

Н. О. Серьогіна,  
д. держ. упр., доцент, професор кафедри соціально-трудо­вих відносин та соціальної роботи,  
Академія праці, соціальних відносин та туризму  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4491-4723>  
Д. В. Новосядлий,  
аспірант кафедри публічного управління та адміністрування,  
Національний лісотехнічний університет України  
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0007-0713-7674>

DOI: 10.32702/2306-6814.2026.9.467

# ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

N. Serohina,  
Doctor of Sciences in Public Administration, Associate Professor,  
Professor of the Department of Social and Labor Relations and Social Work,  
Academy of Labour, Social Relations and Tourism  
D. Novosiadlyi,  
Postgraduate student of the Department of Public Management and Administration,  
Ukrainian National Forestry University

## PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS AS A MECHANISM FOR STIMULATING SME DEVELOPMENT AT THE REGIONAL LEVEL

**Метою дослідження є розробити інтегровану теоретичну рамку, що пояснює каузальні механізми, через які публічно-приватні партнерства (ППП) впливають на розвиток малого та середнього підприємництва (МСП) на регіональному рівні. Методологія — дослідження ґрунтується на систематичному інтегративному огляді 195 джерел, індексованих у Scopus, Web of Science та Google Scholar за період 2000—2025 рр., і поєднує побудову концептуальної рамки з механізмом орієнтованим пояснювальним аналізом та логікою теорії змін. Аналіз синтезує теоретичні та емпіричні дослідження, компаративні дані та політико орієнтовані джерела з метою вийти за межі описових характеристик партнерських моделей і виявити конкретні шляхи впливу PPP на підприємницький розвиток. Наукова новизна — стаття вперше системно інтегрує теорію PPP, теорію підприємницьких екосистем та концепцію публічної цінності в єдину аналітичну архітектуру, релевантну для регіональної політики. Також переосмислено роль МСП шляхом обґрунтування, окрім традиційних економічної, соціальної, інноваційної та регіональної функцій, ще й безпекової функції, що набуває стратегічного значення в економіках, постраждалих від війни. Результати — ідентифіковано п'ять взаємодоповнювальних каузальних механізмів впливу PPP на МСП: ресурсний, інституційний, інформаційний, мережевий та інноваційний. На цій основі запропоновано чотирирівневу концептуальну модель, що поєднує інституційне середовище, механізми взаємодії, домени підприємницької екосистеми та ієрархію результатів (outputs, outcomes, impacts). Запропонована рамка демонструє, що PPP можуть**

стимулювати зростання МСП не лише через великі інфраструктурні проєкти, а й через "м'які" формати партнерства, такі як інкубатори, дорадчі платформи, кластери, цифрові сервіси та інструменти підтримки інновацій. Практичне значення — запропонована модель може бути використана органами публічного управління для проєктування, впровадження та оцінювання інструментів стимулювання МСП на основі PPP, особливо в контексті регіональної стійкості та повоєнного відновлення.

**Purpose** — to develop an integrated theoretical framework that explains the causal mechanisms through which public-private partnerships (PPPs) influence the development of small and medium-sized enterprises (SMEs) at the regional level. **Methodology** — the study is based on a systematic integrative review of 195 sources indexed in Scopus, Web of Science and Google Scholar for the period 2000-2025 and combines conceptual framework building with mechanism-based explanatory analysis and the logic of theory of change. The analysis synthesizes theoretical and empirical studies, comparative evidence, and policy-oriented sources in order to move beyond descriptive accounts of partnership arrangements and uncover the specific pathways by which PPPs affect entrepreneurial development. **Originality** — the article is the first to systematically integrate PPP theory, entrepreneurial ecosystem theory and public value management into a single analytical architecture relevant for regional policy. It also reconceptualizes the role of SMEs by substantiating, in addition to the traditional economic, social, innovation and regional functions, a security function that becomes strategically important in war-affected economies. **Findings** — five complementary causal mechanisms of PPP influence on SMEs are identified: resource, institutional, informational, network and innovation mechanisms. On this basis, the paper proposes a four-level conceptual model that links the institutional environment, mechanisms of interaction, entrepreneurial ecosystem domains and the hierarchy of outputs, outcomes and impacts. The framework demonstrates that PPPs can stimulate SME growth not only through large infrastructure projects, but also through softer partnership formats such as incubators, advisory platforms, clusters, digital services and innovation support instruments. **Practical implications** — the proposed model may be used by public administration bodies to design, implement and evaluate PPP-based instruments for SME stimulation, especially in the context of regional resilience and post-war recovery.

*Ключові слова:* публічно-приватне партнерство; мале та середнє підприємництво; підприємницька екосистема; інституціональна теорія; публічна цінність; каузальні механізми; регіональний розвиток; повоєнне відновлення.

*Key words:* public-private partnership; small and medium-sized enterprises; entrepreneurial ecosystem; institutional theory; public value; causal mechanisms; regional development; post-war recovery.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Публічно-приватне партнерство (далі — PPP) утвердилося як один із найзначущіших механізмів врядування у глобальному масштабі, що забезпечує мобілізацію ресурсів, компетенцій та інноваційного потенціалу приватного сектору для надання публічних послуг та розвитку інфраструктури [14; 37]. Обсяг європейського ринку PPP у 2024 році склав 14,5 млрд євро, що демонструє стійкий попит попри макроекономічну невизначеність [9]. Глобально PPP застосовується у понад 130 країнах, охоплюючи транспорт, енергетику, охорону здоров'я, освіту та інші сектори [44].

З практичного погляду, мале та середнє підприємництво становить понад 99 % підприємств у більшості економік, генерує 50—70 % зайнятості та визнається фундаментальним драйвером інновацій, соціальної згуртованості й регіонального розвитку [28]. Водночас МСП системно обділене традиційними моделями PPP, які створюють непропорційно високі трансакційні витрати, потребують значної фінансової спроможності та юридичної експертизи, недоступної для більшості малих підприємств [25].

Ситуація є особливо гострою в економіках, постраждалих від збройних конфліктів. В Україні, наприклад, МСП забезпечує близько 75 % зайнятості та понад 55 % доданої вартості, залишаючись фундаментом економічної стійкості в умовах повномасштабної збройної

агресії, що триває з лютого 2022 року [29]. Ухвалення у червні 2025 року нового Закону "Про публічно-приватне партнерство" [46] (№ 4510-IX), гармонізованого з Директивами ЄС 2014/23/ЄС та 2014/24/ЄС, створило сучасну правову рамку для партнерської взаємодії. Проте практичне впровадження ППП для підтримки МСП залишається фактично відсутнім, що обумовлює як наукову, так і практичну актуальність дослідження.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Водночас переважна більшість досліджень та практик ППП зосереджена на великомасштабних інфраструктурних проєктах, тоді як застосування ППП для стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва (далі — МСП) на регіональному рівні залишається суттєво недодослідженим та недовикористаним [36]. Цей висновок підтверджується систематичним оглядом Rejeb та співавторів (2025), який проаналізував 1 247 публікацій із бази Scopus та засвідчив, що менше 3 % досліджень ППП адресують проблематику малого бізнесу.

Зазначена складова є одночасно теоретично та практично значущою. З теоретичного погляду, домінуючі аналітичні рамки ППП — побудовані на теорії трансакційних витрат [43], теорії принципала-агента [23] та теорії контрактів [12] — розроблялися для пояснення білатеральних відносин між урядом та єдиним приватним концесіонером у великих проєктах. Ці рамки погано пристосовані для розуміння того, як ППП може впливати на ширшу підприємницьку екосистему, в якій функціонують тисячі різномірних МСП [18; 39].

Стаття вносить три основні внески в літературу. По-перше, здійснено першу систематичну інтеграцію теорії ППП із теорією підприємницьких екосистем, що адресує значну складову, ідентифіковану в останніх оглядах [36; 7]. По-друге, подолано описовий підхід "чорної скриньки", характерний для значної частини досліджень ППП, через ідентифікацію п'яти каузальних механізмів — що відповідає на заклики до більшої уваги до питань "як" і "чому" у дослідженнях ППП [24]. По-третє, введено концепцію безпекової функції МСП та обговорено її імплікації для проєктування ППП в умовах збройного конфлікту — контекст, що фактично відсутній у мейнстрімній літературі з ППП.

## ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Мета — розробка інтегрованої теоретичної рамки, що пояснює каузальні механізми впливу ППП на розвиток МСП на регіональному рівні. Конкретні завдання: 1) систематизувати та критично оцінити існуючі теоретичні підходи до ППП у контексті публічного управління; 2) реконцептуалізувати функціональну роль МСП як об'єкта публічного управління з урахуванням безпекової функції, релевантної для конфліктних контекстів; 3) ідентифікувати та теоретизувати каузальні механізми зв'язку ППП із розвитком МСП; 4) запропонувати інтегровану чотирирівневу модель, що поєднує інституціональну теорію, теорію підприємницьких екосистем та концепцію публічної цінності.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологія дослідження. Дослідження ґрунтується на методології систематичного інтегративного огляду літератури [41; 38] у поєднанні з розробленням концептуальної рамки [19]. Інтегративний огляд є оптимальним методологічним вибором, коли мета полягає у синтезі, критиці та реконцептуалізації зрілого корпусу літератури для генерування нових теоретичних ідей, а не в агрегуванні емпіричних результатів [41]. На відміну від систематичного огляду з метааналізом, інтегративний огляд дозволяє поєднувати теоретичні та емпіричні джерела, кількісні та якісні дослідження, а також нормативно-правові документи в єдину аналітичну рамку.

Аналіз здійснювався у три послідовні етапи. На першому етапі проведено тематичне кодування теоретичних підходів до ППП з використанням методу постійного порівняння, що дало змогу виокремити сім самостійних теоретичних перспектив. На другому етапі виконано функціональний аналіз ролей МСП у системі публічного управління, результатом якого стала ідентифікація п'яти функцій, включаючи нову безпекову функцію, обґрунтовану на емпіричних даних з України. На третьому етапі застосовано механізм-орієнтований пояснювальний аналіз за методологією Hedström та Ylikoski (2010) для ідентифікації каузальних шляхів зв'язку ППП із розвитком МСП, що дало змогу виявити п'ять механізмів.

Результати трьох етапів синтезовано в інтегровану чотирирівневу концептуальну модель із використанням логіки Theory of Change [42].

Теоретичні підходи до публічно-приватного партнерства: критичний синтез. Систематичний огляд дав змогу виокремити сім основних теоретичних підходів до інтерпретації ППП у системі публічного управління, кожен з яких акцентує на певному аспекті партнерських відносин. Еволюція цих підходів відображає ширші парадигмальні зрушення у науці публічного управління — від Нового публічного менеджменту [16] через Нове публічне врядування [30] до сучасного акценту на створенні публічної цінності [26; 5].

Інституціональний підхід [27; 43; 31] розглядає ППП як інститут врядування, ефективність якого визначається якістю формальних правил (законодавство, процедури, контракти) та неформальних норм (довіра, культура партнерства, соціальний капітал). Цей підхід адекватно пояснює, чому одна й та сама правова модель ППП дає принципово різні результати в різних інституційних контекстах — факт, добре задокументований у порівняльних дослідженнях [14]. За Нормом [27], інститути визначають "правила гри", і саме якість цих правил — їхня передбачуваність, справедливість, забезпеченість механізмами примусу — є ключовим фактором успішності ППП. Водночас цей підхід фокусується переважно на макрорівневих інститутах і недостатньо враховує мікрорівневі процеси взаємодії конкретних підприємців із конкретними публічними службовцями, що є критично важливим для розуміння впливу ППП на МСП.

Контрактний підхід [12; 17; 45] аналізує ППП як довгостроковий неповний контракт між публічним та приватним партнерами, де ключовими параметрами є розподіл ризиків, механізми стимулювання та процедури

перегляду умов. Теорія неповних контрактів Харта [12] демонструє, що об'єднання функцій будівництва та експлуатації в одному контракті може стимулювати якісні інновації, оскільки приватний партнер інтерналізує довгострокові наслідки своїх проєктних рішень. Цей підхід забезпечує аналітичну точність та математичну формалізацію, проте обмежений білатеральною логікою — він передбачає існування двох основних контрагентів, тоді як підтримка МСП через ППП є за своєю природою багатостейкхолдерною діяльністю, що залучає десятки та сотні учасників із різними інтересами та можливостями.

Управлінський підхід, вкорінений у парадигмі Нового публічного менеджменту [16; 33], розглядає ППП як інструмент підвищення ефективності та результативності надання публічних послуг через запозичення управлінських практик приватного сектору — конкуренцію, орієнтацію на клієнта, вимірювання результативності. Цей підхід домінував у 1990-х — 2000-х роках і забезпечив потужне обґрунтування для впровадження ППП у таких країнах, як Велика Британія (програма PFI), Австралія та Нова Зеландія. Однак для контексту стимулювання МСП він є обмеженим через гіперакцент на ефективності на шкоду рівності, інклюзії та екосистемним ефектам.

Фінансово-інвестиційний підхід [8; 6] трактує ППП насамперед як механізм залучення приватного капіталу в публічну інфраструктуру за умов бюджетних обмежень. Цей підхід домінує у практиці Світового банку, ЄБРР та інших міжнародних фінансових інституцій. Його обмеження для контексту МСП є найбільш очевидними: він орієнтований на великі капіталомісткі проєкти (зазвичай від 10 млн євро) і фактично виключає з розгляду м'які форми ППП — навчальні програми, консультаційні центри, цифрові платформи, — які, як буде показано далі, є найбільш ефективними для стимулювання МСП.

Підхід мережевого врядування [21; 30; 22] розглядає ППП як горизонтальну колаборативну мережу, в якій публічні та приватні актори ко-продукують публічну цінність через спільне планування, прийняття рішень та реалізацію. На відміну від контрактного підходу з його акцентом на формальних зобов'язаннях, мережевий підхід наголошує на довірі, взаємозалежності та спільному навчанні як основах партнерства. Цей підхід найкраще відповідає багатостейкхолдерній природі підтримки МСП, оскільки він акцентує на горизонтальності, взаємозалежності та спільному створенні цінності (co-creation). Водночас він залишається переважно дескриптивним і не забезпечує операціоналізації конкретних каузальних механізмів, через які мережева взаємодія генерує результати для підприємців.

Підхід сталого розвитку [32; 7] інтерпретує ППП як інструмент досягнення Цілей сталого розвитку ООН (зокрема ЦСР 8 — гідна праця та економічне зростання, ЦСР 9 — промисловість, інновації та інфраструктура, ЦСР 17 — партнерство заради цілей) через міжсекторальну співпрацю. Цей підхід посилюється після прийняття Порядку денного ООН до 2030 року та набуває нового значення в контексті повоєнного відновлення. Водночас він має переважно нормативну орієнтацію (яким має бути ППП) і обмежену пояснювальну спроможність (як саме ППП впливає на розвиток).

Інноваційний підхід [24; 10] акцентує на здатності ППП каталізувати технологічні та організаційні інновації через поєднання академічних знань, підприємницької ініціативи та публічних ресурсів. Модель "потрійної спіралі" Етцковіца та Лейдесдорфа [10] постулює, що інновації виникають на перетині трьох інституційних сфер — університетів, промисловості та уряду, — і ППП є ключовим механізмом такої взаємодії. Емпіричні дослідження підтверджують, що ППП може стимулювати інновації на доконтрактному етапі (коли конкурсна процедура спонукає учасників пропонувати інноваційні рішення), проте обмежує інноваційність на постконтрактному етапі через жорсткість договірних умов та прагнення мінімізувати ризики [24].

Проведений критичний синтез засвідчує, що жоден окремий підхід не забезпечує достатньої аналітичної спроможності для цілісного розуміння ролі ППП у стимулюванні МСП на регіональному рівні. Інституціональний підхід адекватно пояснює макрорівневі рамки, але нехтує мікрорівневими процесами. Контрактний підхід забезпечує аналітичну точність, але обмежений білатеральною логікою. Управлінський підхід акцентує на ефективності, але ігнорує рівність та інклюзію. Фінансовий підхід орієнтований на великі проєкти. Мережевий підхід найкраще відповідає природі підтримки МСП, але потребує конкретизації каузальних механізмів. Підхід сталого розвитку є нормативним. Інноваційний підхід — занадто вузьким.

Це обумовлює потребу в інтегрованому підході, що поєднує сильні сторони різних перспектив: макрорівневу аналітичну потужність інституціоналізму, процесну орієнтованість мережевого підходу та нормативну спрямованість на публічну цінність. Такий підхід кореспондує з концепцією "мета-врядування" (meta-governance) Джессопа [20], яка передбачає поєднання ієрархічних, ринкових та мережевих механізмів координації.

У науковій літературі функціональна роль МСП традиційно розглядається через призму чотирьох функцій [28; 3; 1]: 1) економічної (формування конкурентного середовища, створення доданої вартості, диверсифікація економічної структури); 2) соціальної (забезпечення зайнятості, формування середнього класу, соціальна інтеграція вразливих груп); 3) інноваційної (генерування прикладних інновацій, впровадження нових бізнес-моделей, адаптація технологій); 4) регіональної (забезпечення збалансованого територіального розвитку, зменшення міжрегіональних диспропорцій, формування місцевих виробничих систем).

Ця тетрафункціональна модель є загально визнаною та добре обґрунтованою емпірично. Водночас ми стверджуємо, що в умовах збройного конфлікту вона є неповною і потребує доповнення п'ятою функцією.

Обґрунтування безпекової функції ґрунтується на емпіричних даних з України (2022—2025), де підприємницький сектор продемонстрував безпрецедентну мобілізаційну спроможність. Після початку повномасштабного вторгнення тисячі МСП переорієнтувалися на виробництво товарів та послуг для потреб оборони: безпілотні літальні апарати (БПЛА), засоби зв'язку, тактичне спорядження, медичне обладнання, продукти харчування для ЗСУ [29]. Підприємці забезпечили безперервність ланцюгів постачання в умовах руйнування

централізованої інфраструктури. МСП створило робочі місця для мільйонів внутрішньо переміщених осіб. Волонтерські підприємницькі ініціативи (краудфандингові платформи, виробничі кооперативи) забезпечили значну частину потреб армії на початкових етапах конфлікту.

Безпекова функція є якісно відмінною від традиційної економічної (формування ВВП) та соціальної (забезпечення зайнятості). Вона полягає у специфічній здатності підприємницького сектору мобілізуватися для підтримки обороноздатності та суспільної резильєнтності в екстремальних умовах. Ця функція має три ключові характеристики: а) реактивність — здатність швидко адаптуватися до різких змін зовнішнього середовища; б) розподіленість — тисячі незалежних економічних агентів, що робить систему стійкою до точкових ударів; в) інноваційність — здатність швидко генерувати нестандартні рішення для нових викликів. Визнання безпекової функції має важливі імплікації для проектування ППП: воно обумовлює потребу у спеціалізованих моделях партнерства, адаптованих до умов збройного конфлікту та повоєнного відновлення.

Аналіз літератури виявив термінологічну неузгодженість щодо характеристики ролі публічного сектору у розвитку МСП: використовуються поняття "підтримка", "регулювання", "розвиток", "стимулювання". Обґрунтовано, що поняття "стимулювання" є найбільш адекватним у контексті ППП, оскільки воно: а) акцентує на створенні позитивних мотиваційних імпульсів, а не на директивному регулюванні; б) передбачає активну роль самих підприємців як відповідачів на стимули; в) імплікує партнерський характер взаємодії, де публічний сектор не "дає" підтримку, а "створює умови" для розвитку.

Центральним теоретичним внеском є ідентифікація п'яти каузальних механізмів, через які ППП впливає на розвиток МСП. На відміну від домінуючого у літературі кореляційного підходу ("ППП асоціюється з покращенням показників МСП"), механізм-орієнтований аналіз [13] дає відповідь на питання "як саме" ППП впливає на МСП, розкриваючи каузальні ланцюги від вхідних ресурсів через проміжні процеси до кінцевих результатів.

Ресурсний механізм забезпечує МСП доступ до ресурсів, які є недоступними для окремих підприємств: фінансових (публічно-приватні гарантійні фонди, мікрокредитні програми, венчурне фінансування регіонального рівня), інфраструктурних (бізнес-інкубатори, технопарки, індустріальні парки, коворкінги на засадах ППП), технологічних (лабораторне обладнання, цифрові ресурси, бази даних). Цей механізм кореспондує з ресурсною теорією фірми [4] та адресує фундаментальну проблему resource gap — системну нестачу ресурсів у МСП порівняно з великим бізнесом, що обмежує їхні можливості зростання, інноваційної діяльності та виходу на нові ринки.

Інституціональний механізм спрямований на покращення якості регуляторного середовища для МСП через спільні ініціативи публічного та приватного секторів: дерегуляція на регіональному рівні, створення "єдиних вікон" для підприємців, впровадження М-тесту (оцінки впливу нормативних актів на МСП), формування платформ публічно-приватного діалогу (регіональні ради

підприємців, консультаційні комітети). Цей механізм безпосередньо кореспондує з інституціональною теорією [27] та адресує проблему institutional barriers — надмірного регуляторного навантаження, бюрократизації, корупції, правової невизначеності.

Інформаційний механізм забезпечує зниження інформаційної асиметрії між публічним та приватним секторами: створення регіональних бізнес-порталів, цифрових консультаційних сервісів, навчальних та менторських програм, проведення маркетингових досліджень для потреб МСП. Кореспондує з теорією інформаційної асиметрії [2; 40] та адресує проблему knowledge gap — обмеженого доступу МСП до управлінських знань, ринкової інформації та даних про програми підтримки.

Мережевий механізм сприяє формуванню та зміцненню горизонтальних зв'язків між підприємцями, органами влади, науковими установами: кластерні ініціативи, регіональні Growth Hubs (за британською моделлю), бізнес-місії, виставки, транскордонні партнерства. Кореспондує з теорією мереж [11; 34] та теорією соціального капіталу [35], адресуючи проблему network gap — ізоляваності МСП від ділових, наукових та управлінських мереж.

Інноваційний механізм стимулює трансфер технологій та знань від академічного сектору до МСП: спільні науково-дослідні лабораторії, акселераційні програми, інноваційні ваучери (фінансування послуг наукових установ коштами ППП), програми цифрової трансформації. Кореспондує з моделлю "потрійної спіралі" [10] та адресує проблему innovation gap — розриву між науковими розробками та їхньою комерціалізацією малим бізнесом.

Принципово важливо, що п'ять ідентифікованих механізмів є не ізолюваними, а комплементарними. Ресурсний механізм без інформаційного залишається недоступним — підприємці просто не знають про наявні можливості. Інформаційний без ресурсного генерує нездійсненні очікування. Мережевий без інноваційного обмежується обміном існуючими практиками без генерування нових знань. Інноваційний без фінансового не забезпечує комерціалізації розробок. Інституціональний є горизонтальним — він визначає рамкові умови, в яких функціонують усі інші механізми. Саме ця комплементарність обумовлює потребу в системному підході до проектування ППП, а не у застосуванні окремих ізолюваних інструментів.

На основі інтеграції критичного синтезу, реконцептуалізації функцій МСП та ідентифікації каузальних механізмів запропоновано чотирирівневу концептуальну модель "ППП — МСП — Регіональний розвиток".

Рівень I — Інституційне середовище визначає рамкові умови функціонування ППП: правова база (Закон про ППП, законодавство про підтримку МСП), інституційна архітектура (центральні та регіональні органи управління, агенції регіонального розвитку), міжнародний контекст (директиви ЄС, програми донорів, торговельні угоди). Ефективність механізмів на нижніх рівнях безпосередньо залежить від якості інституційного середовища.

Рівень II — Механізми взаємодії охоплює п'ять каузальних механізмів (ресурсний, інституціональний,

інформаційний, мережевий, інноваційний), кожен з яких реалізується через специфічний набір інструментів, має визначених суб'єктів, процедури та індикатори.

Рівень III — Підприємницька екосистема описує шість доменів, на які PPP здійснює вплив: політико-регуляторний (якість регулювання, ефективність адміністративних послуг), фінансовий (доступність фінансування, розвиток фінансової інфраструктури), інфраструктурний (бізнес-інфраструктура, транспорт, цифрова інфраструктура), людського капіталу (підприємницькі компетенції, управлінські навички), ринковий (доступ до ринків збуту, експортні можливості), культурний (підприємницька культура, толерантність до ризику). Ця структура відповідає моделі підприємницьких екосистем Ізенберга [18] та Стама [39].

Рівень IV — Результати та впливи визначає ієрархію очікуваних ефектів за логікою Theory of Change: outputs (безпосередні результати — кількість створених об'єктів, бенефіціарів, послуг) → outcomes (середньострокові наслідки — зростання МСП, зайнятість, доходи) → impact (довгостроковий вплив — сталий розвиток регіону, зменшення диспропорцій, резильєнтність).

Принципово важливою характеристикою моделі є циклічність зв'язків між рівнями. Результати четвертого рівня (наприклад, зростання кількості МСП) формують зворотний зв'язок до третього рівня (зміцнення підприємницької екосистеми), що підвищує ефективність механізмів другого рівня та створює запит на вдосконалення інституційного середовища першого рівня. Ця циклічність відповідає логіці складних адаптивних систем [15] та є відмінною рисою моделі порівняно з лінійними моделями PPP.

Запропонована інтегрована рамка вносить кілька внесків у теорію публічного управління. По-перше, вона розвиває концепцію мережевого врядування [30] через обґрунтування конкретних каузальних механізмів горизонтальної координації між публічним, приватним та третім секторами. На відміну від абстрактного твердження про "мережеву природу PPP", наша рамка специфікує, як саме мережева взаємодія генерує результати для МСП — через ресурсний, інформаційний, мережевий та інші механізми. По-друге, рамка збагачує інституціональну теорію [27] через демонстрацію того, як формальні інститути (закони, організації) та неформальні інститути (довіра, підприємницька культура, соціальний капітал) взаємодіють у формуванні ефективного партнерського середовища. Ця взаємодія є особливо складною у перехідних економіках, де формальні інститути є нестабільними, а неформальні — компенсують їхню слабкість. По-третє, рамка розвиває теорію підприємницьких екосистем [18; 39] через визначення ролі PPP як механізму формування "критичної маси" елементів екосистеми, необхідної для генерування кумулятивних ефектів. Концепція "критичної маси" пояснює, чому ізольовані інструменти підтримки (окремий грант, окремих тренінг) дають обмежений ефект, тоді як системне PPP, що одночасно діє через кілька механізмів, здатне каталізувати якісні зміни в екосистемі.

Для суб'єктів публічного управління рамка надає операціональну типологію п'яти механізмів PPP для вибору оптимальної конфігурації залежно від контек-

сту; систему індикаторів ефективності на чотирьох рівнях; обґрунтування для диференціації моделей PPP залежно від типу регіону та його інституційної спроможності. Зокрема, для регіонів з високою інституційною спроможністю оптимальними є інноваційний та мережевий механізми; для регіонів із середньою — ресурсний та інформаційний; для постраждалих від конфлікту — відновлювальні моделі з акцентом на базовій інфраструктурі та безпекових аспектах.

Для міжнародних донорів та організацій рамка пропонує аналітичний інструмент для координації програм підтримки PPP та МСП, що є особливо актуальним в контексті масштабних програм відновлення, таких як Ukraine Facility (50 млрд євро).

## ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

У статті розроблено інтегровану теоретичну рамку, що пояснює каузальні механізми впливу публічно-приватного партнерства на розвиток малого та середнього підприємництва на регіональному рівні. По-перше, на основі систематичного огляду літературних джерел систематизовано та критично оцінено сім теоретичних підходів до PPP (інституціональний, контрактний, управлінський, фінансово-інвестиційний, мережевого врядування, сталого розвитку, інноваційний) та обґрунтовано доцільність інтегрованого підходу, що поєднує інституціональну, управлінську та екосистемну перспективи. По-друге, реконцептуалізовано функціональну роль МСП через ідентифікацію п'яти функцій — економічної, соціальної, інноваційної, регіональної та безпекової. Безпекова функція, обґрунтована вперше, полягає у здатності підприємницького сектору мобілізуватися для підтримки обороноздатності та суспільної резильєнтності в умовах збройного конфлікту. По-третє, ідентифіковано п'ять каузальних механізмів впливу PPP на МСП — ресурсний, інституціональний, інформаційний, мережевий та інноваційний — та доведено їхню комплементарність. По-четверте, запропоновано чотирівневу концептуальну модель (інституційне середовище → механізми взаємодії → підприємницька екосистема → результати), що забезпечує перехід від кореляційного до пояснювального аналізу зв'язків між PPP та розвитком МСП.

Запропонована рамка є першим у науковій літературі системним інструментом аналізу ролі PPP у стимулюванні МСП, що інтегрує інституціональну теорію, теорію підприємницьких екосистем та концепцію публічної цінності. Її застосування дає змогу суб'єктам публічного управління проєктувати, впроваджувати та оцінювати PPP на основі доказових каузальних зв'язків, а не інтуїтивних припущень.

Стаття має кілька обмежень, що визначають напрями подальших досліджень. По-перше, запропонована рамка є концептуальною та потребує емпіричної верифікації через порівняльні кейси або експериментальні дослідження. По-друге, ідентифікація п'яти механізмів ґрунтується на синтезі літератури та може не вичерпувати всіх можливих каузальних шляхів; емпіричне дослідження може виявити додаткові механізми. По-третє, безпекова функція МСП обґрунтована переважно на

матеріалі України, і її генералізованість на інші конфліктні контексти (Сирія, Ємен, М'янма) потребує подальшого дослідження. По-четверте, модель не диференціює між мікро-, малими та середніми підприємствами, тоді як їхня взаємодія з ППП може суттєво відрізнятися; майбутні дослідження мають адресувати цю гетерогенність.

Перспективними напрямками подальших досліджень є: емпірична верифікація моделі через лонгitudні дослідження пілотних проєктів ППП; кількісне тестування п'яти механізмів через структурне моделювання (SEM); дослідження модераторної ролі неформальних інститутів (довіри, підприємницької культури); розроблення конкретних інструментів операціоналізації моделі (типові контракти, матриці ризиків, системи моніторингу).

#### Література:

- Acs, Z. J., Braunerhjelm, P., Audretsch, D. B., & Carlsson, B. (2009). The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 32 (1), 15—30. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9157-3>
- Akerlof, G. A. (1970). The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), 488—500. <https://doi.org/10.2307/1879431>
- Audretsch, D. B. (2007). *The Entrepreneurial Society*. Oxford University Press.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17 (1), 99—120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Benington, J., & Moore, M. H. (Eds.). (2011). *Public Value: Theory and Practice*. Palgrave Macmillan
- Blanc-Brude, F., Goldsmith, H., & Valila, T. (2009). A comparison of construction contract prices for traditionally procured roads and PPPs. *Review of Industrial Organization*, 35 (1—2), 19—40. <https://doi.org/10.1007/s11151-009-9224-1>
- Budnyk, V., et al. (2024). Public-private partnerships as a catalyst for sustainable development. *Journal of Lifestyle and SDGs Review*, 5(2). <https://doi.org/10.47172/2965-730X.SDGsReview.v5.n02.pe03635>
- Engel, E., Fischer, R., & Galetovic, A. (2014). *The Economics of Public-Private Partnerships: A Basic Guide*. Cambridge University Press.
- EPEC. (2025). *Market Update: Review of the European PPP Market in 2024*. European Investment Bank.
- Etzkowit, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: From National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix. *Research Policy*, 29 (2), 109—123. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(99\)00055-4](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(99)00055-4)
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481—510.
- Hart, O. (2003). Incomplete contracts and public ownership. *Economic Journal*, 113 (486), C69-C76. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00119>
- Hedstrom, P., & Ylikoski, P. (2010). Causal mechanisms in the social sciences. *Annual Review of Sociology*, 36, 49—67. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.012809.102632>
- Hodge, G., & Greve, C. (2007). Public-private partnerships: An international performance review. *Public Administration Review*, 67 (3), 545—558. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6210.2007.00736.x>
- Holland, J. H. (1995). *Hidden Order: How Adaptation Builds Complexity*. Addison-Wesley.
- Hood, C. (1991). A public management for all seasons? *Public Administration*, 69 (1), 3—19. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9299.1991.tb00779.x>
- Iossa, E., & Martimort, D. (2015). The simple microeconomics of public-private partnerships. *Journal of Public Economic Theory*, 17 (1), 4—48. <https://doi.org/10.1111/jpet.12114>
- Isenberg, D. J. (2011). *The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy*. Babson College.
- Jabareen, Y. (2009). Building a conceptual framework: Philosophy, definitions, and procedure. *International Journal of Qualitative Methods*, 8 (4), 49—62. <https://doi.org/10.1177/160940690900800406>
- Jessop, B. (2002). The future of the capitalist state. *Polity*, 1—330.
- Klijn, E.-H., & Teisman, G. R. (2003). Institutional and strategic barriers to public-private partnership. *Public Money & Management*, 23 (3), 137—146. <https://doi.org/10.1111/1467-9302.00361>
- Koppenjan, J. F. M., & Klijn, E.-H. (2004). *Managing Uncertainties in Networks*. Routledge.
- Laffont, J.-J., & Tirole, J. (1993). *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*. MIT Press.
- Liu, L. X., Clegg, S., & Pollack, J. (2024). The effect of public-private partnerships on innovation in infrastructure delivery. *Project Management Journal*, 55 (1), 50—70. <https://doi.org/10.1177/87569728231189989>
- Loader, K. (2015). SME suppliers and the challenge of public procurement. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 21 (2), 95—104. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2014.12.003>
- Moore, M. H. (1995). *Creating Public Value: Strategic Management in Government*. Harvard University Press.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- OECD. (2024). *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2024*. OECD Publishing.
- OECD/EBRD. (2024). *SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2024*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/3197420e-en>
- Osborne, S. P. (2006). The new public governance? *Public Management Review*, 8 (3), 377—387. <https://doi.org/10.1080/14719030600853022>
- Ostrom, E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton University Press.
- Pinz, A., Roudyani, N., & Thaler, J. (2018). Public-private partnerships as instruments to achieve sustainability-related objectives. *Public Management Review*, 20 (10), 1410—1438. <https://doi.org/10.1080/14719037.2017.1414078>
- Pollitt, C., & Bouckaert, G. (2017). *Public Management Reform: A Comparative Analysis* (4th ed.). Oxford University Press.
- Powell, W. W. (1990). Neither market nor hierarchy: Network forms of organization. *Research in Organizational Behavior*, 12, 295—336.

35. Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon & Schuster

36. Rejeb, A., et al. (2025). Navigating the landscape of public-private partnership research. *International Journal of Public Sector Management*, 38 (2), 213—237. <https://doi.org/10.1108/IJPSM-09-2023-0263>

37. Roehrich, J. K., Lewis, M. A., & George, G. (2014). Are public-private partnerships a healthy option? *Social Science & Medicine*, 113, 110—119. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2014.04.043>

38. Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology. *Journal of Business Research*, 104, 333—339. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.039>

39. Stam, E. (2015). Entrepreneurial ecosystems and regional policy. *European Planning Studies*, 23 (9), 1759—1769. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>

40. Stiglitz, J. E. (2002). Information and the change in the paradigm in economics. *American Economic Review*, 92 (3), 460—501.

41. Torraco, R. J. (2005). Writing integrative literature reviews. *Human Resource Development Review*, 4 (3), 356—367. <https://doi.org/10.1177/1534484305278283>

42. Weiss, C. H. (1997). Theory-based evaluation: Past, present, and future. *New Directions for Evaluation*, 76, 41-55. <https://doi.org/10.1002/ev.1086>

43. Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press.

44. World Bank. (2024). *Private Participation in Infrastructure Database*. Washington, DC: World Bank.

45. Yescombe, E. R. (2007). *Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance*. Butterworth-Heinemann.

46. Закон України "Про публічно-приватне партнерство" від 19.06.2025 № 4510-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4510-20>

#### References:

1. Acs, Z.J., Braunerhjelm, P., Audretsch, D.B. and Carlsson, B. (2009), "The knowledge spillover theory of entrepreneurship", *Small Business Economics*, vol. 32, no. 1, pp. 15—30. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9157-3>.

2. Akerlof, G.A. (1970), "The market for 'lemons': Quality uncertainty and the market mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, no. 3, pp. 488—500. <https://doi.org/10.2307/1879431>.

3. Audretsch, D.B. (2007), *The Entrepreneurial Society*, Oxford University Press, Oxford, UK.

4. Barney, J. (1991), "Firm resources and sustained competitive advantage", *Journal of Management*, vol. 17, no. 1, pp. 99—120. <https://doi.org/10.1177/0149-20639101700108>.

5. Benington, J. and Moore, M.H. (Eds.) (2011), *Public Value: Theory and Practice*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, UK.

6. Blanc-Brude, F., Goldsmith, H. and Valila, T. (2009), "A comparison of construction contract prices for traditionally procured roads and PPPs", *Review of Industrial Organization*, vol. 35, no. 1—2, pp. 19—40. <https://doi.org/10.1007/s11151-009-9224-1>.

7. Budnyk, V., Vasylieva, N., Artemenko, A., Shcherbak, V. and Kapelista, I. (2024), "Public-private partnerships as a catalyst for sustainable development", *Journal of Lifestyle and SDGs Review*, vol. 5, no. 2, pp. e03635. <https://doi.org/10.47172/2965-730X.SDGsReview.v5.n02.pe03635>.

8. Engel, E., Fischer, R. and Galetovic, A. (2014), *The Economics of Public-Private Partnerships: A Basic Guide*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

9. EPEC (2025), *Market Update: Review of the European PPP Market in 2024*, European Investment Bank, Luxembourg, available at: <https://www.eib.org/epec/> (Accessed 28 April 2026).

10. Etzkowitz, H. and Leydesdorff, L. (2000), "The dynamics of innovation: From National Systems and 'Mode 2' to a Triple Helix", *Research Policy*, vol. 29, no. 2, pp. 109—123. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333-\(99\)00055-4](https://doi.org/10.1016/S0048-7333-(99)00055-4).

11. Granovetter, M. (1985), "Economic action and social structure: The problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, no. 3, pp. 481—510.

12. Hart, O. (2003), "Incomplete contracts and public ownership", *Economic Journal*, vol. 113, no. 486, pp. C69—C76. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00119>.

13. Hedstrom, P. and Ylikoski, P. (2010), "Causal mechanisms in the social sciences", *Annual Review of Sociology*, vol. 36, pp. 49—67. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.012809.102632>.

14. Hodge, G. and Greve, C. (2007), "Public-private partnerships: An international performance review", *Public Administration Review*, vol. 67, no. 3, pp. 545—558. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6210.2007.00736.x>.

15. Holland, J.H. (1995), *Hidden Order: How Adaptation Builds Complexity*, Addison-Wesley, Reading, USA.

16. Hood, C. (1991), "A public management for all seasons?", *Public Administration*, vol. 69, no. 1, pp. 3—19. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9299.1991.tb00779.x>.

17. Iossa, E. and Martimort, D. (2015), "The simple microeconomics of public-private partnerships", *Journal of Public Economic Theory*, vol. 17, no. 1, pp. 4—48. <https://doi.org/10.1111/jpet.12114>.

18. Isenberg, D.J. (2011), *The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy*, Babson College, Wellesley, USA.

19. Jabareen, Y. (2009), "Building a conceptual framework: Philosophy, definitions, and procedure", *International Journal of Qualitative Methods*, vol. 8, no. 4, pp. 49—62. <https://doi.org/10.1177/1609406909000800406>.

20. Jessop, B. (2002), *The Future of the Capitalist State*, Polity, Cambridge, UK.

21. Klijn, E.-H. and Teisman, G.R. (2003), "Institutional and strategic barriers to public-private partnership", *Public Money & Management*, vol. 23, no. 3, pp. 137—146. <https://doi.org/10.1111/1467-9302.00361>.

22. Koppenjan, J.F.M. and Klijn, E.-H. (2004), *Managing Uncertainties in Networks*, Routledge, London, UK.

23. Laffont, J.-J. and Tirole, J. (1993), *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, MIT Press, Cambridge, USA.

24. Liu, L.X., Clegg, S. and Pollack, J. (2024), "The effect of public-private partnerships on innovation in infrastructure delivery", *Project Management Journal*, vol. 55, no. 1, pp. 50—70. <https://doi.org/10.1177/87569728231189989>.

25. Loader, K. (2015), "SME suppliers and the challenge of public procurement", *Journal of Purchasing and Supply Management*, vol. 21, no. 2, pp. 95—104. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2014.12.003>.

26. Moore, M.H. (1995), *Creating Public Value: Strategic Management in Government*, Harvard University Press, Cambridge, USA.

27. North, D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

28. OECD (2024), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2024*, OECD Publishing, Paris, France.

29. OECD/EBRD (2024), *SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2024*, OECD Publishing, Paris, France. <https://doi.org/10.1787/3197420e-en>.

30. Osborne, S.P. (2006), "The new public governance?", *Public Management Review*, vol. 8, no. 3, pp. 377—387. <https://doi.org/10.1080/14719030600853022>.

31. Ostrom, E. (2005), *Understanding Institutional Diversity*, Princeton University Press, Princeton, USA.

32. Pinz, A., Roudyani, N. and Thaler, J. (2018), "Public-private partnerships as instruments to achieve sustainability-related objectives", *Public Management Review*, vol. 20, no. 10, pp. 1410—1438. <https://doi.org/10.1080/14719037.2017.1414078>.

33. Pollitt, C. and Bouckaert, G. (2017), *Public Management Reform: A Comparative Analysis*, 4th ed, Oxford University Press, Oxford, UK.

34. Powell, W.W. (1990), "Neither market nor hierarchy: Network forms of organization", *Research in Organizational Behavior*, vol. 12, pp. 295—336.

35. Putnam, R.D. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York, USA.

36. Rejeb, A., Rejeb, K., Treiblmaier, H. and Zailani, S. (2025), "Navigating the landscape of public-private partnership research", *International Journal of Public Sector Management*, vol. 38, no. 2, pp. 213—237. <https://doi.org/10.1108/IJPSM-09-2023-0263>.

37. Roehrich, J.K., Lewis, M.A. and George, G. (2014), "Are public-private partnerships a healthy option?", *Social Science & Medicine*, vol. 113, pp. 110—119. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2014.04.043>.

38. Snyder, H. (2019), "Literature review as a research methodology", *Journal of Business Research*, vol. 104, pp. 333—339. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.039>.

39. Stam, E. (2015), "Entrepreneurial ecosystems and regional policy", *European Planning Studies*, vol. 23, no. 9, pp. 1759—1769. <https://doi.org/10.1080/0965-4313.2015.1061484>.

40. Stiglitz, J.E. (2002), "Information and the change in the paradigm in economics", *American Economic Review*, vol. 92, no. 3, pp. 460—501.

41. Torraco, R.J. (2005), "Writing integrative literature reviews", *Human Resource Development Review*, vol. 4, no. 3, pp. 356—367. <https://doi.org/10.1177/1534484-305278283>.

42. Weiss, C.H. (1997), "Theory-based evaluation: Past, present, and future", *New Directions for Evaluation*, vol. 76, pp. 41—55. <https://doi.org/10.1002/ev.1086>.

43. Williamson, O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York, USA.

44. World Bank (2024), *Private Participation in Infrastructure Database*, World Bank, Washington, DC, USA.

45. Yescombe, E.R. (2007), *Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance*, Butterworth-Heinemann, Oxford, UK.

46. Verkhovna Rada of Ukraine (2025), *The Law of Ukraine "On Public-Private Partnership"*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4510-20> (Accessed 28 April 2026).

*Отримано редакцією журналу / Received: 28.04.26*

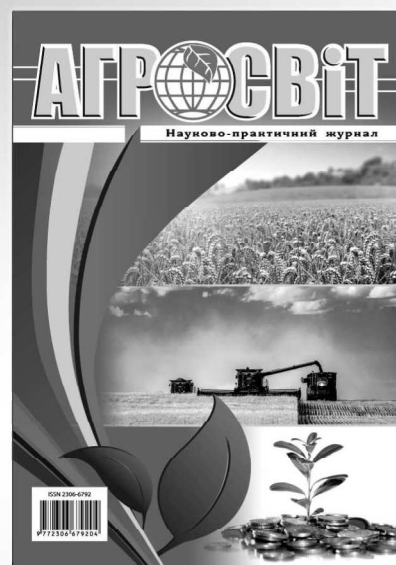
*Профцензовано / Revised: 08.05.26*

*Дата публікації / Published: 12.05.26*

**АГРОСВІТ**

<https://nauka.com.ua>

Передплатний індекс: 23847



**Виходить 24 рази на рік**

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)**

**Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292**