

## СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2025-54-1>

УДК 332

**Алавердян Л.М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри товарознавства і комерційної діяльності в будівництві  
Київського національного університету будівництва і архітектури  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9730-1704>.  
E-mail: [lerok2007@ukr.net](mailto:lerok2007@ukr.net)*

**Юдічева О.П.**

*кандидат технічних наук,  
професор кафедри товарознавства і комерційної діяльності в будівництві  
Київського національного університету будівництва і архітектури  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4421-3318>  
E-mail: [olga.iudicheva@gmail.com](mailto:olga.iudicheva@gmail.com)*

**Островський В.Е.**

*аспірант кафедри товарознавства і комерційної діяльності в будівництві  
Київського національного університету будівництва і архітектури  
ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-4836-8045>.  
E-mail: [mocard96@gmail.com](mailto:mocard96@gmail.com)*

### **ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ФОРМИ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ ТОВАРІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ**

Стаття присвячена дослідженню державно-приватного партнерства як форми взаємодії держави та підприємств малого бізнесу на ринку будівельних товарів в умовах воєнного стану. Досліджено проблеми, з якими стикаються малі підприємства в рамках державно-приватного партнерства. Обґрунтовано, що внутрішній попит на будівельні матеріали визначається житловими, комерційними та інфраструктурними проектами. Виявлено, що зусилля з реконструкції постраждалих від війни територій сприяють підвищенню попиту форми взаємодії держави та підприємств малого бізнесу на ринку будівельної продукції в умовах воєнного стану, акцентуючи увагу на енергоефективних будівлях. Надано рекомендації щодо вирішення існуючих проблем, з якими стикаються малі підприємства в рамках ДПП, виокремлено успішні моделі ДПП, які можна адаптувати до українського контексту у секторах будівництва та інфраструктури.

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство (ДПП), малий бізнес, будівельні матеріали, відновлення інфраструктури, воєнний час, економічне зростання.

#### **Alaverdian Liudmyla, Ydicheva Olha, Ostrovsiy Vladislav. RESEARCH OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A FORM OF INTERACTION BETWEEN THE STATE AND SMALL BUSINESSES IN THE CONSTRUCTION MATERIALS MARKET UNDER MARTIAL LAW**

This article explores the role of public-private partnerships (PPP) as a mechanism for collaboration between the state and small businesses in Ukraine's construction materials market under wartime conditions. The study aims to analyze the potential of PPP for rebuilding infrastructure, residential housing, and critical economic facilities, as well as to justify the need for combining public and private resources. The research methodology includes a literature review, comparison of international PPP models (e.g., BOT, DBFO, concessions), and an assessment of infrastructure damage data and construction material needs. It is substantiated that domestic demand for construction materials is driven by residential, commercial, and infrastructure projects. Key forms of collaboration are identified: grant initiatives, simplified tenders, tax incentives, and innovation platforms. The advantages of PPP for small businesses—such as access to financing, technology transfer, and risk-sharing—are outlined, alongside challenges like bureaucracy, lack of experience, and unequal competition. Results indicate that Ukraine's construction materials market, despite significant destruction, holds growth potential through reconstruction projects, energy efficiency initiatives, and export opportunities. Small businesses, which account for 30% of government contracts, require systemic support. Based on international best practices, recommendations are proposed: creating a transparent regulatory framework, financial guarantees, integrating innovations, and ensuring social legitimacy through public participation. Drawing on global experience, successful PPP models—such as BOT (Build-Operate-Transfer), DBFO (Design-Build-Finance-Operate),

concessions, joint ventures (JV), energy performance contracts (EPC), small-scale PPPs, and hybrid models—are identified as adaptable to Ukraine's context, particularly in construction and infrastructure sectors. Key recommendations for optimizing PPP mechanisms include adopting best practices, reducing bureaucracy, enhancing business training, and actively engaging local communities. Implementing these measures will foster economic recovery, boost the competitiveness of small businesses, and enable sustainable infrastructure transformations.

**Key words:** public-private partnership (PPP), small business, construction materials, infrastructure recovery, wartime, economic growth.

**Постановка проблеми.** В умовах воєнного стану ринку в Україні перед державою постають численні виклики, пов'язані з відновленням інфраструктури, забезпеченням житлових приміщень, умов для переселенців, а також стимулюванням економічної активності. Малий бізнес, зокрема на ринку будівельних товарів, відіграє ключову роль у вирішенні цих завдань через гнучкість, швидкість реагування на зміни та здатність адаптуватися до нових реалій. Державно-приватне партнерство є ефективним інструментом об'єднання ресурсів, знань і можливостей держави та бізнесу. Воно дозволяє спрямувати державні інвестиції та підтримку на пріоритетні напрями, одночасно залучаючи підприємницький потенціал для реалізації соціально-економічних цілей.

Державно-приватне партнерство (ДПП) у воєнний період набуває особливого значення через потребу швидкого реагування на виклики, які стали перед державою та суспільством. Розглянемо докладно, як саме ДПП може стати основою для основних напрямків відновлення та підтримки економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням взаємодії органів державного управління та українського бізнесу в умовах воєнного стану було присвячено праці таких науковців як Н. Гринчук, В. Залізнюк, Д. Тішко [1]. Вони зазначають позитивний вплив децентралізації, включаючи пріоритетність розмінування та відновлення інфраструктури, що опосередковано підтримує малий бізнес у будівельному секторі, створюючи сприятливе середовище для відновлення та зростання. О. Казьмін в праці [2] зосередив увагу на більш широких впливах економічної кризи на індустрію будівельних матеріалів, знищенні підприємств та стратегіях відновлення, Р. Оксентюк [3] підкреслив роль державної підтримки та міжнародного співробітництва у забезпеченні стабільності та розвитку українських підприємств, що говорить про те, що державні ініціативи можуть включати фінансову допомогу, регуляторні корективи та спільні проекти, спрямовані на підвищення стійкості малого

бізнесу в будівельному секторі під час триваючої кризи. Наголошують на необхідності сприятливого інвестиційного клімату та ефективного державного регулювання інвестиційних процесів у будівництві в розрізі створення державою допоміжних механізмів для полегшення співпраці з малим бізнесом у будівельному секторі в цих складних умовах І. Білецький, Н. Кондратенко, О. Рудаченко [4]. В роботі [5] С. Підгаєць розглядає механізми фінансової та кредитної підтримки, такі як податкові пільги, спрощена система оподаткування та державні програми на кшталт «Доступні кредити 5–7–9», які опосередковано підтримують малий бізнес, у тому числі будівельний, шляхом зменшення податкового навантаження та надання додаткових фінансових ресурсів для операційної діяльності. О. Стручок, О. Коломицева висвітлили наявні програми державної підтримки, спрямовані на збереження виробничого та трудового потенціалу і показали їх значення для малого бізнесу [6]. Всі зазначені праці безумовно є важливими, містять змістовні наукові результати, які направлені на дослідження фінансової допомоги, юридичної підтримки, можливостей розширення ринку сектору малого підприємництва, але по окремоті розкривають форми взаємодії держави та підприємств малого бізнесу на ринку будівельної продукції в умовах воєнного стану.

**Метою статті** є дослідження потенціалу державно-приватного партнерства (ДПП) як ефективного механізму взаємодії держави та підприємств малого бізнесу на ринку будівельних товарів в умовах воєнного стану. Дослідження спрямоване на аналіз ролі ДПП у реалізації відновлювальних програм, обґрунтування значущості об'єднання державних і приватних ресурсів для масштабного відновлення житлового фонду, об'єктів соціальної інфраструктури та критичних елементів економіки, які постраждали від військових дій. Особливий акцент зроблено на механізмах залучення малого бізнесу до проектів відновлення через фінансову підтримку, адміністративне сприяння та інтеграцію в довгострокові державні програми, розробку

рекомендацій щодо впровадження ефективних моделей ДПП, які сприяють вирішенню соціально-економічних проблем України в умовах воєнного стану.

**Виклад матеріалу дослідження та його основні результати.** В умовах воєнного стану в Україні особливого значення набуває пошук ефективних механізмів взаємодії між державою та приватним сектором. Підприємства малого бізнесу, які діють на ринку будівельних товарів, відіграють важливу роль у забезпеченні потреб суспільства, відновленні зруйнованої інфраструктури та реалізації програми соціально-економічного розвитку. Серед основних напрямів такої співпраці є фінансова та кредитна підтримка, спільні проекти та партнерства, впровадження новітніх технологій, таких як більш ефективні методи будівництва, використання екологічно чистих матеріалів та робота з використанням штучного інтелекту для підвищення ефективності та безпеки, створення онлайн-платформ для обміну інформацією, координації проектів та забезпечення доступу до необхідних ресурсів для малого бізнесу, а також розвиток інфраструктури (табл. 1) [7].

Зазначені в табл. 1 форми взаємодії стимулюють малий бізнес на ринку будівельних матеріалів в Україні адаптуватися до нових умов та забезпечити їх стійкий розвиток. Поки ринок є динамічним і зазнає коливань через економічну нестабільність, регуляторні проблеми та вплив війни в країні. Малі підприємства в цьому секторі часто стикаються з труднощами в доступі до фінансів і технологій.

Ринок будівельних матеріалів в Україні є важливою складовою будівельної галузі країни, яка відіграє значну роль в економічному розвитку. Незважаючи на такі виклики, як економічна нестабільність, регуляторні проблеми та вплив триваючої війни, ринок продовжує демонструвати стійкість і потенціал для зростання. За останніми оцінками, розмір ринку будівельних матеріалів становить приблизно 2,5 мільярда доларів.

До повномасштабного вторгнення росії у 2022 році ринок будівельних матеріалів України демонстрував стабільне зростання. У період з 2016 по 2021 рік середньорічний темп зростання (CAGR) ринку становив близько 20%, що було зумовлено urba-

Таблиця 1

**Форми взаємодії держави та підприємств малого бізнесу на ринку будівельної продукції в умовах воєнного стану**

Форма взаємодії	Опис	Приклад
Програмне стимулювання та грантові ініціативи	Держава надає гранти та пільгові кредити для розвитку виробничих потужностей та компенсації витрат	У 2023 році було надано 50 грантів на суму 5 млн грн для підприємств, що спеціалізуються на виробництві будівельних матеріалів
Державні замовлення та тендери	Спрощення тендерних процедур та орієнтація на локальні підприємства для виконання замовлень з відновлення інфраструктури	У 2022 році 30% державних замовлень було виконано малими підприємствами
Публічно-приватні консорціуми	Об'єднання ресурсів держави та малого бізнесу для реалізації масштабних проектів з відновлення інфраструктури	У 2023 році було збудовано 500 нових житлових будинків для переміщених осіб за кошти держави та приватних інвесторів
Пільги та податкові стимули	Запровадження податкових канікул та зниження ПДВ для підтримки підприємств, які працюють у сфері виробництва будівельних матеріалів	Податкові канікули у 2022 році допомогли знизити витрати на виробництво на 15%
Навчання та сертифікація	Освітні програми та програми сертифікації для підвищення кваліфікації працівників малих підприємств	У 2023 році було проведено 200 освітніх програм для працівників малого бізнесу
Інноваційні платформи та інкубатори	Створення інноваційних хабів та підтримка стартапів для тестування нових технологій та розробки продукції	У 2023 році було створено 5 нових інноваційних хабів, що сприяли розробці нових технологій для будівельної сфери

Джерело: сформовано за даними [7]

нізацією та розвитком інфраструктури, особливо в таких містах, як Київ, Харків та Одеса. Аналіз обсягів будівельних робіт в Україні з 2019 року до першої половини 2022 року свідчить про суттєве зростання у всіх типах будівель і споруд, яке тривало до початку 2022 року [8]. Протягом останніх кількох років ринок спостерігав зведений річний темп зростання (CAGR) приблизно на 3-5% з очікуванням помірною зростання в найближчі роки.

Ключовими сегментами ринку є ринок цементу, цегли та блоків, металевих виробів, скла та ізоляційних матеріалів. Виробництво цементу є значним сегментом із річною виробничою потужністю близько 10 мільйонів тонн [9]. Однак наявні потужності недостатні для покриття очікуваного попиту на етапі відновлення.

Ринок виробництва цегли та бетонних блоків демонструє яскравий ріст та високу конкурентоспроможність завдяки широкому асортименту продукції та масштабному географічному охопленню. Лідери галузі, такі як Асоціація «Промислово-будівельна група «Ковальська» та ТОВ «Гранд Бетон», завдяки потужній виробничій базі та інноваційним технологіям, формують стійкий попит на свої послуги [10]. Паралельно МСП ефективно закріплюються у нішевих сегментах, пропонуючи гнучкі рішення та унікальні продукти. Високий рівень конкуренції стає каталізатором прогресу: підприємства постійно вдосконалюють виробництво, розширюють асортимент і швидко адаптуються до змін у будівельній галузі, забезпечуючи ринку динамічний розвиток та інноваційний потенціал.

Сталь та інші металеві вироби необхідні для будівництва, причому Україна є відомим виробником сталі і посіла у 2024 р. 23-тє місце серед 71 країни в рейтингу світових виробників цієї продукції, складеному Всесвітньою асоціацією виробників сталі (Worldsteel). Металургійні підпри-

ємства України в грудні 2024 року збільшили виробництво сталі на 4,1% порівняно з аналогічним періодом 2023 року – до 547 тис. тонн з 520 тис. тонн, і на 1,1% до попереднього місяця, коли було вироблено 541 тис. тонн [11].

Сегмент виробництва скла, включаючи листове та будівельне скло, має річну виробничу потужність приблизно 1 мільйон тонн [12] і залишається недостатнім, а попит на ізоляційні матеріали зростає через норми енергоефективності.

Аналіз відкритих даних проєктів DREAM та Big Recovery Portal на середину травня 2024 р. дозволяє зробити перші висновки щодо проєктів відновлення для яких будівельні матеріали знадобляться вже в найближчі роки [10]. З продовженням російської агресії показники руйнувань та проєктів відновлення продовжують зростати, відповідно потреба в підтримці розвитку внутрішнього потенціалу України щодо виготовлення будівельних матеріалів набуває все більшої актуальності.

З табл. 2 видно, що внутрішній попит на будівельні матеріали визначається житловими, комерційними та інфраструктурними проєктами. Зусилля з реконструкції постраждалих від війни територій також сприяють підвищенню попиту.

Ключовими гравцями на ринку будівельних матеріалів залишаються такі великі компанії, як CRH Україна, ЄвроЦемент Україна та Інтерпайп, що домінують на ринку, особливо у виробництві цементу, сталі та труб, а МСП відіграють вирішальну роль у виробництві цегли, бетонних блоків та інших локальних будівельних матеріалів. Всі вони стикаються з викликами економічної нестабільності: коливання курсу національної валюти (гривні) та рівень інфляції впливають на вартість сировини та продукції; регуляторними перешкодами: складні та часто змінювані правила можуть перешкоджати зростанню ринку та інвести-

Таблиця 2

## Кількість зруйнованих об'єктів в Україні за секторами

Сектор	Кількість об'єктів	Зазнали руйнувань
Житлові будівлі	203 200	93 700 000 кв.м
Державні та приватні підприємства	440	38 024 145 кв.м
Освіта	3 809	3 105 741 кв.м
Охорона здоров'я	1 284	1 467 941 кв.м
Адміністративні будівлі	630	686 385 кв.м
Об'єкти торгівлі	2 931	656 517 кв.м
<b>Аеропорти</b>	<b>19</b>	<b>585 200 кв.м</b>

Джерело: сформовано за даними [10]



ціям; дефіцитом інфраструктури внаслідок військових дій – погана інфраструктура, особливо транспортна та логістична, впливає на розподіл будівельних матеріалів.

Однак, дослідження стану будівельної галузі, попиту на будівельні матеріали України та інших держав показало наявні можливості будівельної галузі. Серед них можна виділити проекти реконструкції постраждалих від військових дій територій, посилення уваги до енергоефективних будівель, що стимулює попит на передові ізоляційні матеріали та енергоефективні будівельні рішення та розширення експортного потенціалу, який пояснюється стратегічним розташуванням України та конкурентоспроможною вартістю виробництва.

Отже, ринок будівельних матеріалів в Україні є життєво важливим сектором із значним потенціалом для зростання, незважаючи на численні виклики. Він характеризується поєднанням великих підприємств і МСП, які роблять значний внесок як на внутрішній, так і на зовнішній ринки. Подолання регуляторних перешкод, покращення інфраструктури та використання можливостей у реконструкції та енергоефективності можуть сприяти подальшому зростанню цього сектору за умови того, що Урядова політика буде спрямована на стабілізацію економіки,

покращення нормативно-правової бази та підтримку МСП через Державно-приватне партнерство (ДПП).

ДПП – це угоди про співпрацю між урядовими установами та компаніями приватного сектору для реалізації проектів і послуг громадської інфраструктури. Ці партнерства можуть запропонувати значні можливості для малого бізнесу в будівельному секторі України, але також пов'язані з труднощами. В табл. 3–4 авторам вдалося наочно порівняти потенційні переваги і проблеми, з якими стикаються малі підприємства в рамках державно-приватного партнерства.

Наочне порівняння переваг та викликів, з якими стикаються малі підприємства в рамках державно-приватного партнерства дозволило визначити рекомендації щодо вирішення проблем. По-перше, це має бути спрощення нормативно-правової бази, направлене на оптимізацію регулювання та створення чіткої, прозорої структури для ДПП, щоб заохочувати участь малого бізнесу. По-друге, програми розвитку потенціалу мають бути направлені на розширення забезпечення навчання та підтримки малих підприємств, щоб допомогти їм зрозуміти процеси ДПП та підвищити свою конкурентоспроможність, а фінансова підтримка має бути реалізованою через створення спеціальних фондів або схем гарантій, щоб

Таблиця 3

## Потенційні переваги ДПП для малого бізнесу

Назва пункту	Опис	Вплив
Доступ до фінансів	Державне фінансування або співфінансування надає малим підприємствам доступ до капіталу	Інвестування в обладнання, технології та навчання, що підвищує конкурентоспроможність
Розподіл ризиків	Ризики розподіляються між державою та приватним сектором, знижуючи фінансовий тягар для малого бізнесу	Можливість участі у великих проектах без повної відповідальності за втрати
Доступ до нових ринків	Участь у великих інфраструктурних проектах ДПП відкриває нові ринки	Збільшення досвіду, створення портфелю проектів, підвищення довіри на ринку
Трансфер технологій та інновацій	Співпраця з великими компаніями та державою сприяє отриманню нових технологій	Підвищення ефективності та якості роботи завдяки інноваціям
Розбудова потенціалу	Програми навчання та нарощування потенціалу в рамках ДПП	Покращення управлінських навичок, відповідність міжнародним стандартам
Покращена інфраструктура	Розвиток інфраструктури покращує логістику та ланцюги поставок	Зниження операційних витрат через дешевший транспорт та доступнішу сировину
Підвищена довіра	Участь у ДПП підвищує репутацію малого бізнесу	Легше отримання майбутніх контрактів, довгострокове зростання

Джерело: сформовано за даними [1–7; 13–14]

Таблиця 4

## Проблеми ДПП для малого бізнесу

Назва пункту	Опис	Вплив
Комплексне регуляторне середовище	Складні та нечіткі законодавчі вимоги	Затримки або виключення з проектів через бюрократію
Обмежений досвід роботи з ДПП	Нестача спеціалізованих знань та навичок	Труднощі у виконанні вимог проектів або управлінні партнерствами
Високі початкові витрати	Необхідність інвестувати в технології, обладнання або навчання	Фінансові обмеження для малих підприємств
Бюрократичні перепони	Повільні державні процеси та формальності	Проблеми з грошовим потоком через затримки
Нерівна конкуренція	Домінування великих компаній у проектах ДПП	Малі підприємства стають субпідрядниками з нижчим прибутком
Ризик несплати або затримки платежів	Держава може затримувати виконання фінансових зобов'язань	Проблеми з ліквідністю для малого бізнесу
Відсутність довіри між секторами	Історичні проблеми корупції та непрозорості	Небажання малих підприємств брати участь у ДПП
Обмежений доступ до інформації	Недостатня інформація про тендери та проекти ДПП	Неможливість підготувати конкурентоспроможні пропозиції

Джерело: сформовано за даними [1–7; 13–14]

допомогти малим підприємствам покрити попередні витрати.

Державно-приватне партнерство (ДПП) було успішно впроваджено в різних країнах, запропонувавши цінні уроки для України. Нижче наведено кілька успішних моделей ДПП (рис. 1), які можна адаптувати до українського контексту, зокрема у секторах будівництва та інфраструктури.

1. Модель ВОТ, в якій приватна організація фінансує, будує та управляє проектом протягом визначеного періоду перед передачею права власності уряду. Прикладом реалізації цієї моделі став 40-річний проект ВОТ «Турецьке шосе Гебзе-Ізмір», де приватний консорціум фінансував, будував і експлуатував шосе, відшкодовуючи витрати за рахунок плати за проїзд перед передачею його уряду. Цю модель можна використовувати для великих інфраструктурних проектів, таких як автомагістралі, мости або енергетичні об'єкти, зменшуючи фінансовий тягар для уряду, але за умов наявності чіткої правової бази для збору плати за проїзд та розподілу доходів.

2. Модель проектування-будування-фінансування-експлуатації (DBFO) направлена для будівництва громадських будівель, таких як школи, лікарні чи адміністративні офіси. В ній приватний сектор проектує, будує, фінансує та експлуатує об'єкт, тоді як уряд забезпечує періодичні платежі або механізми розподілу доходів. Прикладом

може бути приватна фінансова ініціатива Великобританії (PFI), що використовується для лікарень, шкіл і транспортних проектів. Приватний сектор керує життєвим циклом проекту, а уряд з часом оплачує послуги.

3. Модель концесії було реалізовано у Гданську в Польщі, згідно з якою приватний оператор модернізував і керував портом, глибоководним контейнерним терміналом впродовж 30-ти років, ділячись доходами з урядом. Для її реалізації Уряд надає приватній організації право керувати та підтримувати державний актив (наприклад, порти, аеропорти чи комунальні послуги) в обмін на частку доходу. Основною перевагою застосування концесійних угод для модернізації портів, аеропортів або муніципальних комунальних послуг, таких як водопостачання та утилізація відходів є залучення приватних інвестицій для модернізації та управління державними активами без повної приватизації за умов проведення прозорих процесів торгів і наявності чітких угод про розподіл доходів.

4. Модель спільного підприємства (СП) використала Індійська Delhi Metro Rail Corporation (DMRC) – спільне підприємство уряду Індії та приватних компаній для розробки та експлуатації системи метро, розподіляючи ризики та винагороди. Переваги та виклики дозволяють зробити припущення про те, що Україна може викорис-

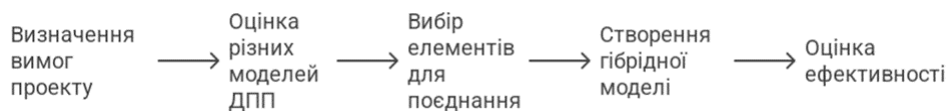
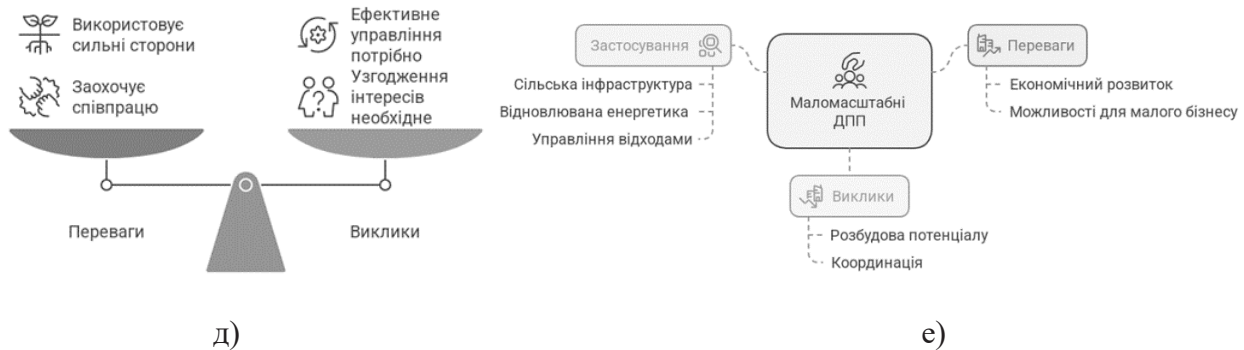
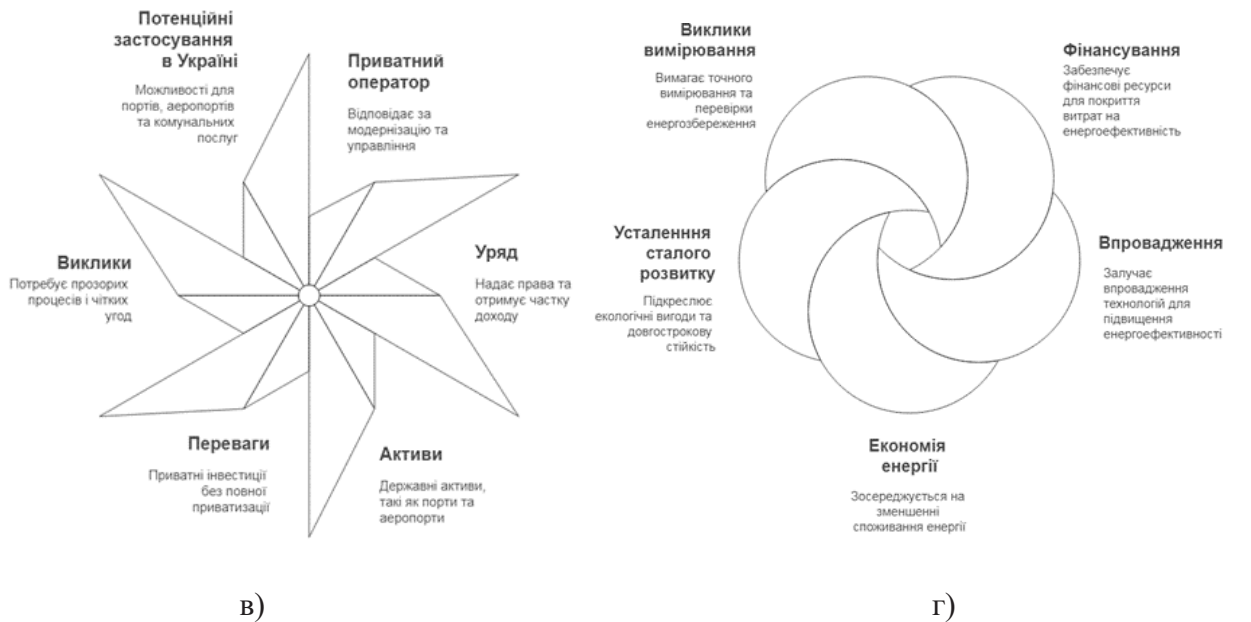


Рис. 1. Успішні моделі ДПП, які можна адаптувати у секторах будівництва та інфраструктури України: а) BOT; б) DBFO; в) концесії; г) спільного підприємства (СП); д) EPC; е) маломасштабні ДПП; є) гібридні

товувати спільні підприємства для проєктів міського транспорту, таких як системи метрополітену або мережі легкої залізниці.

5. Модель енергоефективних контрактів (ЕКС) було реалізовано Фондом енергоефективності Німеччини. Приватні фірми модернізують громадські будівлі, а уряд з часом відшкодовує їм енергозбереження. Україна також може використовувати ЕКС для модернізації громадських будівель, зменшення споживання енергії та викидів вуглецю. Приватна компанія фінансує та впроваджує підвищення енергоефективності в громадських будівлях, відшкодовуючи витрати за рахунок економії рахунків за електроенергією.

6. Маломасштабні ДПП для місцевого розвитку застосовує Південна Африка для проєктів сонячної та вітрової енергії, в яких беруть участь місцеві громади та підприємства через Програму закупівель електроенергії для незалежних виробників відновлюваної енергії (REIPPP). Маломасштабні ДПП зосереджені на локальних проєктах, таких як громадська інфраструктура, відновлювана енергетика або управління відходами, за участю малого бізнесу та місцевих органів влади (рис. 2).

Застосування маломасштабного ДПП в Україні сприятиме місцевому економічному розвитку, розширить можливості малого бізнесу, що діє в сільській місцевості і направлений на реалізацію проєктів з відновлюваної енергетики або систем управління відходами. Але викликом на даний момент часу виступає необхідність розбудови потенціалу та координації між

органами місцевого самоврядування та приватними структурами.

7. Гібридні моделі ДПП вдало реалізував канадський РЗ Canada Fund, активно використовуючи підхід, який поєднує державне фінансування з досвідом приватного сектору для інфраструктурних проєктів. Гібридні моделі поєднують елементи різних моделей ДПП відповідно до конкретних вимог проєкту.

Ключовими міркуваннями щодо адаптації моделей ДПП в Україні стали:

- правова та нормативна база, що вимагає розробки чітких та прозорих законів, що регулюють ДПП, включаючи механізми вирішення спорів і механізми розподілу ризиків;

- розбудова потенціалу, направлену на забезпечення навчання та підтримку малого бізнесу та державних службовців для ефективної участі в ДПП;

- фінансові механізми, що передбачають створення і функціонування спеціальних фондів або гарантійних схем для підтримки малого бізнесу в проєктах ДПП;

- прозорість процесів тендерів і підзвітність через надійний нагляд для запобігання корупції та забезпечення успіху проєктів;

- активне залучення місцевих громад, малого бізнесу та громадянського суспільства до планування та реалізації ДПП.

Успішні моделі ДПП у таких країнах, як Туреччина, Польща, Індія та Німеччина, пропонують цінну інформацію для України. Адаптувавши ці моделі до свого унікального контексту, Україна може вико-



Рис. 2. Договори, укладені на умовах ДПП, які реалізуються станом на 01.01.2025 [15]



ристовувати ДПП для усунення дефіциту інфраструктури, сприяння економічному зростанню та розширення можливостей малого бізнесу. Однак успіх залежатиме від створення сприятливого середовища за допомогою правових реформ, розбудови потенціалу та прозорого управління.

На сьогодні за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2025 на умовах ДПП укладено 200 договорів, з яких реалізується 22 договори (9 – концесійних договорів, 6 – договорів про спільну діяльність, 7 – інші договори), 167 договорів не реалізується (114 – не виконується, 53 – розірвані / закінчився термін дії), 11 призупинені у зв'язку зі збройною агресією російської федерації [15].

Для подолання цього виклику та забезпечення ефективного функціонування державно-приватного партнерства (ДПП) на ринку будівельних матеріалів України необхідно реалізувати системний підхід, спрямований на подолання структурних, регуляторних та інституційних бар'єрів. В якості рекомендацій щодо оптимізації механізмів ДПП для України, що базуються на аналізі міжнародного досвіду і враховують економічний стан будівельної галузі України було визначено, що основними з них залишаються:

1. Створення прозорої та передбачуваної регуляторної бази задля зменшення правової невизначеності, підвищення довіри інвесторів, зокрема малих і середніх підприємств (МСП), впровадження спрощених процедур затвердження проектів для мінімізації бюрократії.

2. Залучення малого і середнього бізнесу до великомасштабних проектів через використання цільових фінансових інструментів таких як гарантійні фонди для надання низьковідсоткових кредитів, партнерство з міжнародними фінансовими інституціями, а також податкові пільги та субсидії.

3. Інтегрувати інновації та екологічні стандарти через співпрацю з міжнародними партнерами для запозичення інноваційних практик, стимулюючи тим самим використання енергоефективних матеріалів, модульних технологій, 3D-друку тощо. Такий підхід не лише відповідає глобальним екологічним трендам, але й посилює залучення «зелених» інвестицій.

4. Забезпечити соціальну легітимність через громадську участь на платформах для діалогу між громадою, бізнесом та владою, що допомагає в значному ступені мінімізувати соціальні конфлікти. Встановлення квот на використання місцевих ресурсів та послуг призведе до резервування частки контрактів для МСП, підтримує програми нарощування їх потенціалу та надасть поштовх розвитку регіональних економік й зменшенню імпортозалежності.

5. Зменшити ризики завдяки системі реалізації маломасштабних проектів для тестування механізмів ДПП та моніторингу пілотних проектів та впровадженню ключових показників ефективності (КПЕ), таких як терміни, бюджет та якість.

Впроваджуючи ці політичні рекомендації, Україна може створити сприятливе середовище для ефективного ДПП на ринку будівельних матеріалів (рис. 3). Це не лише вирішить дефіцит інфраструктури, але й

Оптимізація механізмів державно-приватного партнерства



Рис. 3. Оптимізація механізмів державно-приватного партнерства

стимулюватиме економічне зростання, розширить можливості малого бізнесу та сприятиме сталому розвитку. Добре продумана структура ДПП у поєднанні з потужним управлінням та залученням зацікавлених сторін розкриє повний потенціал державно-приватної співпраці в Україні.

**Висновки.** Ринок будівельних матеріалів в Україні характеризується поєднанням великих підприємств і малого бізнесу. Малим підприємствам часто важко отримати доступ до капіталу, технологій і ринків, тому потрібно стимулювати їх роботу через механізми ДПП. Вони можуть надати малим підприємствам доступ до фінансів, технологій і ринків, а також допомогти в розподілі ризиків і покращенні якості інфраструктурних проектів, сприяти зростанню та розвитку цього критично важливого сектору.

Основними викликами сьогодення в співпраці МСП та держави залишаються регуляторні перепони, брак довіри між державним і приватним секторами та порівняно обмежений досвід ДПП в Україні. В той час досвід Польщі, Туреччини, Канади, Індії, Німеччини дають цінну інформацію про успішні моделі ДПП, які можна адаптувати до України, використовуючи закордонний досвід розробки чіткої та прозорої нормативно-правової бази для ДПП. Забезпечити навчання та програми розвитку потенціалу для малих підприємств для участі в ДПП, спростити фінансові механізми для підтримки малого бізнесу в проектах ДПП, реалізувати мало-масштабні проекти для тестування механізмів ДПП, заохочуючи активну участь усіх зацікавлених сторін, включаючи державні установи, компанії приватного сектору та громадянське суспільство.

Це дослідження має на меті сприяти зростанню обсягу знань про ДПП та їх потенціал для стимулювання економічного розвитку в Україні, зокрема на ринку будівельних матеріалів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Grynchuk N., Zalizniuk V., Tyshko D., Noskov O., Maksymovych R. The organizational and legal mechanisms of interaction between public administration bodies and businesses under martial law conditions. *Edelweiss Applied Science and Technology*. 2024. Vol. 8 No. (5). P. 2427–2435. DOI: <https://doi.org/10.55214/25768484.v8i5.2013>
- Казьмін О. Г. Стан і перспективи розвитку будівельної галузі України в умовах економічної кризи, викликані повномасштабною агресією Росії, з точки зору економічної циклічності. Будівельне виробництво (Будівельне виробництво ДП «Науково-дослідний інститут будівельного виробництва ім. В. Балицького (ДП «НДІБВ»)). 18 вересня 2024 рік. Випуск 76. С. 109–109.
- Оксентюк Р. А. Специфіка функціонування українських підприємств в умовах дії військового стану. ГЕВ. Тернопіль : ТНТУ, 2024. Том 89. № 4. С. 130–141.
- Білецький І. В., Кондратенко Н. О., Рудаченко О. О. Теоретико-методологічні аспекти формування стратегії розвитку будівельних підприємств України в умовах воєнного стану. *Проблеми економіки*. 2024. № 3 (61). С. 162–169. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2024-3-162-169>
- Підгаєць С. Фінансово-кредитні важелі розвитку малого підприємництва в Україні в умовах воєнного стану. *Економічний аналіз*. 2024. № 34(2). С. 272–281. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.02.272>
- Tsybko N., Struchok O., Kolomytseva O. Partnership support and functioning of enterprises during martial law. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2023. Vol. 9 (2). P. 216–221. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2023-9-2-216-221>
- Карпенко Л. М., Іжа М. М., Гороховський М. В. Інструменти державної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу в Україні в умовах воєнного стану. *Публічне управління і адміністрування в Україні*. 2023. Випуск 33. С. 67–73. URL: <https://pag-journal.iei.od.ua/archives/2023/33-2023/12.pdf>
- Інвестиційні можливості сектору будівельних матеріалів // UkraineInvest. Перспективні галузі. Сектор будівельних матеріалів. URL: <https://ukraineinvest.gov.ua/industries/building-materials-ukraineinvest/>
- Соловчук Л. Ключ до відбудови. Чи вистачить цементу для повоєнного відновлення країни // Delo. Промисловість. 28 грудня 2023. URL: <https://delo.ua/industry/klyuc-do-vidbudovi-ci-vistacit-cementu-dlyarovojennoho-vidnovlennya-krayini-427567/>
- Структурні зміни та виклики в будівельній індустрії України: аналіз та прогнози: дослідження Kyiv School of Economics, Технології прогресу за ініціативи ЄБА. Серпень 2024. URL: [https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/09/02\\_09\\_24\\_Zvit\\_Strukturni\\_zmini\\_ta\\_vikliki\\_v\\_budivelnyy-industrii-.pdf](https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/09/02_09_24_Zvit_Strukturni_zmini_ta_vikliki_v_budivelnyy-industrii-.pdf)
- Україна збільшила виробництво сталі в грудні на 4,1% і посіла 23-тє місце у світі // Open for business. Business news from Ukraine. 27 січня 2025. URL: <https://open4business.com.ua/ukrayina-zbilshyla-vyrobnycztvo-stali-v-grudni-na-41-i-posila-23-tye-misce-u-sviti/>
- Маричев О., Воронцов П., Попович С., Кукоба З., Колохов В. Аналітичний огляд виробництва та споживання листового флоат-скла стан, динаміка за 2010-2023 рр. й перспективи розвитку до 2030 р. Дніпро. ТОВ «УкрНДІСкло». ПДАБА. 2024. 84 с. URL: [https://oknakonsult.com/media/fileuploads/analytical\\_review\\_dzt387s.pdf](https://oknakonsult.com/media/fileuploads/analytical_review_dzt387s.pdf)
- Алавердян Л. М. Економічні та організаційні особливості становлення й розвитку державно-приватного партнерства у вугільній промисловості. *Стратегія економічного розвитку: зб. наук. праць ДонДУУ*. Донецьк : ТОВ «ТЕХНОПАК», 2010. Т. XI. 389 с. – (Серія Економіка; вип. 175). С. 354–359.
- Алавердян Л. М. Механізм формування ефективності вугільної промисловості за рахунок розширення державно-приватного партнерства через механізм конверсії. *Менеджер: Вісник Донецького державного університету управління*. 2011. № 1(55). С. 206–211.

15. Стан здійснення ДПП в Україні. Міністерство економіки України. Департамент сфери публічних закупівель та конкурентної політики. 29.01.2025. URL: <https://me.gov.ua/documents/detail?lang=uk-ua&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=stanzdiisnenniadppvukraini>

#### REFERENCES:

- Grynchuk, N., Zalizniuk, V., Tyshko, D., Noskov, O., & Maksymovych, R. (2024). The organizational and legal mechanisms of interaction between public administration bodies and businesses under martial law conditions. *Edelweiss Applied Science and Technology*, 8 (5), 2427–2435. DOI: <https://doi.org/10.55214/25768484.v8i5.2013>
- Kazmin, O. H. (2024). Stan i perspektyvy rozvytku budivelnoi haluzi Ukrainy v umovakh ekonomichnoi kryzy, vyklykanoi povnomasshtabnoiu ahresiiieiu Rosii, z tochyky zoru ekonomichnoi tsyklichnosti [The state and prospects of the development of the construction industry of Ukraine in the conditions of the economic crisis caused by the full-scale aggression of Russia, from the point of view of economic cyclicality]. *Budivelne vyrobnytstvo*, 76, 109–109. [in Ukrainian]
- Oksentiuk, R. A. (2024). Spetsyfika funktsionuvannya ukraïnskykh pidpryemstv v umovakh dii voïennoho stanu [Specifics of the functioning of Ukrainian enterprises under martial law]. *GEV*, 89(4), 130–141. Ternopil: TNTU. [in Ukrainian]
- Biletskyi, I. V., Kondratenko, N. O., & Rudachenko, O. O. (2024). Teoretyko-metodolohichni aspekty formuvannya stratehii rozvytku budivelnykh pidpryemstv Ukrainy v umovakh voïennoho stanu [Theoretical and methodological aspects of forming the development strategy of Ukrainian construction enterprises under martial law]. *Problemy ekonomiky*, 3(61), 162–169. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2024-3-162-169> [in Ukrainian]
- Pidhaets, S. (2024). Finansovo-kredytni vazheli rozvytku maloho pidpryemnytstva v Ukraini v umovakh voïennoho stanu [Financial and credit levers of small business development in Ukraine under martial law]. *Ekonomichnyi analiz*, 34(2), 272–281. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.02.272> [in Ukrainian]
- Tsybko, N., Struchok, O., & Kolomytseva, O. (2023). Partnership support and functioning of enterprises during martial law. *Baltic Journal of Economic Studies*, 9(2), 216–221. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2023-9-2-216-221>
- Karpenko, L. M., Izha, M. M., & Horokhivskiy, M. V. (2023). Instrumenty derzhavnoi pidtrymky rozvytku maloho ta serednoho biznesu v Ukraini v umovakh voïennoho stanu [State support tools for the development of small and medium-sized businesses in Ukraine under martial law]. *Publitchne upravlinnia i administruvannya v Ukraini*, 33, 67–73. Available at: <https://pag-journal.iei.od.ua/archives/2023/33-2023/12.pdf> [in Ukrainian]
- Investytsiini mozhyvosti sektoru budivelnykh materialiv [Investment opportunities in the building materials sector]. (n.d.). UkraineInvest. Perspektyvni haluzi. Sektor budivelnykh materialiv. Available at: <https://ukraineinvest.gov.ua/industries/building-materials-ukraineinvest/> [in Ukrainian]
- Solovchuk, L. (2023, December 28). Klyuch do vidbudovy. Chy vystachyt tsementu dlia povoiennoho vidnovlennia krainy [The key to reconstruction. Will there be enough cement for the post-war recovery of the country?]. *Delo. Promyslovist*. Available at: <https://delo.ua/industry/klyuch-do-vidbudovi-ci-vistacit-cementu-dlya-povojennogo-vidnovlennya-krainy-427567/> [in Ukrainian]
- Strukturni zminy ta vyklyky v budivelniï industriï Ukrainy: analiz ta prohnozy [Structural changes and challenges in the construction industry of Ukraine: Analysis and forecasts]. (2024, August). Kyiv School of Economics, Tekhnolohii prohresu za initsiatyvy YBA. Available at: [https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/09/02\\_09\\_24\\_Zvit\\_Strukturni\\_zmini\\_ta\\_vyklyki\\_v\\_budivelniï\\_industriï-.pdf](https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/09/02_09_24_Zvit_Strukturni_zmini_ta_vyklyki_v_budivelniï_industriï-.pdf) [in Ukrainian]
- Ukraina zbilshyla vyrobnytstvo stali v hrudni na 4,1% i posila 23-tie mistse u sviti [Ukraine increased steel production by 4.1% in December and ranked 23rd in the world]. (2025, January 27). Open for Business. Business News from Ukraine. Available at: <https://open4business.com.ua/ukrayina-zbilshyla-vyrobnyctvo-stali-v-grudni-na-41-i-posila-23-tye-misce-u-sviti/> [in Ukrainian]
- Marychev, O., Vorontsov, P., Popovych, S., Kukoba, Z., & Kolokhov, V. (2024). Analitichnyi ohliad vyrobnytstva ta spozhyvannia lystovoho float-skla stan, dynamika za 2010-2023 rr. y perspektyvy rozvytku do 2030 r. [Analytical review of the production and consumption of float glass, state, dynamics for 2010-2023 and development prospects until 2030]. Dnipro: TOV "UkrNDiSklo", PDABA. Available at: [https://oknakonsult.com/media/fileuploads/analytical\\_review\\_dzt387s.pdf](https://oknakonsult.com/media/fileuploads/analytical_review_dzt387s.pdf) [in Ukrainian]
- Alaverdyan, L. M. (2010). Ekonomichni ta orhanizatsiini osoblyvosti stanovlennia y rozvytku derzhavno-privatnoho partnerstva u vuhilniï promyslovosti [Economic and organizational features of the formation and development of public-private partnerships in the coal industry]. In *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku: zbirnyk naukovykh prats DonDUU* [Strategy of Economic Development: Collection of Scientific Works of DonSUU] (Vol. 11, pp. 354–359). TOV "TEKHNOPAK". [in Ukrainian]
- Alaverdyan, L. M. (2011). Mekhanizm formuvannya efektyvnosti vuhilnoi promyslovosti za rakhunok rozshyrennia derzhavno-privatnoho partnerstva cherez mekhanizm kontsessii [The mechanism of forming the efficiency of the coal industry through the expansion of public-private partnerships via the concession mechanism]. *Menedzher: Visnyk Donetskoï derzhavnoï universytetu upravlinnia* [Manager: Bulletin of Donetsk State University of Management], 1(55), 206–211. [in Ukrainian]
- Ministerstvo ekonomiky Ukrainy. Departament sfery publitchnykh zakupivel ta konkurentnoi polityky. (2025, January 29). Stan zdiisnennia DPP v Ukraini [The state of implementation of public procurement in Ukraine]. Available at: <https://me.gov.ua/documents/detail?lang=uk-ua&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=stanzdiisnenniadppvukraini> [in Ukrainian]