

## Публічно-приватне партнерство як інструмент розвитку транспортної інфраструктури

Вікторія Сукманюк<sup>1</sup>

Опубліковано	Секція	УДК
19.09.2025	Економіка	338.47:330.322:656:35.07 3.53

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17187128>

**Анотація.** У статті розкрито значення публічно-приватного партнерства як ключового чинника розвитку транспортної інфраструктури в умовах сучасних соціально-економічних викликів. На підставі проведеного дослідження здійснений аналіз існуючих підходів до трактування дефініції приватно-публічного партнерства (ППП). В статті запропоноване власне авторське визначення PPP. Досліджено розподіл проектів приватно-публічного партнерства за сферою транспортної інфраструктури, подано структуру відповідних проектів за формами PPP за секторами транспортної інфраструктури. Встановлено, що традиційні механізми державного фінансування не в змозі повною мірою задовольнити потреби у модернізації транспортної галузі, тому залучення приватного капіталу на засадах партнерства з державою виступає необхідною умовою реалізації інфраструктурних проектів.

На основі аналізу світового досвіду та національної практики PPP у транспортній сфері, зроблено висновок про необхідність створення сприятливого інвестиційного клімату, розбудови інституційної спроможності та формування ефективних моделей взаємодії держави й бізнесу. Наголошено, що через інвестиції розвиток транспортної інфраструктури на основі PPP сприяє економічному зростанню, формує передумови для розширення міжнародної співпраці, а також позитивно впливає на якість життя населення та збалансований розвиток регіонів України.

**Ключові слова:** інвестиції, публічно-приватне партнерство, транспортна інфраструктура, конкурентоспроможність, розвиток, контракт.

### **Public-private partnership as a tool for transport infrastructure development**

**Annotation.** The article reveals the importance of public-private partnership as a key factor in the development of transport infrastructure in the context of modern socio-economic challenges. Based on the research conducted, an analysis of existing approaches to interpreting the definition of private-public partnership (PPP) was carried out. The article proposes the author's own definition of PPP. Public-private partnership can be considered as any contractual forms of interaction between the state and private capital, which involve the transfer of authority from the state to private business for the design, construction, management, financing, operation and maintenance of facilities for the implementation of socially significant projects with requirements predetermined by the state for the results of their implementation,

<sup>1</sup> Національний транспортний університет, асистент кафедри менеджменту, <https://orcid.org/0000-0003-4202-8960>

as well as the distribution of responsibilities, risks and expected profits associated with the implementation of such projects between its participants.

It has been established that traditional mechanisms of state financing are unable to fully satisfy the needs for the modernization of the transport industry, therefore, attracting private capital on the basis of partnership with the state is a necessary condition for the implementation of infrastructure projects.

Based on the analysis of world experience and national practice, a conclusion is made about the need to create a favorable investment climate, build institutional capacity, and form effective models of interaction between the state and business. It is emphasized that the development of transport infrastructure through investments and PPPs contributes to economic growth, creates prerequisites for expanding international cooperation, and also has a positive impact on the quality of life of the population and the balanced development of the regions of Ukraine.

The article systematizes the main forms of PPP implementation, including concessions, management agreements, leases, and other models of interaction between the state and business. It is proven that it is thanks to partnership that it is possible to attract additional financial resources, improve the quality of management of infrastructure facilities, and accelerate the process of modernization of the transport system. It also outlines the current problems that hinder the development of PPPs in Ukraine: imperfect legislation, bureaucratic barriers, and insufficient level of trust of the private sector in the state.

According to the results of the study, directions for improving state policy in the field of investment and PPP are proposed: the formation of a favorable investment climate, strengthening the institutional capacity of government bodies, activating international cooperation and creating transparent mechanisms for the implementation of partnership projects. The developed theoretical and practical provisions can become the basis for making management decisions aimed at the effective development of transport infrastructure, which, in turn, is a catalyst for the socio-economic growth of Ukraine.

**Keywords:** investments, public-private partnership, transport infrastructure, competitiveness, development, contract.

### Вступ

Постанова проблеми. Однією з суттєвих перешкод збалансованого розвитку економіки країни є низький рівень розвитку інфраструктури. Нажаль, наслідками військової агресії росії проти України є практично знищення інфраструктурних об'єктів на Сході України та значне їх руйнування в інших регіонах нашої країни. Обмеженість бюджетних коштів, велика капіталомісткість інфраструктурних проєктів і тривалість їх реалізації змушує уряд країни шукати нові джерела фінансування, зокрема шляхом залучення приватних інвестицій у галузі, які раніше були у сфері виключно державної монополії.

Аналіз дослідження проблеми. Як свідчить світова практика [1, 2, 3, 4, 5, 6], будь-які інвестиції у розвиток транспортної інфраструктури сприяють активізації ділової активності в країні та покращенню добробуту населення. Водночас такий ефект проявляється не миттєво, а з певним часовим лагом після реалізації інвестиційних заходів.

У науковій літературі публічно-приватне партнерство (ППП) розглядається з різних підходів, що підкреслює багатогранність його змісту та практичних форм реалізації. Так, Van Ham H. та Корренжан J. визначають PPP як співпрацю між державним та приватним секторами протягом певного періоду для розробки або надання суспільних благ чи послуг шляхом розподілу ризиків, витрат і ресурсів [7].

Більш лаконічне визначення запропонували Iossa E. та Saussier S., які трактують PPP як довгострокові контрактні угоди між державним і приватним секторами щодо

надання інфраструктурних об'єктів та послуг із використанням ресурсів і досвіду приватного партнера [8].

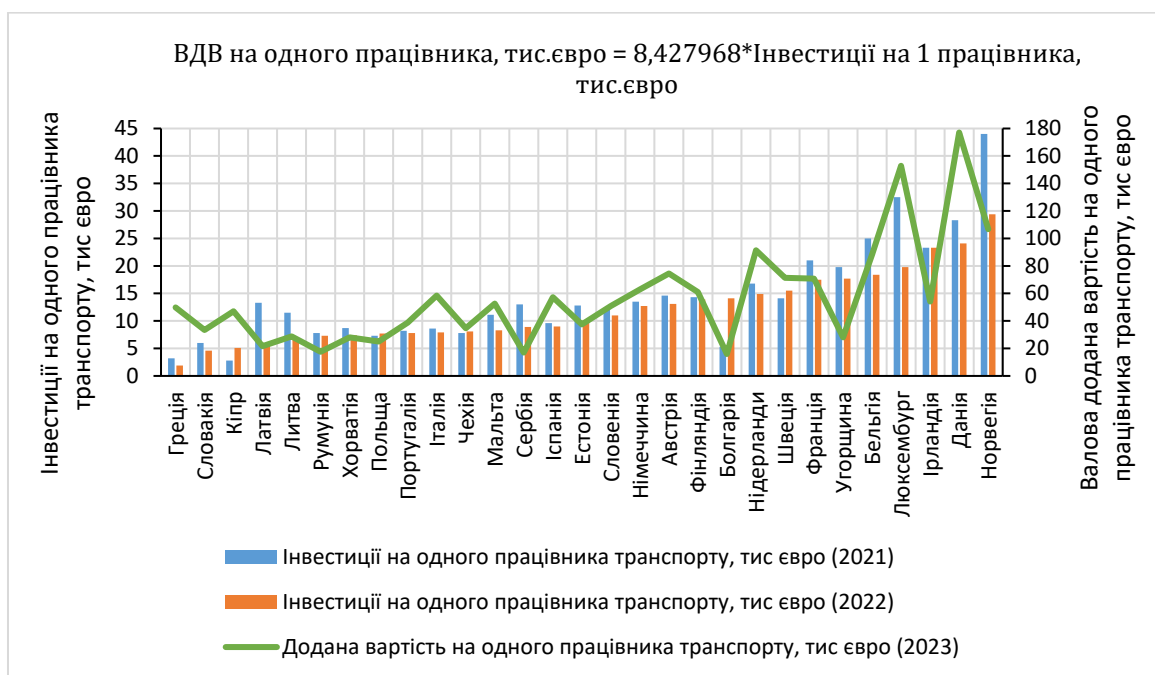
Зі свого боку Zheng J., Roehrich J. K. та Lewis M. A. пояснюють PPP як угоду, за якою приватний сектор реалізує довгострокові інфраструктурні проекти відповідно до вимог держави, а також здійснює їх подальше управління та експлуатацію [9].

Таким чином, аналіз різних підходів дає змогу зробити висновок, що ключовими характеристиками PPP є довгостроковість співпраці, поєднання ресурсів і компетенцій держави та бізнесу, а також розподіл ризиків і відповідальності з метою забезпечення суспільно значущих результатів.

Мета статті полягає в обґрунтуванні ролі інвестиційних ресурсів та механізму публічно-приватного партнерства у розвитку транспортної інфраструктури України, визначенні їх впливу на соціально-економічні процеси, підвищення конкурентоспроможності національної економіки та формуванні стратегічних напрямів удосконалення партнерської взаємодії держави й бізнесу.

### Результати

В результаті проведеного дослідження наявності зв'язку між величиною валової доданої вартості на 1 працівника транспорту, досягнутої у 2023 році з інвестиціями у транспортну інфраструктуру, здійсненими у 2021 та 2022 роках свідчать про досить високу залежність цих показників. Коефіцієнт кореляції між доданою вартістю на одного працівника транспортної галузі у 2023 році та відповідними інвестиціями, здійсненими у 2021 році становить 0,72324, в той час, як цей же коефіцієнт кореляції, але обчислений з урахуванням інвестицій, здійснених у 2022 році, становить 0,679779. Значення коефіцієнта кореляції транспортних інфраструктурних інвестицій, здійснених у часі раніше, та доданої вартості 2023 року мають вищі значення. Це означає, що здійснені раніше інвестиції у транспорту інфраструктуру мають кумулятивний ефект для забезпечення у майбутньому зростання продуктивності праці, вираженого через величину доданої вартості на одного працівника транспорту. На рисунку 1 наведено динаміку інвестицій у сектори транспортної інфраструктури і доданої вартості на одного зайнятого у галузі працівника.



**Рис. 1. Динаміка інвестицій у сектори транспортної інфраструктури і доданої вартості на одного зайнятого у галузі працівника**

Джерело: складено автором на основі даних Євростату [10]

Враховуючи велику капіталомісткість проектів транспортної інфраструктури, складність, велику тривалість у часі їх реалізації бачиться доцільним користування світовим досвідом швидкого відновлення та розвитку інфраструктури, а саме залучення інвестиційних ресурсів на засадах PPP [11].

Практика залучення приватних інвестицій для спільної реалізації соціально значущих інвестиційних інфраструктурних проектів набула назву публічно-приватного партнерства (англійською – Public-Private Partnership (PPP) – публічно-приватного партнерства). Предметом публічно-приватного партнерства (PPP) є розвиток, використання та управління об'єктами державної та комунальної власності. Такі об'єкти надаються приватному капіталу у довгострокове та середньострокове володіння й користування. При цьому об'єкти залишаються в державній або муніципальній власності, а держава (місцева територіальна громада (МТГ)) залишає за собою право регулювання та контролю. Це стосується тарифної політики, контролю за безпекою, рівнем викидів забруднюючих речовин у навколишнє середовище, якості наданих послуг споживачам тощо.

Світовий банк трактує PPP як довгостроковий контракт між приватною стороною та державною організацією щодо надання суспільних активів або послуг, у якому приватна сторона несе значний ризик і відповідальність за управління, а винагорода пов'язана з результатами роботи. [12, с.5]

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) розглядає PPP як довгострокову угоду між урядом та приватним партнером, згідно з якою приватний партнер надає та фінансує державні послуги, використовуючи капітальний актив, поділяючи пов'язані з цим ризики. PPP може надавати державні послуги як щодо інфраструктурних активів (таких як мости, дороги), так і соціальних активів (таких як лікарні, комунальні послуги, в'язниці). [13, с.3]

Більше розгорнуте тлумачення дефініції дає Азійський банк розвитку: «PPP є основою, яка, залучаючи приватний сектор, визнає та структурує роль уряду в забезпеченні виконання соціальних зобов'язань та успішних реформ сектора та досягнення державних інвестицій.

PPP оптимально розподіляє завдання, зобов'язання та ризики між публічними та приватними партнерами. Публічними партнерами в PPP є державні установи, включаючи міністерства, відомства, муніципалітети або державні підприємства. Приватні партнери можуть бути місцевими або міжнародними та можуть включати підприємства чи інвесторів з технічними чи фінансовими знаннями, пов'язаними з проектом.

PPP визнають, що державний і приватний сектори мають певні переваги порівняно з іншими у виконанні конкретних завдань. Внесок уряду в PPP може мати форму капіталу для інвестицій (доступного через податкові надходження), передачі активів або інших зобов'язань чи внесків у натуральній формі, які підтримують партнерство. Уряд також забезпечує соціальну відповідальність, екологічну обізнаність, знання місцевості та здатність мобілізувати політичну підтримку. Роль приватного сектору в партнерстві полягає в тому, щоб використовувати свій досвід у комерції, менеджменті, операціях та інноваціях для ефективного ведення бізнесу. Приватний партнер також може внести інвестиційний капітал залежно від форми контракту.

Партнерська взаємодія держави і приватного бізнесу у сфері транспортної інфраструктури відбувається у різноманітних формах: від контрактів на управління до

концесій. Вони відрізняються між собою обов'язками, відповідальністю та ризиками, які приймає на себе приватний партнер.

Незважаючи на визнання та поширеність PPP у більшості країн світу, до цього часу відсутнє єдине визначення цієї економічної категорії. Це пов'язано, насамперед, з існуючими в різних країнах практикою, історичними передумовами появи та поширення партнерської взаємодії держав і приватного бізнесу.

Європейська комісія ООН визначає, що PPP створюється з метою забезпечення фінансування, планування, виконання та експлуатації об'єктів, виробництва та надання послуг державного сектору. Його ключовими особливостями є: 1) довгостроковість забезпечення та надання послуг (іноді до 30 років); 2) передача ризиків приватному сектору; 3) різноманіття форм довгострокових контрактів, що укладаються юридичними особами з державними та муніципальними структурами. [14, с.1]

Структура партнерства повинна бути розроблена таким чином, щоб розподілити ризики між партнерами, які найкраще здатні керувати цими ризиками, і, таким чином, мінімізувати витрати, одночасно покращуючи ефективність» [12, с. 1].

Канадська рада публічно-приватного партнерства визначає PPP як «Публічно-приватне партнерство або РЗ – це довгострокові угоди між урядами та приватним сектором щодо будівництва, розширення або реконструкції громадської інфраструктури, надання послуг і обслуговування» [15].

У законодавстві Південно-африканської республіки – іншої країни з великим досвідом реалізації проєктів на засадах партнерства держави і приватного бізнесу – «PPP визначається як контракт між державною установою та приватною стороною, де приватна сторона виконує функцію, яка зазвичай надається державним сектором, та/або використовує державну власність згідно з угодою про PPP. Більшість проєктних ризиків (технічних, фінансових та операційних) перекладається на приватну сторону. Державний сектор оплачує повний набір послуг, включаючи нову інфраструктуру, технічне обслуговування та управління об'єктами, шляхом щомісячних або річних платежів. У традиційному державному проєкті державний сектор оплачує капітальні та експлуатаційні витрати, а також несе ризики перевитрати коштів і несвоєчасної доставки» [16].

До жовтня 2025 року в Україні діяв закон «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI від 01.07.2010 [17]. Наразі у дію вступив закон України «Про публічно-приватне партнерство» [18]. Згідно поточного українського законодавства, публічно-приватне партнерство – це співробітництво між публічним та приватним партнерами, що здійснюється на основі договору та відповідає ознакам публічно-приватного партнерства. Такими ознаками є [18]:

1) внесення приватним партнером інвестицій, а саме забезпечення приватним партнером повного або часткового фінансування, створення та/або будівництва (нове будівництво, реконструкція, реставрація, капітальний ремонт, технічне переоснащення) і технічного обслуговування об'єкта PPP (крім окремих випадків, визначених законом), з передачею або без передачі приватному партнеру права на управління та/або експлуатацію об'єкта PPP та/або права на надання суспільно значущих послуг;

2) довготривалість строку PPP, крім проєктів PPP з будівництва житла та проєктів PPP з будівництва житла з допороговим значенням, строк яких може становити менше п'яти років;

3) передача приватному партнеру частини ризиків, що пов'язані із забезпеченням приватним партнером повного або часткового фінансування, створення та/або будівництва (нове будівництво, реконструкція, реставрація, капітальний ремонт, технічне переоснащення) і технічного обслуговування та/або управління, та/або експлуатації об'єкта PPP (крім окремих випадків, визначених законом), та інших ризиків, що виникають під час реалізації проєкту PPP.

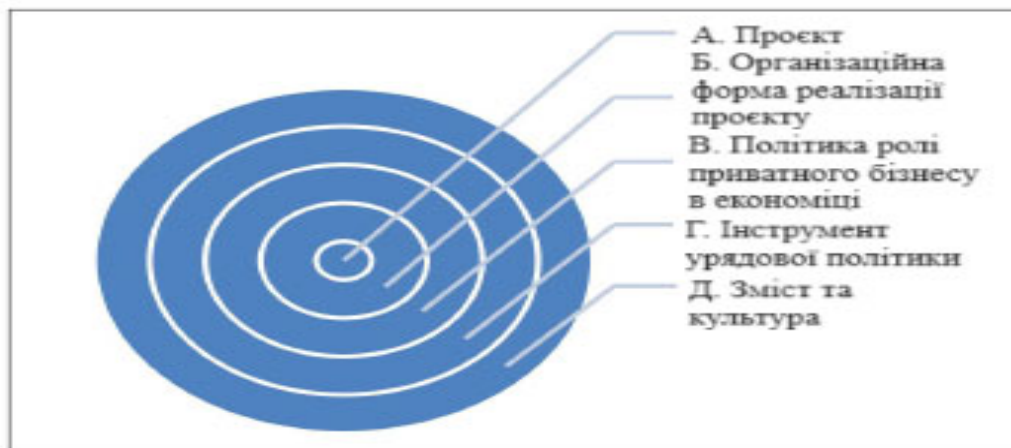
Отже, незважаючи на різне трактування поняття ППП як у вітчизняній, так й зарубіжній практиці, у розумінні такого партнерства спостерігається низка основних спільних рис[19, С.66-67]:

- модель взаємодії держави та приватного бізнесу передбачає об'єднання їхніх зусиль та ресурсів (у тому числі сильних сторін та переваг);
- між учасниками партнерства обов'язково має місце розподіл ризиків;
- метою створення є реалізація суспільно значущих проектів;
- предметом партнерства є управління, розвиток та використання об'єктів державної та комунальної власності;
- відбувається зміна статусу держави з володільця послуг на споживача послуг.
- взаємодія держави та приватного бізнесу на довгостроковій основі.

Під терміном державний партнер розуміється будь який орган влади, що уповноважений приймати рішення щодо об'єктів державної власності або власності місцевої територіальної громади (МТГ).

Аналізуючи вищенаведене, на думку автора, публічно-приватне партнерство можна розглядати як будь-які договірні форми взаємодії держави та приватного капіталу, що передбачають передачу приватному бізнесу з боку держави повноважень з проектування, будівництва, управління, фінансування, експлуатації та обслуговування об'єктів для здійснення суспільно значущих проектів із заздальгідь визначеними державою вимогами щодо результатів їхньої реалізації, а також розподілом пов'язаних з реалізацією таких проектів відповідальності, ризиків та очікуваних прибутків між його учасниками.

Graeme A. Hodge and Carsten Greve у своїй оглядовій праці [20] систематизували підходи науковців до розуміння феномену ППП. Його розглядають як: проект; організаційну форму реалізації проекту; політику, що символізує роль приватного сектора в економіці; державний інструмент або стиль управління; зміст та культуру спільної взаємодії держави і приватного бізнесу (Рис. 2).



**Рис. 2. Виміри феномену публічно-приватного партнерства за Graeme A. Hodge та Carsten Greve**

Джерело: [20, с.58]

Сьогодні у світовій практиці існує багато форм партнерських взаємодій держави і бізнесу у сфері реалізації транспортних інфраструктурних проектів. Вони відрізняються за власністю на активи, функціями та ризиками, що передаються приватному партнерові, способом отримання доходу приватним партнером, тривалістю контрактів. В той же час, у різних країнах окремі форми взаємодій держави і бізнесу не завжди визнаються як публічно-приватне партнерство.

Також є відмінності й в етапі впровадження проекту, коли його включають у статистичні звіти як такий, що реалізується. З метою усунення такої неоднозначності трактування, для подальших досліджень використовувалася статистична база Світового банку – однієї з найбільших фінансових установ, яка залучена до фінансування проектів ППП на всіх континентах світу вже понад тридцять років.

Світовий банк розрізняє чотири форми партнерства держави і бізнесу[21]:

1) Контракти підряду. Вони передбачають передачу на певний термін приватному партнеру визначених функцій управління об'єктом державної власності. Право власності та прийняття основних інвестиційних рішень залишаються за державою (МТГ). В межах цих контрактів виокремлюють контракти на управління та договори лізингу (оренди).

За контрактом на управління державним об'єктом відбувається передача державою певного об'єкта для управління приватному оператору. Операційні ризики управління державним майном залишаються за державою.

У випадку договору оренди (лізингу) приватний оператор отримує від держави (МТГ) активи на платній основі. При цьому усі операційні ризики передаються приватному операторові;

2) Контракти концесії на управління та експлуатацію вже існуючими об'єктами. Такі контракти передбачають здійснення великих капітальних витрат на відновлення з боку приватного партнера. Держава (МТГ) передає приватному бізнесу функції управління об'єктом протягом певного періоду. Особливістю цих контрактів є зростання ризику інвестицій для приватного партнера. Розрізняють такі концесії на управління та експлуатацію вже існуючими об'єктами:

«Відновлення, експлуатація та передача» (Rehabilitate, operate, and transfer, (ROT)). За власний рахунок приватний партнер відновлює існуючий об'єкт державної власності (власності громади), який у подальшому протягом визначеного строку контракту експлуатує та обслуговує на власний ризик. Після закінчення контракту об'єкт повертається державі (МТГ).

«Відновлення та оренда, або оренда та передача» (Rehabilitate, lease or rent, and transfer, (RLT)). За власний рахунок приватний партнер відновлює існуючий об'єкт державної власності (власності громади) і бере його в оренду, або бере в оренду, експлуатує та обслуговує об'єкт протягом дії контракту на власний ризик. Після закінчення контракту об'єкт повертається державі (МТГ).

«Будівництво, відновлення, експлуатація та передача (Build, rehabilitate, operate, and transfer», (BROT)). За власний рахунок приватний партнер добудовує додаткові черги існуючого об'єкта державної власності (власності громади) або завершує частково побудований об'єкт, відновлює існуючий об'єкт, експлуатує та обслуговує його протягом дії контракту на власний ризик. Після закінчення контракту об'єкт повертається державі (МТГ).

3) Контракти на нові проекти (або проекти «з нуля»). Приватний партнер або спільне публічно-приватне підприємство будує «з нуля» та експлуатує новий об'єкт протягом періоду, зазначеного у контракті. В кінці терміну контракту на нові проекти об'єкт, як правило, повертається державі (МТГ).

В межах контрактів на нові проекти (або проекти «з нуля») розрізняють:

«Будівництво, оренда та володіння» (Build, lease, and own (BLT)). Приватний партнер за власний рахунок будує новий об'єкт, передає права власності на об'єкт державі (МТГ), приймає об'єкт в оренду та експлуатує його протягом певного часу на власний ризик, а в кінці терміну контракту отримує об'єкт у повну власність.

«Будівництво, володіння, експлуатація, передача» (Build, own, operate, transfer (BOOT)). Приватний партнер здійснює за власний рахунок фінансування, проектування, будівництво та експлуатацію об'єкта (з правом стягнення зборів з користувачів)

протягом певного періоду. Існує також зворотна форма ВООТ, за якої держава (МТГ) фінансує і будує інфраструктурний об'єкт, передає його в управління приватному партнерові з правом поступового викупу приватним партнером об'єкта у свою власність.

«Будівництво, експлуатація, передача» (Build, operate, transfer, (BOT)). Приватний партнер за власний рахунок будує новий комплекс та управляє об'єктом на власний ризик, а по закінченні терміну дії контракту передає право власності на цей об'єкт державі (МТГ). Зазначена форма подібна до ВООТ з тією різницею, що за BOT приватному партнерові надається тільки право користування. Права володіння об'єктом у нього не виникає, оскільки власником лишається держава (МТГ).

«Будівництво, володіння та експлуатація» (Build, own, and operate, (BOO)). Приватний партнер за власний рахунок будує, володіє та експлуатує новий об'єкт з метою надання послуг протягом необмеженого терміну на власний ризик. Вимоги та обмеження з боку державного партнера зазначаються у початковому контракті, а їх подальше поточне коригування відповідно до зміни умов соціально-економічного середовища виконують регулюючі органи. Після закінчення терміну контракту створений об'єкт не передається державі (МТГ), а залишається в розпорядженні приватного партнера.

«Будівництво, передача, експлуатація» (Build, Transfer, Operate, (BTO)) Приватний партнер за власний рахунок будує об'єкт й одразу, після закінчення будівництва, передає його державі (МТГ). Після приймання його державою право користування переходить приватному партнерові, але без права володіння.

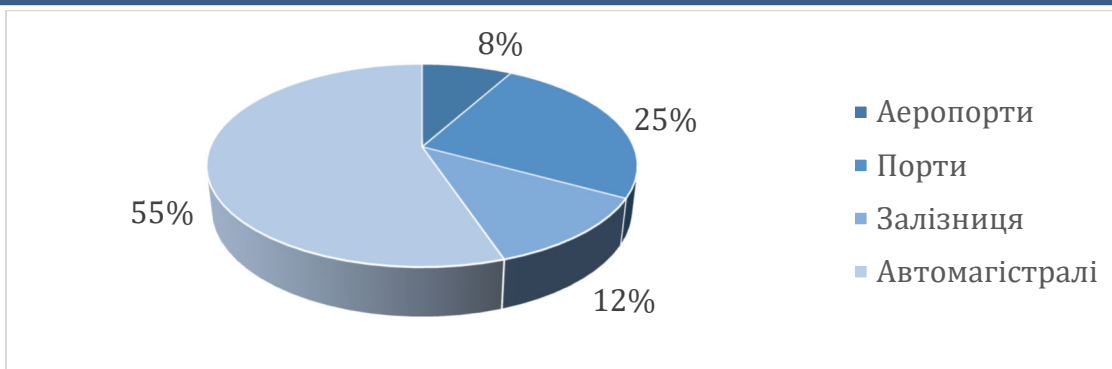
«Приватне будівництво та експлуатація об'єкта». Приватний інвестор за власний рахунок будує об'єкт для операційної діяльності на ліберальному ринку, на якому держава (МТГ) не надає гарантії доходів. Ризики будівництва, експлуатації об'єкта, ринкового середовища покладені на приватного інвестора.

4) Приватизація державних активів. Приватний бізнес купує частку акцій у державному підприємстві через продаж державою активів на основі публічного розміщення акцій або через відповідну програму приватизації. В межах приватизації розрізняють два види продажу активів:

Повний продаж. Держава (МТГ) продає 100% акцій компанії, що перебуває в її власності приватним юридичним особам (операторам, інституціональним інвесторам тощо);

Частковий продаж. Держава (МТГ) продає частину акцій компаній, що перебувають в її власності приватним юридичним особам (операторам, інституціональним інвесторам). При цьому приватна частка не завжди передбачає доступ приватного співвласника до управління об'єктом.

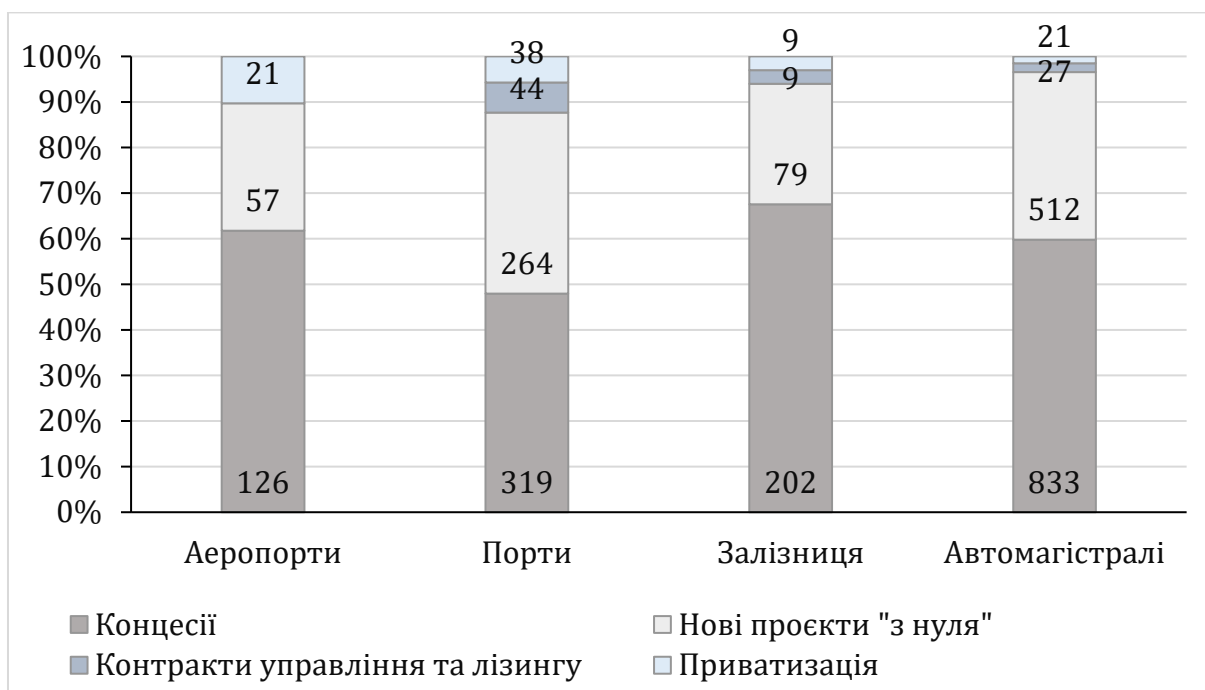
На рисунку 3 наведено розподіл проектів за сферами транспортної інфраструктури. Видно, що 60% реалізованих проектів на засадах PPP припадають на проекти дорожнього будівництва, 23% становлять проекти розвитку портів, 10% - проекти розвитку аеропортів, 7% - проекти розвитку залізниць. Практично невідчутною сьогодні є кількість проектів у будівництво станцій зарядки електромобілів. Насамперед, це зумовлено новим трендом розвитку наземного транспорту, що реалізується країнами ЄС відповідно до ухваленої ними Стратегії сталого розвитку [22, 61].



**Рис. 3. Розподіл проектів ППП за сферами транспортної інфраструктури у 1990-2023 роках за даними Світового банку**

Джерело: систематизовано та побудовано автором за даними <https://ppi.worldbank.org/en/snapshots/sector/>

На рисунку 4 подано структуру відповідних проектів за формами ППП за секторами транспортної інфраструктури. У секторі транспортної інфраструктури – в аеропортах найбільш популярними є концесії (62%). Предметом цих проектів є відновлення та розширення існуючих злітно-посадкових смуг, терміналів. Нові проекти «з нуля» займають 28% від загальної кількості реалізованих в аеропортах проектів на засадах ППП. Предметом таких контрактів є будівництво нових терміналів або нових злітно-посадкових смуг. Найменшу частку посідають проекти приватизації (10%). Переважно приватизувалися комплекси із злітно-посадковими смугами і терміналами.



**Рис. 4. Структура проектів ППП у розрізі секторів транспортної інфраструктури у 1990-2023 роках**

Джерело: систематизовано та побудовано автором за даними <https://ppi.worldbank.org/en/snapshots/sector/>

Для портів поширеними є проекти на засадах концесії (51%). Такі проекти передбачали проведення розширення терміналів, завданнями окремих таких проектів

були ще й днопоглиблювальні роботи. Нові проекти «з нуля» (42%) переважно стосувалися будівництва нових терміналів. Контракти управління та лізингу посідають тільки 7%. Об'єктами таких контрактів є існуючі термінали. Кількість контрактів приватизації (38) є менш популярною у цьому секторі транспортної інфраструктури. Об'єктами приватизації також були термінали.

Для залізниць найбільш популярною формою контрактів ППП є концесії – 68%. Предметом концесій є відновлення (модернізація) основних засобів, здійснення вантажних та пасажирських перевезень; розвиток місцевого пасажирського транспорту (трамвайні колії та оновлення парку трамваїв), відновлення рухомого складу для вантажних та пасажирських перевезень.

Нові проекти «з нуля» (26%) передбачають розвиток місцевих пасажирських трамвайних перевезень, придбання рухомого складу для здійснення вантажних та пасажирських перевезень, розвиток матеріальної бази залізниці, розвиток регіональних пасажирських перевезень. По 3% займають контакти управління та лізингу та контракти приватизації. Вони стосуються рухомого складу для вантажних та пасажирських перевезень, використання матеріальної бази залізниць.

Для автомобільних доріг найпопулярнішими є концесії (60%): відновлення існуючих магістралей, мостів, тунелів. Значно меншою є частка проектів «з нуля» (37%) – будівництво нових доріг, мостів, тунелів. По 1,5% припадає на контакти управління та лізингу та контракти приватизації. Як правило, ці проекти стосуються обслуговування та управління вже існуючих об'єктів – автомагістралей, мостів, тунелів.

Використання механізму ППП дає можливість уряду країни досягти низки стратегічних цілей в управлінні транспортною системою країни у цілому, зокрема: активізувати інвестиційну діяльність в об'єкти транспортної інфраструктури; підвищити ефективність управління та експлуатації об'єктів транспортної інфраструктури державної власності; прискорити реалізацію капіталомістких суспільно значущих транспортних із забезпеченням економії бюджетних коштів; підвищити якість послуг, що традиційно надавались державою.

В той же час, не всі проекти ППП були реалізовані успішно. Низка проектів були визнані такі, що зазнали невдачу або були припинені під час реалізації. Наявність таких недобудов, насамперед у транспортній інфраструктурі, негативно впливає на настрої бізнесу і суспільства щодо самої ідеї ППП, довіри до дій і програм уряду.

### **Висновки**

Проведене дослідження підтвердило, що інвестиції у розвиток транспортної інфраструктури механізму публічно-приватного партнерства (ППП) є важливим інструментом соціально-економічного розвитку країни. Аналіз статистичних даних показав наявність значного кореляційного зв'язку між обсягами інвестицій у транспортну галузь та величиною доданої вартості на одного працівника. Зокрема, інвестиції, здійснені раніше, демонструють кумулятивний ефект, сприяючи підвищенню продуктивності праці та економічного розвитку в майбутньому.

Встановлено, що форми партнерства від концесій та контрактів управління до будівництва об'єктів «з нуля» та приватизації державних активів - дозволяють ефективно поєднувати державні та приватні ресурси, розподіляючи ризики та відповідальність між учасниками. Розподіл проектів ППП за секторами транспортної інфраструктури показав, що найбільші інвестиції здійснені у дорожнє будівництво та розвиток портів, тоді як розвиток залізниць, аеропортів та станцій зарядки електромобілів все ще потребує значної уваги урядів країн щодо створення відповідного інвестиційного середовища.

Важливим висновком є те, що використання механізмів ППП дозволяє державі досягати стратегічних цілей у транспортній сфері: стимулювати інвестиційну

активність, підвищувати ефективність управління об'єктами державної власності, прискорювати реалізацію капіталомістких проектів та економити бюджетні кошти. Разом із цим, практика показує, що не всі проекти PPP реалізуються успішно через недостатню розвинену законодавчу базу, бюрократичні бар'єри та низький рівень довіри між державою та бізнесом. Отже, публічно-приватне партнерство в транспортній сфері країни є перспективним інструментом забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економіки, що здатний суттєво прискорити модернізацію транспортної інфраструктури та підвищити якість надання суспільно значущих послуг.

#### Список використаних джерел

1. Banister D., Berechman J. (2000), *Transport Investment and Economic Development*, UCL Press, London, 2000, 384 pp. <https://doi.org/10.4324/9780203220870>
2. Lindgren, E.; Pettersson-Lidbom, P.; Tyrefors, B. (2021) : The causal effect of transport infrastructure: Evidence from a new historical database, IFN Working Paper, No. 1407, Research Institute of Industrial Economics (IFN), Stockholm
3. Mackie P., Nellthorp J., Laird J. Notes on the Economic Evaluation of Transport Projects. Transport Notes Series; No. TRN-5. World Bank, Washington, 2005. DC. URL: <http://hdl.handle.net/10986/11791>
4. Rietveld, P. (1989). Infrastructure and regional development. *The Annals of Regional Science*, 23, 255-274. <https://doi.org/10.1007/BF01579778>
5. Rietveld, P., & Bruinsma, F. (1998). Is transport infrastructure effective? *Transport infrastructure and accessibility: Impact on the space economy*. Springer. [https://doi.org/10.1007/978-3-642-72232-5\\_3](https://doi.org/10.1007/978-3-642-72232-5_3)
6. Stupak, J. M. (2018). Economic impact of infrastructure investment (CRS report 7-5700). Congressional Research Service. URL: <https://sgp.fas.org/crs/misc/R44896.pdf>
7. Van Ham, H., & Koppenjan, J. (2001). Building Public-Private Partnerships: Assessing and managing risks in port development. *Public Management Review*, 3 (4), 593-616. (19) (PDF) DOI: 10.1080/14616670110070622/ Available from: [https://www.researchgate.net/publication/254348156\\_Building\\_public-private\\_partnerships\\_Assessing\\_and\\_managing\\_risks\\_in\\_port\\_development](https://www.researchgate.net/publication/254348156_Building_public-private_partnerships_Assessing_and_managing_risks_in_port_development) [accessed Jan 05 2025].
8. Iossa, E., & Saussier, S. (2018). Public private partnerships in Europe for building and managing public infrastructures: An economic perspective. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 89(1), 25-48. Available from: <https://www.researchgate.net/publication/385488129> [accessed Jan 05 2025].
9. Zheng, J.; Roehrich, J.K. and Lewis, M.A. (2008). The dynamics of contractual and relational governance: Evidence from long-term public-private procurement arrangements. *Journal of Purchasing and Supply Management*, Vol. 14 No. 1, pp. 43-54., Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2951835>
10. <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> - Сайт Євростату
11. Вікторія Сукманюк. Передумови та перспективи розвитку транспортної інфраструктури країни. *Академічні візії*. Випуск 25, 2023. С.1-12. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17013553> URL: <https://www.academy-vision.org/index.php/av/article/view/2122/1990>
12. *Public-Private Partnership Handbook*. Asian Development Bank. 2006.
13. OECD, Recommendation of the Council on Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships, OECD/LEGAL/0392. 2022
14. *Guidebook on promoting good governance in public-private partnerships*. United Nations. New York and Geneva, 2008

15. <https://www.pppcouncil.ca/why-p3s/what-are-p3s> – сайт Канадської ради публічно-приватного партнерства
16. Public-private partnerships. Електронний ресурс. Джерело доступу: <https://www.treasury.gov.za/documents/national%20budget/2017/review/annexure%20e.pdf>
17. Закон України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI від 01.07.2010 (з подальшими змінами та доповненнями) Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 40, ст.524/
18. Закон України «Про публічно-приватне партнерство» № 4510-IX від 19.06.2025. Голос України від 31.07.2025 - №149
19. Бондар Н.М. Розвиток транспортної інфраструктури України на засадах державно-приватного партнерства: монографія / Н.М. Бондар. – К.: НТУ, 2014. – 336 с.
20. Hodge Graeme A., Greve Carsten (2017). On Public-Private Partnership Performance: A Contemporary Review. *Public Works Management & Policy*, 2017, Vol. 22(1) 55–78. DOI: 10.1177/1087724X16657830.
21. <http://ppi.worldbank.org> – сайт Світового банку
22. Hametner, M., et al., Sustainable development in the European Union. Overview of progress towards the SDGs in an EU context (2019 edition), 2019, European Union.