та чітких стандартів їх реалізації.

Метою статті є обґрунтування теоретичних і практичних підходів, законодавчих норм та існуючих моделей реалізації проектів ДПП хадля використанняїх у проектах повоєнного відновлення.

Виклад основного матеріалу. Методика проведення аналізу ефективності державно-приватного партнерства включає "Загальне положення" з переліком ключових термінів, "Аналіз концептуальних записок", підготовлених ініціаторами проекту, та "Аналіз ефективності", що базується на рекомендаціях щодо реалізації державно-приватного партнерства, як показано на рис. 1.



Рис. 1. Структура оцінки результативності реалізації державно-приватного партнерства (наказ Міністерства економіки України)

У мирний час, відповідно до рішень Кабінету Міністрів України, підтримка реалізації інвестиційних та інноваційних проектів надавалася шляхом 1) надання державних гарантій для повного або часткового покриття заборгованості державного сектору; 2) пряме та співфінансування з бюджету; 3) компенсація відсоткових ставок за кредитами комерційних банків; 4) часткова компенсація виробничих витрат; 5) надання кредитів з державного бюджету; 6) субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам; 7) залучення кредитів на замовлення держави або під державні гарантії. Відсоткові доплати при отриманні організаціями кредитів у комерційних банках; 4) часткова компенсація виробничих витрат; 5) надання кредитів з державного бюджету; 6) субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам; 7) кредити і гранти міжнародних фінансових організацій, залучені державою або під державні гарантії. Експерти вважають, що всі ці механізми державно-приватного партнерства підходять для підтримки та розвитку українських громад. Важливим також є прийняття пакету законів, спрямованих на стабілізацію приватизаційного законодавства в Україні та створення прозорих умов для проведення конкурсів в окремих секторах, зображених на рис. 2.

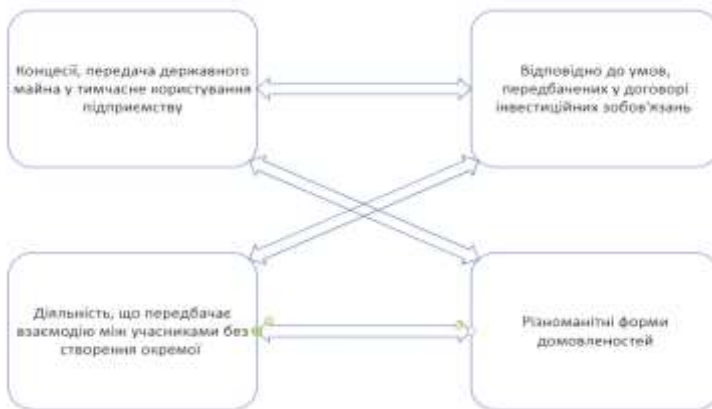


Рис. 2. Різновиди угод про державно-приватне партнерство
(узагальнено на основі законодавства України)

В Україні вже існує система державно-приватного партнерства, але вона потребує вдосконалення, оскільки не передбачає використання такого партнерства у воєнний час. На виконання Указу Президента України № 226/2022 від 21 квітня 2022 року Національна рада з питань післявоєнної відбудови України розробила План заходів щодо післявоєнної відбудови та розвитку України. План був розроблений Національною радою з питань післявоєнної відбудови та розвитку

України. В рамках цього плану було запропоновано перелік першочергових реформ, стратегію ініціатив та проекти нормативно-правових актів. Законопроект (№ 2648-IX від 6 жовтня 2022 року) "Про прийняття Постанови Верховної Ради України "Про розвиток механізму залучення приватних інвестицій через механізм державно-приватного партнерства для прискорення відбудови зруйнованих війною об'єктів та будівництва нових об'єктів у зв'язку з післявоєнною відбудовою економіки України на основі законопроекту про внесення змін до деяких законодавчих актів України", сприятиме вирішенню різних проблем, пов'язаних з реалізацією проектів державно-приватного партнерства. Зокрема, спрощення процедур та закріплення на законодавчому рівні фінансових гарантій сприятиме не лише відновленню зруйнованої інфраструктури, а й розвитку української економіки шляхом запуску виробництва, створення нових робочих місць, розвитку взаємовигідних відносин з бізнес-спільнотою та надання якісних, сучасних та інноваційних послуг українському суспільству.

Таким чином, за останні 12 років в Україні було успішно запроваджено юридично обґрунтовані механізми державно-приватного партнерства. Перегляд цього механізму був анонсований та презентований Державною інвестиційною радою, яка підпорядковується безпосередньо Президенту України та відіграватиме важливу роль у післявоєнній відбудові України.

Необхідно зазначити, що дослідження аспектів механізму державно-приватного партнерства у соціально-економічному розвитку місцевих громад проводилося шляхом інтерв'ювання старост громад за допомогою Google Forms. Крім того, було використано методологію аналізу публічної інформації та рекомендаційний підхід.

Отримані результати опитування мають важливе значення для ефективності державно-приватного партнерства на різних рівнях влади. Показано, що співпраця між державним і приватним секторами сприяє ефективному використанню ресурсів, стимулює економічний розвиток і підвищує якість життя громадян.

Крім того, рекомендації, отримані в результаті дослідження, можуть бути використані для подальшого вдосконалення механізмів державно-приватного партнерства та розробки ефективних стратегій співпраці між владою та бізнесом. Це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності країни та забезпеченню сталого соціально-економічного розвитку [6].

Варто зазначити, що запропонований закон спрямований на вирішення різних проблем, пов'язаних з реалізацією проектів державно-приватного партнерства. Серед них - спрощення процедур та включення до закону фінансових гарантій. Це дозволить не лише відновити зруйновану інфраструктуру, а й покращити українську економіку шляхом поживлення виробництва, створення нових робочих місць та розвитку взаємовигідних відносин з бізнес-спільнотою. Таким чином, українське

суспільство отримує доступ до якісних, сучасних та інноваційних послуг. Механізм державно-приватного партнерства успішно працює в Україні вже 12 років, і реформи, анонсовані Національною інвестиційною радою, яка підпорядковується безпосередньо Президенту України, відіграватимуть важливу роль у відновленні країни після війни.

Важливо також розуміти поняття концесійних механізмів у будівництві. Концесійні механізми в будівельному секторі вже давно і успішно використовуються в різних країнах. Це свідчить про те, що існує багатий досвід реалізації таких проектів, особливо великих проектів регіонального розвитку, які залучають інвестиції приватного сектору. Китай, Бразилія та деякі країни Східної Європи визнані лідерами у впровадженні цієї форми державно-приватного партнерства (ДПП) у будівельному секторі [7].

Значна економія коштів державного та регіональних бюджетів та ефективна диверсифікація ключових ризиків між учасниками ДПП є однією з переваг концесій для національних економік. Майже всі концесійні проекти передбачають залучення бюджетних коштів на початкових етапах будівництва. Зазвичай, одна гривня бюджетних коштів залучає кілька гривень приватних інвестицій. Позабюджетне фінансування проектів зазвичай здійснюється за рахунок банківських кредитів (близько 75%), тоді як решта (25%), як правило, є самофінансуванням концесіонера. Така система дозволяє ефективно управляти будівельними проектами, формувати та координувати раціональну фінансову політику. Вони також допомагають розподіляти ризики та планувати терміни окупності проектів. Фінансовий менеджмент реалізації проектів, як правило, здійснюється банками, а також підрозділами концесіонера та державними органами.

В результаті використання сучасних методів управління в проектах державно-приватного партнерства (ДПП) знижуються витрати на будівництво та підвищується операційна ефективність. За оцінками експертів, проекти, що реалізуються в рамках ДПП або на основі концесійних договорів, призводять до скорочення будівельних та експлуатаційних витрат у порівнянні з проектами, що фінансуються виключно з державного бюджету. Ефект у цьому випадку зрозумілий: чим нижчі будівельні та експлуатаційні витрати, тим більший прибуток отримує концесіонер. За даними американських економістів, використання концесій зазвичай знижує операційні витрати на 20-30 відсотків. Це невідома перевага партнерства, оскільки зекономлені кошти можуть бути перерозподілені на інші потреби проекту, такі як впровадження технічних інновацій або підвищення якості будівництва.

Підвищення якості будівництва є однією з основних умов договорів ДПП майже для всіх будівельних проектів. Це контролюється як концесіонером, так і концесіодавцем (державою). Якщо на будівельний об'єкт немає попиту, концесіонер не отримує необхідних коштів. Крім

того, концесіонер може вимагати поліпшення характеристик об'єкта або сам об'єкт може потребувати ремонту чи додаткових фінансових вкладень, щоб забезпечити відповідність стандартам якості.

Що стосується організаційної структури, було впроваджено нові принципи державно-приватного партнерства (ДПП).

Значне зростання в будівельному секторі, особливо в секторі комерційного та житлового будівництва є однією з передумов для формування нової організаційної структури регіональної інвестиційної системи. Це зростання часто пов'язане з інтенсифікацією будівництва через фінансові та інші механізми та об'єднанням будівництва з інвестиційними та фінансовими установами як учасниками процесу. Збільшення обсягів будівництва, що відбувається в результаті, вимагає розвиненої системи взаємовідносин між учасниками інвестиційних і територіальних процесів та створення команд виконання будівельних проектів, які враховують інтереси як інвесторів, так і держави. Для цього можуть бути залучені приватні організації або ж цю функцію можуть виконувати організації інвесторів. Рис. 3 ілюструє принципи реалізації будівельних проектів на основі моделі ДПП.

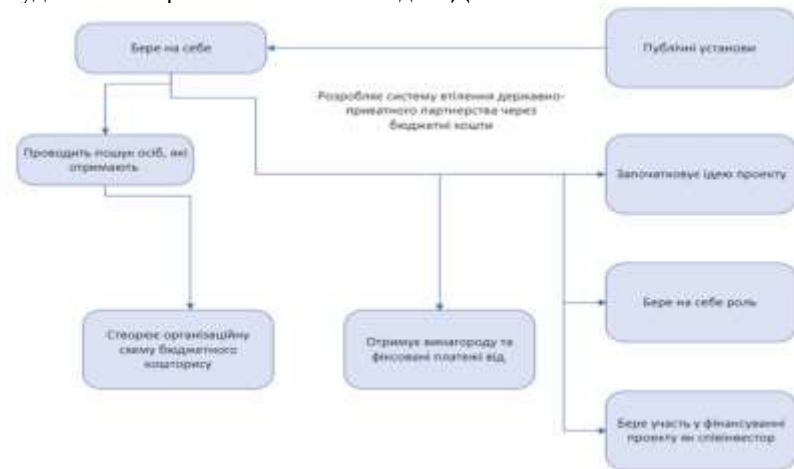


Рис. 3. Принципи впровадження будівельного проекту через модель ДПП, які становлять фундамент для створення нового організаційного утворення (розроблено автором)

Зусилля бізнес-спільноти та інтеграція національних транспортних систем у глобальну транспортну систему зумовили необхідність інтенсивного розвитку міжнародних транспортних коридорів (МТК), якими проходять основні транзитні вантажопотоки.

Міжнародний транспортний коридор - це велика мережа транспортних сполучень різних видів транспорту з відповідною інфраструктурою, що забезпечує міжнародні перевезення в більш концентрованому вигляді.

Організація МТК має на меті гармонізацію національних законодавств, узгодження транспортних систем Схід-Захід та створення міжнародної транспортної інфраструктури, що гарантує єдині технічні параметри та використання єдиної транспортної технології. Питання створення МТК перейшло від стадії обговорення до стадії практичної реалізації. Низка європейських та азійських країн намагаються створити МТК у своїх країнах. Росія також активно працює в цьому напрямку. Проникнення іноземної продукції на російський ринок стає все більш масовим, створюючи попит на транспортні послуги з новими вимогами.

Структура МТК була розроблена для успішної реалізації будівельних та інвестиційних проектів і являє собою спеціалізовану будівельну організацію/інвестиційну компанію, яка є частиною концесії.

Структура МТК - це комплексна уніфікована структура, яка відображає сучасні тенденції трансформації виробничої та організаційної структури інвестиційної діяльності [8]. Це девелоперські, інвестиційні та фінансові компанії, що реалізують будівельні проекти. Проектні компанії, які формують стратегічні напрями розвитку корпорації та діють відповідно до положень стратегічних бізнес-одиниць.

З метою детального вивчення питання інтеграції будівельних підприємств у бізнес-асоціації пропонується нова організаційна структура: регіональні будівельні кластери або міжгалузеві регіональні кластери (МРК) Структура МРК базується на принципах державно-приватного партнерства та відображає сучасні тенденції трансформації виробничої та організаційної структури і інвестиційної діяльності. По суті, запропонована структура поєднує в собі риси інвестиційної компанії, девелоперської компанії, фінансової компанії та проектною організацією [9]. ТІК - це регіональна програма або проектна структура, що реалізується на основі державних замовлень, кредитів, грантів, нормативно-правових актів та надання державних гарантій для виконання цих проектів і програм. ТІК - це об'єднання підприємств і організацій, ініційовані та керовані державою для вирішення завдань, пов'язаних з будівництвом об'єктів промислового значення в межах території країни.

Метою управління розвитком регіональних кластерів є забезпечення оптимального використання ресурсів та максимізація вигоди для всіх учасників. Цього можна досягти шляхом моделювання процесу взаємодії та розрахунку цінності для бізнесу та стейкхолдерів. Рівняння (1), яке розраховує вартість підприємства та його загальну ефективність, визначається відповідно до наступних принципів.

Перший варіант формули:

$$w = \sum_{N=1}^1 \quad \sum_{M=1}^S 1 \times (K - R) \times (1 + t)^{-N}; \quad (1)$$

21

де:

W – вартість підприємства,

K – дохід підприємства від взаємодії зі стейкхолдером n у період m ,

R – витрати підприємства на обслуговування інтересів стейкхолдера n у період m ,

t – ставка дисконтування,

l – кількість періодів прогнозування або розрахунку.

Інший варіант формули виглядає наступним чином:

$$SW = \sum_{N=1}^1 \sum_{M=1}^q (V_1 - V_2) \times (1 + t)^{-N}; \quad (2)$$

де:

SW – результат діяльності підприємства для стейкхолдера,

V_1 – дохід стейкхолдера m у період n ,

V_2 – витрати стейкхолдера m у період n ,

t – ставка дисконтування.

Остаточною метою діяльності підприємства і стейкхолдерів є максимізація їхньої вартості, щоб оптимально використовувати обмежені ресурси. Для цього необхідно вирішити задачі оптимізації та знайти оптимальну кількість ресурсів, які передаються між учасниками у рамках співпраці в інтеграційному об'єднанні або територіальному кластері [10].

Загалом, діяльність та еволюцію інтегрованих об'єднань, таких як БК, можна розглядати в контексті розвитку економічної системи. Для цього важливо розуміти два сценарії, за яких порушується нормальне функціонування економічної системи. Перший сценарій - це надмірна диференціація економічної системи як абстрактного теоретичного об'єкта. У цьому випадку втрачається зв'язок і єдність у системному сенсі між низкою підсистем, сформульованих за різними критеріями. Другий сценарій пов'язаний з гіперінтеграцією економічної системи, яка призводить до значного узагальнення та абстрагування елементів системи, що призводить до втрати їх ядра та структурної сутності і ускладнює розмежування компонентів системи та функцій підсистем.

Сьогодні теоретичне дослідження економічних систем зосереджується насамперед на їх крайній диференціації. Для цього комбінуються різні спеціалізовані моделі, частина з яких належить до різних секторів. Це призводить до кризи в розумінні теоретичних підходів і в теорії інтегрованих об'єднань загалом.

Для подолання суперечностей і труднощів, що виникають внаслідок перенасичення надмірної диференціації, пропонується змістити теоретизацію економічних систем у бік надмірної інтеграції. Прикладами такої теоретичної інтеграції є наступне:

- використання загальнофілософських ідей в економічній науці;
- теоретичний аналіз структури та функціонування економічних систем;

- застосування однієї або декількох теоретичних економічних парадигм;
- моделювання національних соціально-економічних систем;
- застосування національних ідей в економіці з використанням системного підходу.

Розглянемо теоретичний синтез на основі використання рефлексії в економіці з урахуванням системного підходу та специфіки держави. Цей підхід ґрунтується на роботах Г. Клейнера, який пропагував системний підхід, запропонований Я. Корнаї [11], і розробив систему теоретизування. У цьому випадку процес інтеграції починається з диференціації та виділення різних підсистем у структурі системи, таких як міметична, когнітивна, історична, культурна, ментальна та інституційна. Такий спосіб структурування систем є поширеним, але слід зазначити, що такий перелік підсистем може порушити єдність і логічний зв'язок їхніх функцій.

У цьому теоретичному синтезі етапами відтворювального циклу системи є проектування та планування, ресурси, ринки, виробництво та нагромадження. Після диференціації важливо визначити базові принципи систем, що складають економічний квадрант, такі як товари і середовище, процеси і проекти. Базова типологія економічних систем у цьому випадку виглядає наступним чином:

- об'єкт просторово обмежений, але не обмежений у часі;
- середовище є необмеженим у часі та просторі;
- процеси залежать від часу, але не є просторово обмеженими;
- проекти - залежні від часу та простору.

Проаналізувавши структуру описаної економічної системи, можна зробити висновок, що описана система має високий рівень абстракції, що підвищує її наукову цінність. Однак, необхідним є детальний та логічний опис компонентів та функцій цієї системи.

У системі, що розглядається в підході Клейнера, потребують уточнення обмеження об'єктів, середовищ, процесів і проектів [12]. Віднесення необмеженого часу до об'єктів і необмеженого простору до процесів є спірним.

Базова типологія Клейнера не враховує суб'єктів та агентів економічної діяльності, які безпосередньо впливають на функціонування системи.

Спираючись на ці висновки, ми пропонуємо розглядати інтегроване об'єднання не просто як сукупність підсистем зі зв'язками між ними, а як систему з певним рівнем ієрархії, що включає також підсистеми інтеграторів. В описаній тетрадній системі таким інтегратором може бути проект. Проект пов'язує інші підсистеми разом, утворюючи нову інтегровану метасистему БК. Ця метасистема характеризується високим ступенем гнучкості, оскільки завдяки інтегратору додавання нових

елементів з новими функціональними можливостями не ставиться під загрозу, а навпаки, покращується.

Моделі життєвого циклу проекту можна порівняти з методами інженерного проектування. До них відносяться каскадна модель, ітеративна модель та модель спіралі Боема.

У каскадній моделі проекту робота над проектом складається з низки послідовних кроків, як показано на рисунку 4: дослідження та аналіз проектного середовища, безпосереднє проектування, створення та реалізація підпроектів, де це необхідно, перевірка результатів підпроектів та остаточна перевірка результатів проекту.4

Недоліком цієї моделі є те, що помилки накопичуються в процесі реалізації проекту та підпроектів, збільшуючи загальний ризик та вартість проекту [13].

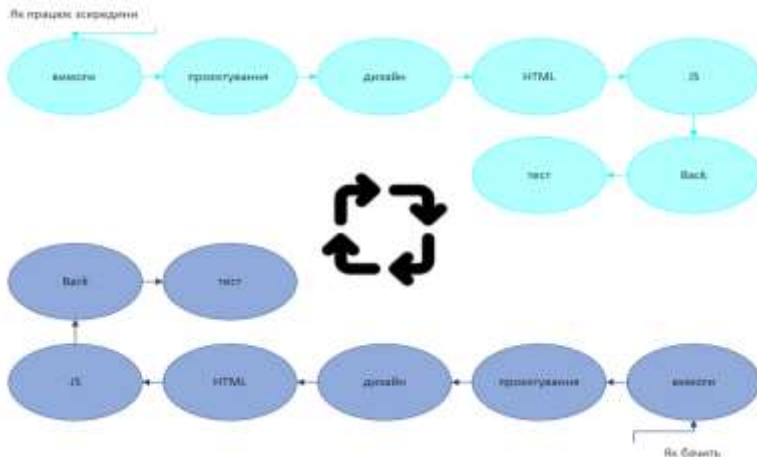


Рис. 4. Каскадна модель життєвого циклу
(розроблено автором на основі [1-15])

В ітеративній моделі завдання виконуються одночасно, а результати перевіряються паралельно. Якщо результати не є успішними, можна повернутися до попередньої фази проекту і внести корективи. Іншими словами, модель реалізує цикл "план-виконання-оцінка-результати-коригування" [14]. Перевагами такої моделі управління є можливість отримання зворотного зв'язку від користувачів та зацікавлених сторін, зниження ризиків, стабілізація вартості проекту та централізоване планування проекту. На рис. 5 показано ітеративну модель.

У спіральній моделі Боема на кожному кроці визначаються та оцінюються вимоги до проекту та плануються нові кроки [5, 15]. На

кожному етапі оцінюється якість проектних завдань, розраховується їхня вартість, ризики зацікавлених сторін і час, необхідний для завершення фази проекту.

Спіральна модель – це ризик-орієнтований підхід до розробки програмного забезпечення. Він базується на індивідуальних характеристиках ризиків конкретного проекту і спрямовує команди на використання компонентів різних моделей процесу розробки, таких як інкрементне, водоспадне та еволюційне прототипування. З розвитком регіональних будівельних кластерів важливо впроваджувати концепцію укладання контрактів на весь життєвий цикл проекту. Це не тільки допомагає зменшити ризики та витрати на проект, але й надає зацікавленим сторонам впевненості в успіху проекту.

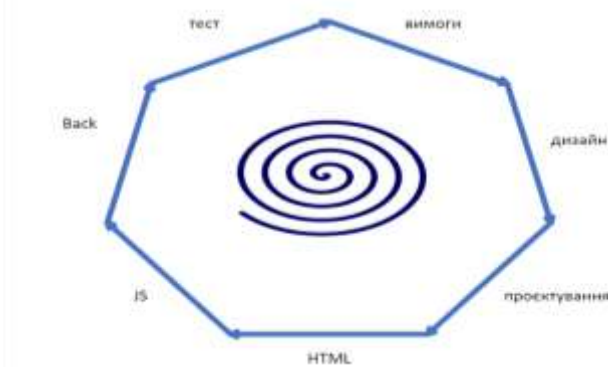


Рис. 5. Ітераційна модель життєвого циклу
(розроблено автором на основі [5])

Ця модель була вперше описана Баррі Боемом у його статті 1986 року "Спіральна модель розробки та вдосконалення програмного забезпечення" [5]. У 1988 році Боем опублікував аналогічну статтю, щоб поширити цю модель серед ширшої аудиторії. Ці публікації містили діаграми, які пізніше використовувалися в багатьох інших роботах, що обговорювали спіральну модель.

У цих ранніх роботах термін "модель процесу" використовувався для опису не лише спіральної моделі, але й інших підходів, таких як інкрементний, водоспадний та прототипування. Однак слід зазначити, що спіральна модель передбачає поєднання ризик-орієнтованого підходу та ідентифікації ризиків:

Певні частини ризик-орієнтованих кроків спіральної моделі дозволяють застосовувати різні підходи до розробки програмного забезпечення, такі як специфікаційно-орієнтований, прототипно-орієнтований, симуляційно-орієнтований, автоматизований та інші.

У пізнішій публікації Бьом описує спіральну модель як "генератор моделей процесів", в якому вибір моделі процесу для проекту базується на ризиках, що характеризують проект. Таким чином, інкрементний, водоспадний, прототипування та інші підходи до моделювання процесів є окремими випадками спіральної моделі, які адаптуються до специфічних ризиків кожного проекту.

Середовище побудови партнерства між бізнесом та владою в Україні характеризується тривалими затримками, різними формами та моделями, а також різним трактуванням цього поняття. Підвищення ефективності цієї системи партнерства бізнесу та влади в Україні для успішного вирішення актуальних завдань соціально-економічного розвитку в умовах обмежених економічних ресурсів можливе за умови досягнення синергетичного ефекту та посилення інтересів усіх учасників спільної діяльності. Цього можна досягти шляхом модернізації системи партнерських відносин між бізнесом і владою, створення ефективних моделей взаємодії між учасниками та розробки спільних і незалежних механізмів управління взаємодією. Зміни цієї системи в операційній сфері з точки зору структури, якості та ефективності взаємодій сприятимуть переходу на новий етап розвитку. Дослідження показало, що для досягнення цих цілей концепція "модернізації" якнайкраще підходить як інструмент трансформації адміністративних систем, суспільних структур та соціально-економічних сфер. Його можна успішно використовувати для вдосконалення системи учасників партнерства, використовуючи принципи рівності, взаємної вигоди, колегіальності, лояльності, ефективності та синергії як основу для формування чотирьох моделей у сфері існування. Таким чином, будуть створені нові ресурсні можливості в результаті ефективної співпраці між підприємствами, урядами та іншими учасниками партнерства. Створення інклюзивного інституційного середовища є необхідною умовою інноваційного розвитку національних та регіональних економічних систем та забезпечення ефективних партнерських відносин між бізнесом та владою в рамках Квад-моделі. Якість та ефективність взаємодії між компаніями, урядами та іншими зацікавленими сторонами в тій чи іншій сфері бізнесу залежить від впроваджених механізмів управління.

Незважаючи на всі існуючі механізми, бракує механізмів, які б повною мірою враховували специфіку партнерських відносин. Наразі взаємодія між бізнесом та владою здебільшого базується на формалізованому підході, який не стимулює розвиток співпраці. Створення механізмів управління розвитком партнерства бізнесу і влади на місцевому рівні з метою підвищення ефективності партнерських відносин може бути досягнуто за рахунок комплексного ресурсного забезпечення, що включає нормативно-правові, інституційні, організаційні, управлінські, фінансові та трудові елементи. Досягнення стратегічних цілей партнерства між бізнесом і владою має бути підкріплене заходами, спрямованими на

максимальне врахування інтересів усіх учасників. Пошук оптимального рішення передбачає визначення стратегій учасників, потенційних вигод і ступенів сумісності, а також принципів, на яких ґрунтуються очікувані вигоди [16]. У цьому процесі можуть бути використані різні стратегії партнерства, такі як інтеграція з лояльністю, надання пріоритету кастомізації відносин та незалежні погляди. Запропоновані механізми управління розвитком партнерських відносин між бізнесом і владою на місцевому рівні можуть добре працювати в рамках моделі партнерства. Одним з найважливіших викликів сьогодення є посилення інноваційної складової в діяльності будівельних підприємств, особливо через державно-приватне партнерство та кооперацію партнерів у регіональних кластерах. Метою управління інтегрованим розвитком підприємств в рамках регіональних кластерів є покращення системних характеристик підприємств шляхом поступового нарощування їх конвергентного потенціалу. Успішне національне відновлення вимагає активної участі як державного, так і приватного секторів. У цьому контексті державно-приватне партнерство (ДПП) стало важливим інструментом залучення будівельних підприємств до участі в проектах післявоєнної відбудови України.

Перевагами ДПП є:

1. Об'єднання ресурсів. Державний і приватний сектори можуть об'єднати значні фінансові, технічні та людські ресурси для відновлення інфраструктури. Приватний сектор часто є більш ефективним та інноваційним у реалізації проектів, в той час як уряди можуть забезпечити нормативно-правову та інституційну базу.

2. Швидкість реалізації проекту - завдяки більшій гнучкості та використанню передових технологій приватний сектор може прискорити розробку та реалізацію проекту. Це може прискорити відновлення та модернізацію інфраструктури, критично важливої для економічного відновлення.

3. Сприяння залученню інвестицій. ДПП створює сприятливе середовище для залучення інвестицій у будівництво та інфраструктурні проекти. Гарантії стабільності та прозорості приваблюють інвесторів, які вбачають великий потенціал у відновленні країни.

Потенційними проектами ДПП є відновлення житла, транспортної інфраструктури (відновлення та утримання доріг, мостів, залізниць та аеропортів мають вирішальне значення для економічної ефективності та логістичних потреб), модернізація енергетичного сектору (використання нових технологій у виробництві та розподілі енергії може забезпечити стале та ефективне енергопостачання).

Висновки. Державно-приватне партнерство виступає важливим інструментом залучення будівельних підприємств до участі в проектах повоєнної відбудови України. Цей механізм сприяє ефективному поєднанню ресурсів та експертизи державного та приватного секторів для

швидкого та якісного відновлення інфраструктури, житлового фонду та соціальних об'єктів, пошкоджених у результаті воєнного конфлікту.

Проте, для успішної реалізації проєктів відбудови необхідно вирішувати ряд проблем, таких як недостатня координація між секторами, відсутність чітких стратегій та фінансової підтримки, а також недостатня прозорість у розподілі відповідальності та ризиків.

Тому важливо посилити зусилля у встановленні ефективної співпраці між державою та приватним сектором, розробці механізмів стимулювання участі будівельних підприємств, а також створенні сприятливих умов для інвестицій та розвитку інноваційних технологій. Тільки завдяки спільним зусиллям можна досягти успішної відновлення постраждалих територій та покращення якості життя населення.

Список літератури:

1. Абрамов Л.К., Азарова Т.В. Цільові програми та механізми по забезпеченню прозорості у процесі їх реалізації: навч. посібн. Кіровоград: ІСКМ, 2010. 100 с.
2. Авксент'єв М.Ю. Моделі інституційної підтримки державно-приватного партнерства в світі та в Україні. *Формування ринкових відносин в Україні*: 2010. Вип. № 3 (106). С. 49-54
3. Безбах Н. В. Аналіз ризиків при формуванні механізмів державно-приватного партнерства у сфері матеріальних резервів. *Наукові розвідки з державного та муніципального управління*, 2011. Вип. 2. С. 284–291.
4. Безбах Н. В. Методологічні аспекти організації державноприватного партнерства. *Наукові розвідки з державного та муніципального управління*. 2011. Вип. 1. С. 275–285.
5. Boehm B. A Spiral Model of Software Development and Enhancement". *ACM SIGSOFT Software Engineering Notes*. 1986. 11 (4): 14–24.
6. Брайловський І. А. Аналіз підходів до класифікації моделей державно-приватного партнерства. *Вісник Одеського національного університету*, 2013. Т. 18. Вип. 3/1. С. 60–63.
7. Брайловський І. А. Моделі державно-приватних партнерств. *Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства*: зб. наук. праць ДонДУУ. Донецьк: ДонДУУ, 2012. т. XIII. С. 51–60.
8. Головинов О. М., Дмитриченко Л. А. Науково-практичні аспекти державно-приватного партнерства в освіті. *Економіка та право*. 2013. № 1. С. 84–89.
9. Головинов О. М. Державне-приватне партнерство в інноваційних сферах. *Вісник економічної науки України*. 2010. 1. С. 47 – 51
10. Дутко Н. Державно-приватне партнерство: можливості та перспективи для розвитку. *Управління сучасним містом*. 2008. №1-4/1-12. С.33-43.

11. Запатріна І., Лебеда Т. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні. *Економіст*. 2011. №3. С. 52-58., с. 57
12. Ляхович О. О. Інституційні та договірні форми державно-приватного партнерства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. Т. 3. № 4. С. 248–251.
13. Маісурадзе М. Ю. Передумови розвитку державно-приватного партнерства в Україні. *Економіка та держава*. 2014. № 2. С. 11–14.
14. Черчата А. О. Державно-приватне партнерство як результат інтеграції держави та бізнес-структур. *Scientific Bulletin of Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (Series: Economics and Management in the Oil and Gas Industry)*. 2020. №.1 (21). С. 94-102.
15. Чуприна Ю. А. Проблеми розвитку будівельних кластерів як механізмів реалізації державних інвестиційних цільових програм. *Управління розвитком складних систем*. 2018. №. 36. С. 120-125.
16. Chuprina Y. A simulation model for choosing strategies for the interaction of business and government in implementing public-private partnership programs. *Ways to Improve Construction Efficiency*. 2018. №. 38. С. 14-27.
17. Дутко Н.Г. Державно-приватне партнерство: перспективи розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 4. С. 109–114.
18. Круглов В. В. Ризики проектів державно-приватного партнерства. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І.Вернадського*. Серія: Державне управління. 2018. Т. 29 (68). №2. С. 87–91.

References

1. Abramov, L.K., Azarova, T.V. (2010). Tsilovi prohramy ta mekhanizmy po zabezpechenniu prozorosti u protsesi yikh realizatsii: navchalnyi posibnyk. Kirovohrad: ISKM.
2. Avksientiev, M.Iu. (2010). Modeli instytutsiinoi pidtrymky derzhavno-pryvatnoho partnerstva v sviti ta v Ukraini. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*: № 3 (106). . pp. 49-54
3. Bezbakh, N.V. (2011). Analiz ryzykiv pry formuvanni mekhanizmiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva u sferi materialnykh rezerviv. *Naukovi rozvidky z derzhavnoho ta munitsypalnoho upravlinnia*, №. 2. Pp. 284–291.
4. Bezbakh, N.V. (2011). Metodolohichni aspekty orhanizatsii derzhavnoprivatnoho partnerstva. *Naukovi rozvidky z derzhavnoho ta munitsypalnoho upravlinnia*. № 1. Pp. 275–285.
5. Boehm, B.A (1986). Spiral Model of Software Development and Enhancement". *ACM SIGSOFT Software Engineering Notes*. 11 (4). Pp. 14–24.
6. Brailovskyi, I.A. (2013). Analiz pidkhodiv do klasyfikatsii modelei derzhavno-pryvatnoho partnerstva. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu*, Т. 18. №. 3/1. Pp. 60–63.

7. Brailovskyi, I.A. (2012). Modeli derzhavno-pryvatnykh partnerstv. *Rozvytok ekonomichnykh metodiv upravlinnia natsionalnoiu ekonomikoiu ta ekonomikoiu pidpryiemstva*: zb. nauk. prats DonDUU. – Donetsk: DonDUU, t. XIII. Pp. 51–60.
8. Holovynov, O.M., Dmytrychenko, L.A. (2013). Naukovo-praktychni aspekty derzhavno-pryvatnoho partnerstva v osviti. *Ekonomika ta pravo*. № 1. Pp. 84–89.
9. Holovynov, O.M. (2010). Derzhavne-pryvatne partnerstvo v innovatsiinykh sferakh. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*. № 1. Pp. 47 – 51
10. Dutko, N. (2008). Derzhavno-pryvatne partnerstvo: mozhlyvosti ta perspektyvy dlia rozvytku. *Upravlinnia suchasnym mistom*. №1-4/1-12. S.33-43.
11. Zapatrina, I., Lebeda, T. (2011). Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak faktor ekonomichnoho zrostantia ta problemy yoho rozvytku v Ukraini. *Ekonomist*. №3. Pp. 52-58.
12. Liakhovych, O.O. (2012). Instytutsiini ta dohovirni formy derzhavno-pryvatnoho partnerstva. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*. T. 3. № 4. Pp. 248–251.
13. Maisuradze, M.Yu. (2014). Peredumovy rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva v Ukraini. *Ekonomika ta derzhava*. 2014. № 2. Pp. 11–14.
14. Cherchata, A.O. (2020). Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak rezultat intehtatsii derzhavy ta biznes-struktur. *Scientific Bulletin of Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas* (Series: Economics and Management in the Oil and Gas Industry. №. 1 (21). Pp. 94-102.
15. Chupryna, Yu.A. (2018). Problemy rozvytku budivelnnykh klasteriv yak mekhanizmy realizatsii derzhavnykh investytsiinykh tsilovykh prohram. *Upravlinnia rozvytkom skladnykh system*. №. 36. Pp. 120-125.
16. Chuprina, Y.A (2018). Simulation model for choosing strategies for the interaction of business and government in implementing public-private partnership programs. *Ways to Improve Construction Efficiency*. №.38. Pp. 14-27.
17. Dutko, N.H. (2020). Derzhavno-pryvatne partnerstvo: perspektyvy rozvytku. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. № 4. Pp. 109–114.
18. Kruhlov, V.V. (2018). Ryzyky proektiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva. *Vcheni zapysky Tavriiskoho natsionalnoho universytetu imeni V.I.Vernadskoho*. Serii: Derzhavne upravlinnia. T. 29 (68). № 2. Pp. 87–91.

N.V. Phys

Public-private partnership as a tool for involving construction enterprises to participate in post-war reconstruction projects of Ukraine

Public-private partnership (PPP) is becoming a key tool in attracting construction companies to participate in construction projects in Ukraine. This form of cooperation between public authorities and the private sector has the potential to implement significant infrastructure facilities that contribute to economic recovery and raising the standard of living of the population.

In the context of post-conflict reconstruction, PPPs enable the pool of resources, finance and expertise of the private sector to be mobilized for the rapid and effective recovery of affected areas. Construction companies can make a significant contribution to the reconstruction of infrastructure, housing stock, social and commercial facilities that have been destroyed or damaged as a result of the conflict.

PPP creates favorable conditions for investment in construction and reconstruction, ensuring transparency, protection of investors' rights and stability of the conditions for concluding deals. In addition, this mechanism promotes the development of innovative approaches in the construction industry, the introduction of environmentally friendly technologies and the creation of new jobs.

Thanks to the implementation of the PPP in the reconstruction process, Ukraine can carry out a quick and high-quality recovery of the economy and infrastructure, contributing to the stabilization of the situation in the affected territories and raising the standard of living of the population.

The advantages of public-private partnership in this area are obvious. First, they can pool resources and expertise from both the public and private sectors. Secondly, the PPP promotes the development of competition and the improvement of the quality of work. When competitive conditions are created, the best quality and most efficient solutions are more easily chosen, leading to the improvement of the national infrastructure.

In addition, PPP ensures transparency and openness in project implementation. This ends up building the confidence of both investors and the public, which is a factor in the success of large-scale infrastructure projects. After a period of conflict and crisis, building and restoring infrastructure has become a key challenge for Ukraine. This requires large-scale financial and technical resources, which the state cannot always provide. Therefore, the use of public-private partnership (PPP) becomes a strategic step towards restarting the construction and development of infrastructure.

Keywords: public-private partnership, construction enterprises, reconstruction, attraction of resources, infrastructure projects, restoration.

Посилання на статтю:

APA: Plys, N. (2023). Public-private partnership as a tool for involving construction enterprises to participate in post-war reconstruction projects of Ukraine. *Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn*, 52(2), 14-31.

ДСТУ: Плис Н.В. Державно-приватне партнерство як інструмент залучення будівельних підприємств до участі в проєктах повоєнної відбудови України. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2023. № 52(2). С. 14-31.