

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА, ГАЛУЗЕВА, РЕГІОНАЛЬНА ТА СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА

DOI: [https://doi.org/10.58253/2078-1628-2026-1-2\(35\)-001](https://doi.org/10.58253/2078-1628-2026-1-2(35)-001)

УДК 338.49:656:334.72:330.322

JEL H54, L91, O18, O22, R42, R48

Вікторія Василівна ГОНЧАР

доктор економічних наук,
професор кафедри прикладної економіки,
бізнес-інжинірингу та проєктного менеджменту,
ТОВ «Метінвест Політехніка»

м. Запоріжжя, Україна

 <http://orcid.org/0000-0002-8765-6656>
gonchar.mariupol@gmail.com

МЕХАНІЗМИ УЗГОДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

***Анотація.** У статті обґрунтовано доцільність розгляду публічно-приватного партнерства у транспортній інфраструктурі як економіко-управлінського механізму узгодження інтересів держави, приватного бізнесу, кредиторів, донорів, операторів, підрядників, користувачів і територіальних громад. Уточнено склад учасників партнерства та розкрито їхні ключові економічні інтереси, пов'язані з інвестиційною дохідністю, бюджетною доступністю, якістю інфраструктурних послуг, безпекою, розподілом ризиків і суспільною цінністю проєктів. Систематизовано основні зони розбалансування інтересів, що виникають на етапах підготовки, фінансування, будівництва, експлуатації та моніторингу транспортних проєктів. Обґрунтовано систему механізмів узгодження економічних інтересів, до якої віднесено фінансово-інвестиційний, тарифно-платіжний, ризик-орієнтований, контрактно-показниковий, інституційно-процедурний, учасницько-соціальний, претензійно-медіаційний та цифрово-моніторинговий механізми. Запропоновано управлінський контур узгодження інтересів, який поєднує ідентифікацію учасників, формування матриці ризиків, побудову фінансової моделі, визначення показників ефективності, моніторинг виконання зобов'язань і коригування умов партнерства. Доведено, що результативність публічно-приватного партнерства у транспортній інфраструктурі залежить не лише від залучення приватного капіталу, а й від*

збалансованої системи стимулів, відповідальності та процедур, орієнтованих на довгострокову доступність, якість і суспільну значущість інфраструктурного активу.

Ключові слова: *транспортна інфраструктура, публічно-приватне партнерство, концесія, економічні інтереси, учасники партнерства, будівництво, автомобільні дороги, ризик, інвестиції, ефективність, повоєнна відбудова.*

Вступ. Транспортна інфраструктура є базовою умовою функціонування економіки, просторової єдності країни, експортної логістики, гуманітарної мобільності та безпеки громад. Для України ця роль суттєво посилилася внаслідок повномасштабної війни: дороги, мости, залізничні вузли, логістичні центри та прикордонні переходи стали одночасно об'єктами руйнувань, інструментами стійкості та критичною передумовою відновлення виробництва й торгівлі. За оцінкою П'ятої швидкої оцінки завданої шкоди та потреб на відновлення, сукупні потреби відновлення та реконструкції України протягом наступних десяти років становлять 588 млрд дол. США, що на 64 млрд дол. США більше, ніж роком раніше; серед найбільш уражених секторів визначено житло, транспорт та енергетику [1]. У транспортному секторі довгострокові потреби є найвищими серед усіх секторів і перевищують 96 млрд дол. США [1; 2].

Потреба в пошуку нових інструментів фінансування транспортної інфраструктури визначається не лише масштабом руйнувань, а й обмеженістю бюджетного ресурсу та необхідністю швидкого відновлення логістичних маршрутів. За офіційними даними, станом на 2025 рік прямі збитки транспортній інфраструктурі України через вторгнення оцінюються у 38,5 млрд дол. США; зруйновано або пошкоджено понад 26 тис. км доріг, а збитки саме дорожній інфраструктурі становлять 28,3 млрд дол. США [3]. Водночас потреби транспорту в П'ятої швидкої оцінки завданої шкоди та потреб на відновлення зросли приблизно на 24% порівняно з RDNA4, що пов'язано з посиленням атак на залізничну та логістичну інфраструктуру у 2025 році [2].

За таких умов публічно-приватне партнерство (ППП) набуває значення не лише фінансового інструменту, а й управлінського механізму узгодження інтересів держави, бізнесу, громад, користувачів, кредиторів і міжнародних партнерів. Його особливість полягає в тому, що економічний результат інфраструктурного проєкту формується впродовж тривалого життєвого циклу: від підготовки, проєктування і будівництва до експлуатації, технічного обслуговування, модернізації та повернення активу публічному партнеру або продовження його використання на визначених умовах. Тому слабе узгодження інтересів на початковому етапі швидко трансформується у ризики недофінансування, затримок, тарифних конфліктів, претензій, неякісного обслуговування або втрати суспільної підтримки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Наукові підходи до публічно-приватного партнерства (ППП) у транспортній інфраструктурі сформувалися у кількох взаємопов'язаних напрямках: оцінювання результативності партнерства, фінансово-інвестиційне структурування, розподіл ризиків, визначення критичних факторів успіху та інституційне забезпечення довгострокових контрактів. У працях Г. Ходжа та К. Грєве PPP розглянуто як складну форму публічного управління, ефективність якої залежить не лише від залучення приватного капіталу, а й від прозорості процедур, підзвітності, якості контрактного контролю та суспільної цінності проєкту [14]. Д. Грімсі та М. Льюїс обґрунтували фінансову логіку PPP через категорії цінності за витрачені кошти, вартості капіталу, ризику та порівняння з традиційним бюджетним фінансуванням [15].

Проблематика критичних факторів успіху PPP розкрита у працях Сюецін Чжана, який виокремив значення належного розподілу ризиків, фінансової спроможності, сприятливого інституційного середовища, політичної підтримки та стабільності доходів проєкту [16]. Б. Лі, А. Акінтоє, П. Едвардс і К. Хардкасл розвинули цей підхід для проєктів публічно-приватного партнерства та приватної фінансової ініціативи, акцентуючи на якості консорціуму, реалістичності фінансової моделі, чіткості вимог публічного партнера та ефективності управління контрактом [17]. Р. Осей-К'єй та А. Чан узагальнили дослідження критичних факторів успіху PPP і довели, що найчастіше результативність партнерства визначають прозорі закупівлі, прийнятний розподіл ризиків, політична підтримка, стійкість доходів і довіра між сторонами [18].

Ризик-орієнтований аспект транспортних PPP досліджували Н. Карбонара, Н. Костантіно та Р. Пеллегріно, які показали, що гарантії доходу можуть бути інструментом справедливого розподілу попиту ризику між публічним і приватним партнерами [19]. В українській науковій літературі І. Запатріна розкрила PPP як інструмент інфраструктурного розвитку та надання публічних послуг [20]; І. Брайловський систематизував моделі й механізми реалізації PPP в Україні [21]; Н. Бондар обґрунтувала можливості застосування державно-приватного партнерства для розвитку транспортної інфраструктури України [22]. Ю. Залознава, Н. Бутенко та І. Петрова проаналізували стан, проблеми та перспективи розвитку PPP в Україні [23], а П. Діхтієвський і М. Сусак акцентували на ролі партнерства у модернізації транспортної інфраструктури населених пунктів [24].

Отже, наявні дослідження створюють достатню теоретичну базу для аналізу PPP, однак питання узгодження економічних інтересів усіх учасників транспортного партнерства потребує більш цілісного управлінського розгляду. Особливої уваги потребує поєднання фінансової моделі, матриці ризиків, показників якості, прозорих процедур, гарантій для інвестора та механізмів суспільної прийнятності в єдину систему балансування інтересів держави, бізнесу, кредиторів, користувачів і громад.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування механізмів узгодження економічних інтересів учасників публічно-приватного партнерства транспортної інфраструктури в умовах повоєнної відбудови України. Для досягнення мети поставлено такі завдання: визначити статистичні передумови застосування PPP у транспортній інфраструктурі; розкрити склад учасників партнерства та їх економічні інтереси; систематизувати ключові механізми узгодження інтересів; запропонувати управлінський контур їх практичного застосування.

Результати. Необхідність дослідження механізмів узгодження економічних інтересів учасників PPP у транспортній інфраструктурі зумовлена поєднанням масштабних інвестиційних потреб, обмеженості публічних ресурсів та потреби в життєвоцикловому управлінні інфраструктурними активами. Статистичні передумови застосування PPP у транспортній інфраструктурі України підтверджують, що її відновлення не може бути забезпечене лише традиційним бюджетним фінансуванням. Загальні потреби відновлення України на 2026-2036 рр. оцінюються у 588 млрд дол. США, а довгострокові потреби транспортного сектору - понад 96 млрд дол. США [1; 2]. Частка транспорту у прямих пошкодженнях становить 20,6%, що засвідчує системний характер руйнувань і потребу в довгострокових моделях фінансування, будівництва, утримання та експлуатації інфраструктурних активів [1].

Найбільш показовим для обґрунтування PPP є стан дорожньої інфраструктури. Прямі збитки транспортній інфраструктурі оцінюються у 38,5 млрд дол. США; пошкоджено або зруйновано понад 26 тис. км доріг, а збитки саме дорожній інфраструктурі становлять 28,3 млрд дол. США [3]. У 2025 р. відновлення прифронтової логістики охопило 7,4 тис. км прифронтових доріг і 76 штучних споруд [3]. У межах поточного утримання доріг було ліквідовано пошкодження на 2 857,3 тис. м² покриття, поліпшено умови руху на 3 110,3 км доріг; із 129 запланованих дорожніх об'єктів 49 завершено [5].

Міжнародне фінансування створює основу для гібридних моделей, у яких PPP доповнює бюджетні та донорські ресурси. Проєкт міжнародної підтримки відновлення дорожньої інфраструктури передбачає 432 млн дол. США для ремонту доріг і мостів у 19 регіонах України у 2025-2028 рр. [4]. Оновлення законодавства про PPP у 2025 р. посилює інституційні передумови для залучення приватного капіталу: очікується, що вдосконалений механізм може забезпечити до 1 млрд дол. США інвестицій у конкретні проєкти відбудови [6; 7].

Управлінська інтерпретація наведених даних полягає в тому, що PPP має розглядатися не як заміник публічного фінансування, а як форма поєднання ресурсів, компетенцій і відповідальності. Для держави воно дає змогу розподілити фінансове навантаження в часі та прив'язати оплату до результату; для приватного партнера - створити прогнозовану модель повернення інвестицій; для кредиторів і

донорів - забезпечити контрольованість ризиків і прозорість використання коштів; для користувачів і громад - отримати якісну та безпечну інфраструктурну послугу.

Учасники PPP транспортної інфраструктури формують багаторівневу систему учасників. Законодавчо ключовими сторонами договору є публічний і приватний партнери, проте економічна результативність проєкту залежить від значно ширшого кола учасників: кредиторів, міжнародних фінансових організацій, донорів, операторів, підрядників, користувачів транспортних послуг, місцевих громад, регуляторів, органів контролю та інституцій супроводу. Саме тому механізм узгодження інтересів має виходити за межі двосторонньої логіки «держава – інвестор» і включати правила взаємодії всіх учасників, здатних впливати на вартість, строки, попит, тарифи, якість та суспільну прийнятність проєкту(табл. 1).

*Таблиця 1***Учасники PPP транспортної інфраструктури та їх економічні інтереси**

Учасник	Роль у проєкті PPP	Економічний інтерес	Потенційна зона конфлікту інтересів
Публічний партнер: держава, громада, державне або комунальне підприємство	Ініціює проєкт, визначає суспільну потребу, забезпечує конкурс, укладає договір, контролює якість послуг і використання активу.	Відновлення та модернізація інфраструктури з мінімальним фіскальним навантаженням, збереження права власності, доступність і безпека послуг.	Ризик завищення бюджетних зобов'язань; політична чутливість тарифів; потреба у швидкості проти вимог прозорості.
Приватний партнер, концесіонер, спеціальна проєктна компанія	Фінансує, будує, модернізує, експлуатує або обслуговує об'єкт відповідно до договору.	Повернення інвестицій, прийнятна дохідність, прогнозованість платежів, захист прав, керованість ризиків.	Надмірне перенесення воєнних, регуляторних або попитових ризиків; невизначеність тарифів і компенсацій.
Кредитори та міжнародні фінансові організації	Надають боргове фінансування, гарантії, технічну допомогу; вимагають банківської придатності проєкту.	Своєчасне обслуговування боргу, стабільність грошових потоків, наявність право кредиторів на втручання в управління проєктом і прямого договору.	Конфлікт між соціальною доступністю тарифів і достатністю доходів для обслуговування боргу.
Донори та грантові інституції	Надають гранти, технічну підтримку, співфінансування, допомагають зменшити ризик проєкту.	Досягнення цілей відновлення, прозорості, сталості, інклюзивності та відповідності міжнародним стандартам.	Вимоги донорів можуть збільшувати час підготовки або вартість комплаєнсу, але знижують довгострокові ризики.

Учасник	Роль у проєкті ППП	Економічний інтерес	Потенційна зона конфлікту інтересів
Оператори транспортної інфраструктури, перевізники, логістичні компанії, вантажовласники	Користуються інфраструктурою, формують попит, оплачують тарифи або збори, впливають на операційні доходи.	Надійність маршрутів, швидкість, передбачувані тарифи, зниження логістичних витрат.	Підвищення тарифів або плати за доступ може зменшувати конкурентоспроможність бізнесу.
Підрядники, проєктанти, постачальники, технічні консультанти	Забезпечують проєктування, будівництво, ремонт, постачання матеріалів, технічний нагляд.	Стабільний портфель робіт, своєчасна оплата, зрозумілі технічні вимоги й розподіл відповідальності.	Спори щодо змін обсягу, цін, строків, якості та форс-мажорних обставин.
Місцеві громади та кінцеві користувачі	Отримують інфраструктурну послугу, несуть соціальні й екологічні наслідки проєкту.	Доступність, безпека, робочі місця, зменшення негативного впливу, розвиток території.	Спротив тарифам, землевідведенню, екологічним ризикам або непрозорості рішень.
Регулятори, органи контролю, антимонопольні та закупівельні інституції	Забезпечують законність, конкуренцію, контроль якості, фіскальну дисципліну, дотримання стандартів.	Прозорість, недискримінація, запобігання корупції, дотримання норм і стандартів.	Надмірна регуляторна невизначеність або затримки погоджень можуть знижувати інвестиційну привабливість.

Джерело: сформовано автором з урахуванням положень [6; 8-13].

Узгодження економічних інтересів учасників ППП означає не усунення відмінностей між цілями сторін, а їх інституційне поєднання через правила, показники, стимули, платежі, гарантії, розподіл ризиків і процедури прийняття рішень. Публічний партнер орієнтований на суспільну цінність, доступність, безпеку й бюджетну прийнятність; приватний партнер - на повернення інвестицій та прогнозовану дохідність; кредитори - на фінансову стійкість; користувачі - на якість і прийнятну вартість послуги; громади - на локальний розвиток і зниження негативних впливів. Якщо ці інтереси не пов'язані в єдину контрактно-фінансову модель, ППП перетворюється або на приховане бюджетне зобов'язання, або на надто ризикований приватний проєкт, або на соціально неприйнятну модель тарифного навантаження. Узгодження економічних інтересів учасників публічно-приватного партнерства у транспортній інфраструктурі потребує застосування не окремих управлінських рішень, а системи взаємопов'язаних механізмів, які охоплюють фінансові, договірні, інституційні, ризикові та контрольні аспекти реалізації проєкту. Узагальнення таких механізмів, суб'єктів їх застосування та очікуваних управлінських результатів наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Механізми узгодження економічних інтересів учасників ППП транспортної інфраструктури

Механізм	Інструменти реалізації	Суб'єкти економічних інтересів у межах ППП	Очікуваний ефект
Фінансово-інвестиційний	Гібридне фінансування; донорські гранти; співфінансування капітальних витрат; плата за експлуатаційну готовність; прямі договори з кредиторами; державні або міжнародні гарантії.	Публічний партнер, приватний партнер, кредитори, донори.	Зменшення вартості капіталу, підвищення інвестиційної привабливості, скорочення бюджетного навантаження.
Тарифно-платіжний	Користувацькі платежі; концесійні платежі; умовна плата за проїзд; плата за експлуатаційну готовність; індексація; компенсації для соціально важливих тарифів.	Приватний партнер, користувачі, громади, публічний партнер.	Баланс окупності, доступності та тарифної справедливості.
Ризик-орієнтований	Матриця ризиків; страхування; компенсаційні події; форс-мажорні обставини; механізм зміни законодавства; валютні та воєнні застереження; резерви на непередбачені витрати.	Усі ключові сторони, насамперед публічний і приватний партнери та кредитори.	Зниження премії за ризик, підвищення фінансової стійкості, уникнення неефективної передачі ризиків.
Контрактно-показниковий	показники доступності; показники надійності; штрафи та заохочення; угоди про рівень послуг; технічні стандарти; аудит життєвого циклу; вимоги до утримання.	Публічний партнер, користувачі, оператор, приватний партнер.	Підвищення якості послуг, контроль експлуатаційних витрат, зменшення ризику деградації активу.
Інституційно-процедурний	Конкурентний діалог; електронна торгова система; попередній кваліфікаційний відбір; незалежні радники; роль Агенції з питань підтримки ППП; проєктний комітет; публічна звітність.	Держава, бізнес, кредитори, громадськість, регулятори.	Довіра до процедури, конкуренція, зниження корупційних і репутаційних ризиків.
Учасницько-соціальний	Консультації з громадами; оцінювання екологічного та соціального впливу; плани управління соціальними й екологічними впливами; місцеві інвестиції; зайнятість; доступність послуг.	Громади, користувачі, публічний партнер, донори, приватний партнер.	Соціальна прийнятність, зниження протестів, підвищення довгострокової легітимності.
Претензійно-медіаційний	раннє попередження; рада з врегулювання спорів; медіація; переговорні протоколи; арбітраж; право кредиторів на втручання в управління проєктом; механізм зміни договору.	Публічний партнер, приватний партнер, кредитори, підрядники.	Скорочення витрат спорів, збереження безперервності будівництва та експлуатації.
Цифрово-моніторинговий	державна електронна система управління відновленням; електронні реєстри; електронне сховище даних; публічні панелі показників; геоінформаційні системи; цифровий моніторинг мостів; відкриті дані; е-документообіг.	Усі учасники партнерства, включно з громадськістю та донорами.	Доказовість рішень, швидке виявлення відхилень, підзвітність і довіра.

Джерело: розроблено автором на основі [6; 7; 9-13].

Фінансово-інвестиційний механізм є центральним для ППП, оскільки забезпечує поєднання очікуваної дохідності приватного партнера з бюджетною доступністю проєкту. У транспортній інфраструктурі України він має базуватися на гібридній моделі: приватний капітал використовується для створення або модернізації активу, донорські кошти знижують ризиковість і потребу в дорогому борговому фінансуванні, а публічні платежі за доступність застосовуються тоді, коли суспільна значущість об'єкта є високою, але прямі користувацькі платежі не покривають інвестиційних витрат. Таке поєднання особливо актуальне для автомобільних доріг, мостів, прикордонних переходів і прифронтових логістичних маршрутів.

Тарифно-платіжний механізм має забезпечувати баланс між окупністю та доступністю. Для автомобільних доріг і мостів в умовах воєнного та повоєнного відновлення реалістичними є моделі плати за експлуатаційну готовність, умовної плати за проїзд, компенсацій за соціально значущі обмеження тарифів, а також поєднання бюджетних платежів із користувацькими платежами. Економічний інтерес держави полягає у недопущенні надмірного тарифного навантаження, тоді як приватний партнер потребує стабільного й передбачуваного грошового потоку.

Ризик-орієнтований механізм є базовою умовою довіри приватного капіталу. Конструкційні, експлуатаційні та частково комерційні ризики можуть передаватися приватному партнеру, оскільки він впливає на якість проєктування, будівництва, утримання та операційної ефективності. Водночас ризики війни, блокування логістичних маршрутів, критичних руйнувань, примусового припинення діяльності, радикальних регуляторних змін або неможливості доступу до земельних ділянок не можуть повністю покладатися на інвестора без компенсаційних механізмів. Інакше проєкт стає фінансово неприйнятним, що підвищує вартість капіталу або блокує конкуренцію.

Контрактно-показниковий механізм перетворює інтереси сторін на вимірювані показники. Для доріг такими показниками можуть бути доступність ділянок, стан покриття, час усунення дефектів, безпека руху, пропускна здатність, якість зимового утримання та швидкість відновлення після пошкоджень. Платежі, штрафи і заохочення мають бути прямо пов'язані з цими показниками, щоб приватний партнер був зацікавлений не в мінімізації поточних витрат будь-якою ціною, а в підтриманні життєвого циклу активу.

Інституційно-процедурний механізм особливо важливий для довгострокової легітимності. Оновлення законодавства про ППП передбачає конкурентні процедури, електронні інструменти, донорське фінансування та особливий режим підготовки проєктів відновлення [6; 7]. Проте ефект таких змін залежатиме від спроможності публічних партнерів якісно готувати концептуальні записки, техніко-економічні розрахунки, фінансові моделі, матриці ризиків, конкурсну документацію та проєкти договорів. У цьому контексті роль Агенції з питань підтримки ППП, міжнародних радників і технічної допомоги є не допоміжною, а системоутворюючою.

Учасницько-соціальний механізм є необхідним через територіальний вплив транспортної інфраструктури. Реконструкція дороги, мосту чи логістичного вузла змінює транспортні потоки, впливає на довкілля, робочі місця, вартість землі та якість життя громад. Тому консультації з громадами, оцінювання соціально-екологічних впливів, прозора тарифна політика та локальні компенсаційні заходи мають бути частиною підготовки PPP-проєкту.

Цифрово-моніторинговий механізм дозволяє зробити узгодження інтересів не одноразовим актом укладення договору, а постійним процесом. Використання електронних систем підготовки та моніторингу проєктів, відкритих даних, цифрових кабінетів, геоінформаційних інструментів, моніторингу стану мостів і доріг, а також публічних панелей показників дає можливість відстежувати виконання ключових показників ефективності, використання коштів, зміни вартості, строки робіт і якість експлуатації. Для міжнародних донорів і кредиторів це зменшує інформаційну асиметрію, для громад - підвищує довіру, для публічного партнера - створює доказову базу управлінських рішень. Логіка узгодження економічних інтересів учасників публічно-приватного партнерства у транспортній інфраструктурі має циклічний характер, оскільки передбачає послідовне виявлення інтересів, оцінювання ризиків, формування договірних умов, реалізацію проєкту, моніторинг результатів і подальше коригування управлінських рішень, що узагальнено на рис. 1.



Рис. 1. Управлінський контур узгодження економічних інтересів учасників PPP транспортної інфраструктури

Джерело: сформовано автором.

Запропонований контур відображає циклічну природу узгодження інтересів: ідентифікація учасників і конфліктних зон; побудова матриці ризиків; формування фінансової моделі та системи платежів; закріплення ключових показників ефективності та процедур моніторингу; періодичне коригування умов договору. Такий підхід дозволяє не лише залучити інвестиції, а й забезпечити довгострокову керованість партнерства.

Практичне значення підходу полягає в тому, що ефективність ППП оцінюється не лише за обсягом інвестицій, а й за якістю узгодження стимулів: приватний партнер має отримувати винагороду за доступність і якість інфраструктури, держава - контроль за бюджетними зобов'язаннями, громади - безпечну й доступну послугу, а кредитори - передбачуваний профіль ризиків.

Висновки. Проведене дослідження засвідчує, що в умовах повоєнної відбудови України публічно-приватне партнерство у транспортній інфраструктурі має розглядатися як комплексний економіко-управлінський механізм, який поєднує інвестиції, розподіл ризиків, довгострокові зобов'язання, якість послуг і суспільну прийнятність. Статистичні дані щодо потреб відновлення, масштабу пошкодження доріг і мостів, обсягів поточного відновлення та міжнародного фінансування підтверджують необхідність гібридних моделей реалізації інфраструктурних проєктів.

Систематизація учасників ППП показала, що транспортне партнерство є багатосторонньою системою взаємозалежних економічних інтересів. До неї входять публічний партнер, приватний партнер, кредитори, донори, оператори, підрядники, користувачі, громади та регулятори. Основними зонами розбалансування є розподіл ризиків, платіжна модель, строк окупності, гарантії для кредиторів, зміна законодавства, якість інфраструктурної послуги та соціальна прийнятність проєкту.

Запропоновано систему механізмів узгодження економічних інтересів, яка включає фінансово-інвестиційний, тарифно-платіжний, ризик-орієнтований, контрактно-показниковий, інституційно-процедурний, учасницько-соціальний, претензійно-медіаційний та цифрово-моніторинговий механізми. Їх поєднання формує управлінський контур ППП: від ідентифікації інтересів і ризиків до моніторингу ключових показників ефективності та корекції умов договору. Подальші дослідження доцільно спрямувати на кількісне оцінювання ефективності таких механізмів для різних типів транспортних активів.

Список використаних джерел:

1. Потреби відновлення України протягом наступних десяти років складуть 588 млрд дол. США. Міністерство розвитку громад та територій України. 2026. URL: <https://mindev.gov.ua/news/potreby-vidnovlennia-ukrainy-protiahom-nastupnykh-desiaty-rokiv-skladut-588-mlrd-dol-ssha>
2. Updated Ukraine Recovery and Reconstruction Needs Assessment Released. The World Bank. 2026. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2026/02/23/updated-ukraine-recovery-and-reconstruction-needs-assessment-released>
3. Підсумки 2025 року: розвиток прифронтової логістики. Державне агентство відновлення та розвитку інфраструктури України. 2026. URL: <https://restoration.gov.ua/blog/pidsumky-2025-roku-rozvytok-pryfrontovoyi-logistyky>

4. Олексій Кулеба підписав Угоду на 432 млн доларів про відновлення доріг і транспорту України. Міністерство розвитку громад та територій України. 2025. URL: <https://mindev.gov.ua/news/oleksii-kuleba-pidpysav-uhodu-na-432-mln-dolariv-pro-vidnovlennia-dorih-i-transportu-ukrainy>
5. Дороги та штучні споруди. Державне агентство відновлення та розвитку інфраструктури України. 2025. URL: <https://restoration.gov.ua/en/projects/roads-and-bridges/>
6. Про публічно-приватне партнерство : Закон України від 19.06.2025 № 4510-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4510-20>
7. Публічно-приватне партнерство: Верховна Рада вдосконалила механізм залучення приватних інвестицій для відбудови України. Міністерство економіки України. 2025. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail/0f8683a2-e7d3-46cb-a9ba-78be782b0e7d?lang=uk-UA&title=PublichnoprivatnePartnerstvo-VerkhovnaRadaVdoskonalilaMekhanizmZaluchenniaPrivatnikhInvestitsiiDliaVidbudoviUkraini>
8. Офіційний сайт Агенції з питань підтримки публічно-приватного партнерства. Агенція з питань підтримки публічно-приватного партнерства України. 2026. URL: <https://pppagency.gov.ua/>
9. PPP Reference Guide 3.0. World Bank Group, Asian Development Bank, European Bank for Reconstruction and Development, Global Infrastructure Hub, Inter-American Development Bank, Islamic Development Bank, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. 2017. URL: <https://ppp.worldbank.org/library/ppp-reference-guide-3-0-full-version>
10. OECD Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships. Organisation for Economic Co-operation and Development. 2012. URL: <https://ppp.worldbank.org/library/oecd-principles-public-governance-ppps>
11. Allocating Risks. Public-Private Partnership Legal Resource Center, World Bank Group. URL: <https://ppp.worldbank.org/allocating-risks>
12. Hovy P. Risk Allocation in Public-Private Partnerships: Maximizing Value for Money. The International Institute for Sustainable Development. 2015. URL: <https://www.iisd.org/publications/report/risk-allocation-public-private-partnerships-maximizing-value-money>
13. People First Public Private Partnerships (PfPPPs) and the United Nations Sustainable Development Goals (UN-SDGs): an African perspective. Public-Private Partnership Legal Resource Center, World Bank Group. URL: <https://ppp.worldbank.org/library/people-first-public-private-partnerships-pfppps-and-united-nations-sustainable-development-goals-un-sdgs-african-perspective>
14. Hodge G. A., Greve C. Public-Private Partnerships: An International Performance Review. Public Administration Review. 2007. Vol. 67, No. 3. P. 545–558. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6210.2007.00736.x>

15. Grimsey D., Lewis M. K. Discount debates: Rates, risk, uncertainty and value for money in PPPs. *Public Infrastructure Bulletin*. 2004. Vol. 1, No. 3. Article 2. URL: <https://ppp.worldbank.org/library/discount-debates-rates-risk-uncertainty-and-value-money-ppps>
16. Zhang X. Critical Success Factors for Public-Private Partnerships in Infrastructure Development. *Journal of Construction Engineering and Management*. 2005. Vol. 131, No. 1. P. 3–14. DOI: [https://doi.org/10.1061/\(ASCE\)0733-9364\(2005\)131:1\(3\)](https://doi.org/10.1061/(ASCE)0733-9364(2005)131:1(3))
17. Li B., Akintoye A., Edwards P. J., Hardcastle C. Critical success factors for PPP/PFI projects in the UK construction industry. *Construction Management and Economics*. 2005. Vol. 23, No. 5. P. 459–471. DOI: <https://doi.org/10.1080/01446190500041537>
18. Osei-Kyei R., Chan A. P. C. Review of studies on the Critical Success Factors for Public-Private Partnership projects from 1990 to 2013. *International Journal of Project Management*. 2015. Vol. 33, No. 6. P. 1335–1346. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2015.02.008>
19. Carbonara N., Costantino N., Pellegrino R. Revenue guarantee in public-private partnerships: a fair risk allocation model. *Construction Management and Economics*. 2014. Vol. 32, No. 4. P. 403–415. DOI: <https://doi.org/10.1080/01446193.2014.906638>
20. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 4. С. 62–86.
21. Брайловський І. А. Моделі державно-приватного партнерства. *Академічні візії*. 2025. Вип. 50. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.18487093>. URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/2724>
22. Бондар Н. М. Розвиток транспортної інфраструктури України на засадах державно-приватного партнерства : монографія. Київ : НТУ, 2014. 336 с.
23. Залознова Ю. С., Бутенко Н. В., Петрова І. П. Публічно-приватне партнерство в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 2(44). С. 21–28.
24. Діхтієвський П. В., Сусак М. С. Публічно-приватне партнерство як інструмент модернізації транспортної інфраструктури населеного пункту. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2025. № 9. С. 406–410. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2025-9/86>

Viktoriya GONCHAR

Doctor of Economic Sciences,
Professor of the Department of Applied Economics,
Business Engineering and Project Management,
LLC “Metinvest Polytechnic”,
Zaporizhzhia, Ukraine
 <http://orcid.org/0000-0002-8765-6656>
gonchar.mariupol@gmail.com

MECHANISMS FOR ALIGNING THE ECONOMIC INTERESTS OF PARTICIPANTS IN PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN TRANSPORT INFRASTRUCTURE

Abstract. *The article substantiates the need to consider public-private partnership in transport infrastructure as an economic and managerial mechanism for aligning the interests of the state, private business, creditors, donors, operators, contractors, users and local communities. The composition of partnership participants is clarified and their key economic interests are disclosed, including investment returns, budget affordability, quality of infrastructure services, safety, risk allocation and public value of projects. The main areas of interest imbalance arising at the stages of preparation, financing, construction, operation and monitoring of transport projects are systematized. A system of mechanisms for aligning economic interests is substantiated, including financial and investment, tariff and payment, risk-oriented, contract and performance-based, institutional and procedural, participatory and social, claim and mediation, and digital monitoring mechanisms. A managerial cycle for aligning interests is proposed, combining participant identification, risk matrix formation, financial model design, determination of performance indicators, monitoring of obligations and adjustment of partnership conditions. It is proved that the effectiveness of public-private partnership in transport infrastructure depends not only on attracting private capital, but also on a balanced system of incentives, responsibilities and procedures aimed at long-term availability, quality and public significance of the infrastructure asset.*

Keywords: *transport infrastructure; public-private partnership; concession; economic interests; partnership participants; construction; roads; risk; investments; efficiency; post-war recovery.*

Надійшла до редакції: 01.05.2026

Пройшла рецензування: 15.05.2026

Прийнята до друку: 22.05.2026

Опублікована: 29.05.2026