

Кот Л.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри екологічного менеджменту та підприємництва,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7142-8149>

Kot Liudmyla

Taras Shevchenko National University of Kyiv

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: СВІТОВІ ПРАКТИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті досліджено теоретико-методологічні засади та практичні аспекти формування ефективних механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) у сфері соціального підприємництва. Показано, що сучасні соціально-економічні виклики, зокрема наслідки воєнної агресії, структурна трансформація національної економіки та зростання потреб у соціальній безпеці, зумовлюють необхідність переосмислення ролі партнерства між державою, бізнесом і громадянським суспільством. Доведено, що ДПП виступає не лише інструментом залучення інвестицій у соціальну сферу, а й механізмом створення суспільної цінності, заснованим на поєднанні економічної ефективності та соціальної відповідальності. Систематизовано світові моделі реалізації публічно-приватної взаємодії в соціальній економіці. Європейська модель базується на кластеризації соціального сектору, принципах солідарності та субсидіарності; англо-американська – на соціальних облігаціях, фондах соціального інвестування та концесійних угодах; азійська – на механізмах мікрофінансування, соціальних франшизах і партнерствах між місцевими громадами та бізнесом. Узагальнено, що всі вони орієнтовані на досягнення вимірюваного соціального ефекту та підвищення участі громадян у створенні суспільного блага. Здійснено аналіз інституційних передумов функціонування ДПП в Україні. Визначено, що чинне законодавство («Про державно-приватне партнерство», «Про соціальні послуги») не охоплює специфіку соціального підприємництва, а відсутність профільного закону стримує його інтеграцію в національну політику сталого розвитку. Виявлено ключові бар'єри розвитку ДПП – низьку інвестиційну привабливість соціальних проєктів, бюрократизм процедур, слабку інституційну спроможність органів влади та недостатній рівень довіри між партнерами. На основі світових практик запропоновано концептуальну модель державно-приватного партнерства у форматі системи «держава – бізнес – громада – соціальне підприємство», що передбачає оптимальний розподіл ресурсів за принципом Pareto-ефективності. Сформульовано аналітичне рівняння соціально-економічного ефекту партнерства та розроблено систему моніторингу результативності (KPI), яка включає індикатори зайнятості, соціальних інвестицій, інституційної довіри та кількості соціальних підприємств. Обґрунтовано практичні напрями вдосконалення державної політики: прийняття Закону «Про соціальне підприємництво», створення Національної агенції розвитку ДПП у соціальній сфері, запровадження соціальних облігацій, формування державного замовлення на соціальні інновації та розвиток освітніх програм із публічно-приватного менеджменту. Реалізація запропонованої моделі сприятиме зміцненню інституційної довіри, розвитку людського капіталу та підвищенню ефективності використання публічних ресурсів у післявоєнній відбудові України.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, соціальне підприємництво, соціальна економіка, публічно-приватна взаємодія, соціальні інновації, інституційна спроможність, соціальні облігації, соціальні інвестиції, кластеризація, мікрофінансування, Pareto-ефективність, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Сучасна національна економіка України перебуває у стані глибокої структурної трансформації, що зумовлена наслідками воєнної агресії, кризових коливань світових ринків та необхідністю післявоєнного відновлення соціально-економічної інфраструктури. В цих умовах зростає потреба у пошуку нових ефективних форм

співпраці держави, бізнесу та громадського сектору для розв'язання нагальних соціально-економічних проблем. Одним із таких інструментів виступає державно-приватне партнерство (ДПП), здатне забезпечити синергію державних і приватних ресурсів задля реалізації суспільно значущих ініціатив, зокрема у сфері соціального підприємництва.

Соціальне підприємництво, за своїм змістом, поєднує економічну раціональність із соціальною відповідальністю та має потенціал стати ключовим драйвером сталого розвитку, інклюзії та соціальної згуртованості суспільства. Проте у вітчизняній економічній практиці його розвиток стримується відсутністю комплексної державної політики підтримки, недостатньою інституційною інфраструктурою, а також обмеженим доступом до фінансових ресурсів. Державні програми соціальної підтримки, з одного боку, не завжди забезпечують ефективне використання бюджетних коштів, а з іншого – не створюють сталих економічних стимулів для приватного сектору.

Водночас у провідних країнах світу спостерігається тенденція до інституціоналізації механізмів ДПП у соціальній сфері, що дозволяє реалізовувати масштабні проекти – від соціального житла до програм інклюзивної зайнятості. В Італії, Польщі, Канаді, Великій Британії створені моделі соціального партнерства, які інтегрують бізнес-структури у процеси реалізації суспільно корисних послуг, застосовуючи інструменти концесій, соціальних інвестицій та інноваційних фінансових продуктів (зокрема, social impact bonds).

Для України актуальність використання таких механізмів зумовлюється не лише потребою у відновленні територій та підвищенні зайнятості, а й формуванням нової архітектури національної економіки, орієнтованої на принципи соціальної відповідальності, інноваційності та партнерства. Водночас відсутність системного дослідження механізмів державно-приватного партнерства у сфері соціального підприємництва створює теоретичний і практичний розрив між потенціалом цього інструменту та його реалізацією.

Отже, постає науково-прикладна проблема ідентифікації, адаптації та моделювання механізмів ДПП, які можуть бути ефективно впроваджені у національну політику підтримки соціального підприємництва. Її вирішення сприятиме підвищенню ефективності державного управління, розширенню можливостей інклюзивного економічного зростання, а також реалізації цілей сталого розвитку, визначених у стратегіях ЄС та ООН.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема державно-приватного партнерства у соціально орієнтованих секторах економіки посідає важливе місце у сучасних наукових дискусіях як у вітчизняній, так і у зарубіжній економічній літературі.

Питанням теоретичного обґрунтування ролі партнерських відносин між державою і бізнесом присвячено праці таких науковців, як Г. Друкер, Й. Шумпетер, Дж. Стігліц, Ф. Хайек, які розглядали партнерство як необхідну умову ефективного функціонування ринкової економіки в соціально відповідальному вимірі. Дослідження Г. Друкера та Й. Шумпетера заклали методологічний фундамент для подальшого розвитку концепцій інноваційного підприємництва, що стало підґрунтям для сучасних моделей соціального бізнесу.

Проблеми формування інституційного середовища державно-приватного партнерства висвітлювали Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон, Дж. Коммонс, які акцен-

тували увагу на значенні трансакційних витрат, договірних відносин і якості інститутів у досягненні стійкої взаємодії між державними та приватними структурами.

Серед зарубіжних дослідників соціального підприємництва варто відзначити праці М. Юнуса, Г. Діса, Б. Дрейтона, Д. Борнштейна, Дж. Мейра, І. Марті, які розглядали соціальні підприємства як каталізатори суспільних змін і носії нових моделей соціальної цінності. Їхні дослідження визначили основні концепти соціальних інновацій, мікрофінансування та партнерської економіки, що лягли в основу європейських і азійських програм розвитку соціального бізнесу.

Європейський досвід взаємодії держави та бізнесу у межах соціальної економіки систематизовано у працях Р. Чамбона, Ж. Дефурні, К. Борца, Л. Монтгомері, які досліджували функціонування соціальних кооперативів, інноваційних кластерів і механізмів спільного фінансування. Значну увагу вони приділяють створенню нормативного поля для соціальних підприємств та ролі держави у підтримці інклюзивного зростання.

У вітчизняній науковій думці питання соціального підприємництва та партнерських механізмів його підтримки висвітлюються у працях І. Бойко, Т. Васильєвої, О. Бородіної, В. Геєця, А. Гальчинського, О. Сидоренко, які досліджують соціальне підприємництво як інструмент розвитку людського капіталу, інноваційного середовища та соціальної відповідальності бізнесу. Особливу увагу приділено питанням формування бізнес-середовища соціального підприємництва, його інституційного проєктування, моделювання інноваційного розвитку та взаємодії з державними інституціями.

Разом із тим, комплексного дослідження, присвяченого безпосередньо механізмам державно-приватного партнерства у сфері соціального підприємництва, в українській економічній науці наразі бракує. Переважна більшість робіт зосереджена на окремих аспектах – правових, організаційних або фінансових, тоді як системний підхід до інтеграції інструментів ДПП у розвиток соціальної економіки потребує подальшого наукового осмислення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування концептуальних і прикладних засад формування ефективних механізмів державно-приватного партнерства у сфері соціального підприємництва України на основі узагальнення світових практик, сучасних інституційних підходів та економіко-моделювальних інструментів.

Виклад основного матеріалу. Державно-приватне партнерство (ДПП) розглядається у сучасній економічній науці як форма інституційної взаємодії держави, бізнесу й громадянського суспільства, спрямована на реалізацію суспільно значущих проєктів на засадах спільного розподілу ризиків, вигод і відповідальності [1]. Його еволюція зумовлена переходом від моделі директивного державного управління до парадигми публічного управління через партнерство, де держава виконує функції координатора, а приватний сектор – джерела інновацій, технологій та інвестицій [2].

У класичному розумінні концепція партнерства спирається на положення нової інституціональної економіки,

розроблені Р. Коузом та О. Вільямсоном, які довели, що зниження трансакційних витрат та ефективні контрактні відносини є запорукою стабільності економічних систем [3]. На цій теоретичній основі в 1980-х роках у Великій Британії була започаткована програма Private Finance Initiative (PFI), що стала першою масштабною моделлю ДПП у сфері інфраструктурних і соціальних послуг [4]. Надалі подібні моделі поширилися у Франції, Італії, Канаді та країнах Центрально-Східної Європи, охопивши освіту, охорону здоров'я, соціальну інфраструктуру.

Світовий банк визначає ДПП як довгострокову угоду, у межах якої приватний сектор бере участь у фінансуванні, будівництві, управлінні та експлуатації об'єктів суспільного призначення, тоді як держава забезпечує нормативну підтримку, моніторинг і контроль якості [5]. Таким чином, ДПП трансформувалося з бюджетного механізму розподілу ризиків у стратегічний інструмент соціально-економічного розвитку, спрямований на створення суспільної цінності.

Слід наголосити, що соціальне підприємництво є природним середовищем для реалізації принципів державно-приватного партнерства, оскільки поєднує економічну ефективність із суспільною корисністю [6]. Воно функціонує на перетині трьох секторів – державного, приватного та громадського – і спрямоване на вирішення соціальних проблем через ринкові механізми. Соціальні підприємства здатні діяти як каталізатори інновацій, впроваджуючи нові підходи до зайнятості, освіти, охорони здоров'я, екології.

Дослідження М. Юнуса, Ч. Лідбітера та Г. Діса довели, що соціальні підприємства ефективно доповнюють державну політику соціального захисту, формуючи сталі бізнес-моделі з подвійною метою – фінансовою й соціальною [6; 7]. Для їхньої підтримки у розвинених країнах активно використовуються інструменти партнерства: соціальні облігації (Social Impact Bonds), грантові програми, соціальні фонди інвестицій, а також публічно-приватні інкубатори соціальних інновацій [4; 7].

В Україні соціальне підприємництво поступово формується як складова соціальної економіки. Його розвиток стримується нестачею правового регулювання, слабким інституційним середовищем та обмеженим доступом до фінансування. У цих умовах механізми ДПП можуть стати платформою інтеграції приватних ресурсів у досягнення суспільних цілей, створюючи взаємовигідну модель соціального розвитку, що відповідає європейським підходам [1; 4].

Щодо інституційної комплементарності між ДПП і соціальною економікою можна зазначити, що вона проявляється у взаємодоповненні трьох системних елементів:

- державної політики, що визначає стратегічні пріоритети, гарантії та стимули для участі бізнесу у соціальних проєктах;
- соціальних інновацій, які генерують підприємці та громадські організації;
- громадського капіталу, що забезпечує довіру, соціальну згуртованість і участь громадян у партнерських програмах [1; 7].

Європейська практика демонструє, що ефективність соціальної економіки зростає тоді, коли держава переходить від ролі монопольного постачальника соціальних благ до ролі партнера та координатора інноваційних ініціатив [2; 4]. У цьому контексті Україна має адаптувати перевірені інструменти – соціальні кооперативи, хаби інновацій, локальні соціальні фонди – у систему національної політики ДПП. Це дозволить посилити ефективність соціальних проєктів, знизити бюджетне навантаження та підвищити довіру до державних інститутів.

Таким чином, державно-приватне партнерство у сфері соціального підприємництва слід розглядати як інституційно стійку модель розвитку, у якій держава, бізнес і громада спільно створюють суспільну цінність, поєднуючи соціальну місію з економічною доцільністю.

Європейська модель державно-приватного партнерства (ДПП) у соціальній економіці ґрунтується на принципах субсидіарності, солідарності та інституційної взаємодоповнюваності. На відміну від ліберальних ринкових систем, європейський підхід передбачає активну участь держави у розвитку соціальних підприємств і створенні сприятливих умов для партнерства.

У Італії ще в 1991 р. прийнято Закон № 381 «Про соціальні кооперативи», що надав їм офіційний правовий статус і забезпечив можливість участі в державних закупівлях соціальних послуг. Польща запровадила Закон «Про соціальні кооперативи» (2006 р.), який передбачає фінансову підтримку працевлаштування соціально вразливих груп. В Іспанії функціонує модель регіонального партнерства на основі кооперативного кластера Mondragón Corporation, який поєднує бізнес-підприємства, освітні установи та місцеві органи влади у єдиній системі соціальної економіки [8; 9].

Європейська комісія у документі Social Economy Action Plan (2021 р.) наголошує, що ДПП у соціальній сфері реалізується через кластеризацію та територіальну інклюзію, де держава виступає координатором, а бізнес і громади – ініціаторами локальних соціальних інновацій [10]. Результатом є створення міжсекторних альянсів, які забезпечують зайнятість, інклюзивну освіту та розвиток регіонів.

Англо-американська модель ДПП характеризується орієнтацією на ринкові стимули та вимірюваний соціальний ефект. У Великій Британії у 2010 р. було запроваджено першу у світі соціальну облігацію (Social Impact Bond) – механізм, який передбачає оплату інвестору з державного бюджету лише за умови досягнення заздалегідь визначеного соціального результату – зменшення рівня рецидиву серед колишніх ув'язнених [11].

Схожі інструменти реалізуються у США через Public-Private Investment Funds та фонди соціального інвестування (Social Finance US, Nonprofit Finance Fund), що підтримують інноваційні проєкти у сфері охорони здоров'я, освіти, розвитку громад. Американська модель поєднує концесійні механізми управління соціальними послугами з принципами прозорості звітності та ефективного державного контролю [12].

У межах британського та канадського досвіду соціальні інвестиції формуються за принципом «public value through private innovation» – створення суспільної цінності через приватну ініціативу. Завдяки цьому соціальні підприємства отримують доступ до інвестиційних фондів, а держава – до сучасних методів оцінювання соціальної віддачі [11; 13].

Країни Азії демонструють комплементарну модель партнерства держави та місцевих спільнот, що поєднує традиції колективної взаємодопомоги з інноваційними фінансовими інструментами.

У Бангладеші з 1976 р. функціонує банк Grameen, заснований М. Юнусом, який започаткував систему мікрокредитування без застави. Цей підхід дав змогу мільйонам малозабезпечених громадян розпочати власну справу, а державі – реалізувати політику інклюзивного зростання [14].

У Південній Кореї у 2007 р. ухвалено Закон Social Enterprise Promotion Act, який створив механізм державного співфінансування сертифікованих соціальних підприємств та мережі регіональних інкубаторів. У Японії активно розвивається система Community Business Partnerships, що об'єднує муніципалітети й малий бізнес у спільних ініціативах щодо догляду за літніми людьми, освіти та екології [15].

Загальною рисою азійських практик є акцент на моделях взаємної вигоди, коли бізнес отримує соціальний ринок збуту, а держава – зниження навантаження на бюджет та підвищення рівня довіри до соціальної політики [14; 15].

Порівняльний аналіз світових моделей ДПП у соціальній економіці дозволяє виокремити універсальні механізми забезпечення ефективності партнерства:

1. Інвестиційні угоди довгострокової дії – змішане фінансування інфраструктурних і соціальних проєктів державою та приватним сектором (типові для ЄС і США).
2. Соціальні облігації (Social Impact Bonds) – інструмент результативного фінансування, за якого держава сплачує лише у разі підтвердженого соціального ефекту [11; 13].
3. Краудфандинг та краудінвестинг – цифрові платформи колективних інвестицій у соціальні ініціативи, що активно використовуються у Великій Британії, Канаді та Південній Кореї [12; 15].
4. Соціальні інкубатори та хаби інновацій – центри підтримки стартапів соціального спрямування, створені на засадах публічно-приватного партнерства (мережа Impact Hub Network у ЄС) [10].

Таким чином, ефективність державно-приватного партнерства у сфері соціального підприємництва визначається збалансованістю трьох компонентів: державної підтримки, підприємницької ініціативи та участі громад. Саме ці елементи формують основу для адаптації успішних світових практик у національну економіку України.

Державно-приватне партнерство (ДПП) в Україні юридично врегульоване Законом України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI [16], який визначає загальні принципи співпраці

державних і приватних партнерів. Однак закон зосереджений переважно на інфраструктурних та інвестиційних проєктах і не охоплює соціальну складову партнерства.

Додаткові правові можливості участі недержавних суб'єктів у соціальній сфері створено Законом України «Про соціальні послуги» від 17.01.2019 р. № 2671-VIII [17]. Він дозволяє закупівлю соціальних послуг у недержавних надавачів за бюджетні кошти, проте не містить окремого правового статусу соціальних підприємств. Відсутність профільного закону про соціальне підприємництво створює правову прогалину, що обмежує можливість участі таких суб'єктів у державних програмах.

У більшості країн ЄС питання правового регулювання соціальних підприємств давно врегульоване. Наприклад, Італія, Іспанія, Польща та Франція закріпили правовий статус соціальних підприємств і надали їм податкові пільги, доступ до державних замовлень та фінансових стимулів [18]. Для України цей досвід важливий з огляду на необхідність створення інституційного середовища для інтеграції соціального бізнесу у механізми ДПП.

Незважаючи на формальну наявність правової основи, реалізація партнерських проєктів у соціальній сфері залишається вкрай обмеженою. Серед основних бар'єрів виділяються:

- низька інвестиційна привабливість соціальних проєктів;
- надмірна складність процедур погодження;
- брак довіри між партнерами;
- слабка інституційна спроможність органів влади на місцях.

Аналітичні звіти OECD підтверджують, що лише незначна частина українських проєктів ДПП має соціальний характер, тоді як більшість реалізується за підтримки міжнародних організацій [19]. Для подолання цієї ситуації необхідно створити спеціалізовані структури підтримки – агенції розвитку партнерства та регіональні хаби соціальних інновацій, що поєднуюватимуть державу, бізнес і громади.

Важливим напрямом адаптації європейського досвіду є впровадження соціальних концесій, коли соціальні підприємства отримують можливість надавати суспільно значущі послуги (інклюзивна зайнятість, соціальне житло, догляд за літніми людьми) із частковим державним співфінансуванням. Європейська комісія наголошує, що подібні інструменти забезпечують більш ефективне використання публічних коштів і підвищують рівень довіри громадян до державної політики [18].

Таким чином, основними передумовами розвитку механізмів ДПП в Україні є: формування правового статусу соціального підприємництва, підвищення інституційної спроможності органів влади, створення прозорої системи моніторингу проєктів та розвиток місцевих платформ публічно-приватної співпраці.

Пропонуючи концептуальну модель державно-приватного партнерства у сфері соціального підприємництва необхідно акцентувати увагу на тому, що модель сучасного державно-приватного партнерства у соці-

альній економіці має відображати баланс чотирьох ключових учасників – держави, бізнесу, громад і соціальних підприємств. Держава виступає стратегічним координатором, бізнес – джерелом капіталу й інновацій, громада – носієм соціальних потреб і контролю, а соціальні підприємства – безпосередніми виконавцями соціально-економічних проєктів [18; 21].

Функціонування системи можна описати аналітично за допомогою рівняння:

$$Y = \alpha D + \beta B + \gamma G + \delta S, \quad (1)$$

де Y – інтегральний соціально-економічний результат партнерства;

D – внесок держави (державне фінансування, інституційна підтримка);

B – внесок бізнесу (капітал, технології, управлінські ресурси);

G – внесок громади (соціальний капітал, участь, контроль);

S – внесок соціальних підприємств (інноваційна діяльність, робочі місця);

$\alpha, \beta, \gamma, \delta$ – коефіцієнти ефективності кожного сектора.

Оптимальний стан системи досягається, коли гранична віддача кожного сектора є рівною, тобто

$$\frac{dY}{dD} = \frac{dY}{dB} = \frac{dY}{dG} = \frac{dY}{dS},$$

що відповідає принципу Pareto-ефективного розподілу ресурсів і забезпечує максимізацію суспільного ефекту при обмежених витратах [19; 20].

Ключовим інструментом практичної реалізації цієї моделі є система моніторингу результативності (KPI), що базується на кількісних і якісних показниках. Серед основних індикаторів пропонуються:

- рівень зайнятості соціально вразливих груп;
- кількість зареєстрованих соціальних підприємств;
- обсяг соціальних інвестицій у структурі ВВП;
- частка партнерських проєктів у місцевих бюджетах;
- індекс довіри громадян до органів публічної влади [19; 22].

Управління ризиками передбачає застосування страхових, фінансових і організаційних механізмів: державні гарантії для стратегічно важливих проєктів, створення резервних фондів, диверсифікацію джерел фінансування, цифровізацію контролю. Відкритість і прозорість процедур ДПП через єдиний державний реєстр партнерських угод є ключовою умовою підвищення довіри між партнерами.

Для вдосконалення державної політики у сфері соціальної економіки пропонується:

1. Прийняття Закону України «Про соціальне підприємництво», який чітко визначить статус соціального бізнесу та умови його участі у партнерських програмах.
2. Створення Національної агенції з розвитку державно-приватного партнерства у соціальній сфері.
3. Упровадження механізмів соціальних облігацій для фінансування проєктів, де винагорода інвестору залежить від досягнення соціального ефекту [20; 22].

4. Розвиток державно-громадських хабів соціальних інновацій і навчальних програм з публічно-приватного менеджменту.

Запропонована концептуальна модель дозволить, на наше переконання, перейти від патерналістської до партнерської моделі соціальної економіки, у якій держава, бізнес і суспільство виступають рівноправними учасниками створення суспільної цінності. Її реалізація забезпечить не лише підвищення ефективності соціальних програм, але й зміцнення інституційної довіри, розвиток людського капіталу та сталий економічний поступ України.

Висновки. В ході дослідження доведено, що державно-приватне партнерство (ДПП) є ключовим інструментом інтеграції соціальної політики держави та економічної активності бізнесу, який забезпечує створення суспільної цінності на основі синергії публічних і приватних ресурсів. Встановлено, що формування дієвої моделі ДПП у сфері соціального підприємництва є необхідною умовою переходу до інклюзивної та інноваційної економіки України. Обґрунтовано, що сучасні світові моделі ДПП – європейська, англо-американська та азіяська – відрізняються за інституційною архітектонікою, але мають спільні риси: орієнтацію на соціальну результативність, багатоканальне фінансування та участь громад у прийнятті рішень. Європейський досвід кластеризації соціальної економіки, британська модель соціальних облігацій і азіяська практика мікрофінансування можуть бути ефективно адаптовані до українських умов за умови правового врегулювання статусу соціальних підприємств.

Визначено, що головними бар'єрами розвитку механізмів ДПП в Україні залишаються нормативна фрагментарність, низька інвестиційна привабливість соціальних проєктів, бюрократизм процедур і нестача інституційної спроможності на місцевому рівні. Запропоновано концептуальну модель публічно-приватної взаємодії у форматі системи «держава – бізнес – громада – соціальне підприємство», яка забезпечує оптимальний розподіл ресурсів за принципом Pareto-ефективності та сприяє максимізації суспільного ефекту. Удосконалено підходи до оцінювання ефективності партнерських проєктів через запровадження системи моніторингу на основі ключових показників (KPI): рівня зайнятості вразливих груп, частки соціальних інвестицій у ВВП, кількості соціальних підприємств і рівня громадської довіри. Розроблено комплекс практичних пропозицій щодо державної політики стимулювання соціально орієнтованих партнерств: прийняття закону «Про соціальне підприємництво», створення Національної агенції розвитку ДПП у соціальній сфері, запровадження соціальних облігацій та державного замовлення на соціальні інновації.

Таким чином, доведено, що імплементація світових практик державно-приватного партнерства у сферу соціального підприємництва може стати стратегічним чинником підвищення ефективності публічного управління, розвитку людського капіталу, формування соціальної довіри та забезпечення сталого економічного зростання України у післявоєнний період.

Список літератури:

1. OECD. Public-Private Partnerships for Infrastructure Investment: A Guide for Policy Makers. Paris: OECD Publishing, 2021. 92 p. URL: <https://www.oecd.org>
2. Stiglitz J. E. The Economics of the Public Sector. 4th ed. New York : W. W. Norton & Company, 2010. 823 p.
3. Williamson O. E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. New York: Free Press, 1985. 450 p.
4. European Commission. Public-Private Partnerships in the EU: Models and Trends. Brussels: EC DG REGIO, 2016. 56 p. URL: <https://ec.europa.eu>
5. World Bank. Public-Private Partnerships Reference Guide. Washington, D.C.: World Bank Group, 2018. 194 p. URL: <https://ppp.worldbank.org>
6. Yunus M. Building Social Business: The New Kind of Capitalism That Serves Humanity's Most Pressing Needs. New York: PublicAffairs, 2010. 226 p.
7. Leadbeater C. The Rise of the Social Entrepreneur. London: Demos, 1997. 82 p. URL: <https://demos.co.uk>
8. European Commission. Social Economy Action Plan. Brussels: European Commission, 2021. 68 p. URL: <https://ec.europa.eu>
9. Defourny J., Nyssens M. Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments. Liège: EMES European Research Network, 2021. 44 p. URL: <https://emes.net>
10. OECD. Social Enterprise Policies for Inclusive Growth. Paris : OECD Publishing, 2022. 108 p. URL: <https://www.oecd.org>
11. Disley E., Rubin J., et al. Lessons learned from the planning and early implementation of the Social Impact Bond at HMP Peterborough. Cambridge: RAND Europe, 2011. 74 p. URL: <https://www.rand.org>
12. OECD. Social Impact Investment 2023: The Impact Imperative for Sustainable Development. Paris: OECD Publishing, 2023. 224 p. URL: <https://www.oecd.org>
13. Grimsey D., Lewis M. Public Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2004. 407 p.
14. Yunus M. Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty. New York : PublicAffairs, 2007. 320 p.
15. OECD. Social Economy and Social Innovation Policies in Asia. Paris: OECD Publishing, 2020. 130 p. URL: <https://www.oecd.org>
16. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
17. Закон України «Про соціальні послуги» від 17.01.2019 № 2671-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19>
18. European Commission. Buying Social – A Guide to Taking Account of Social Considerations in Public Procurement (2nd ed.). Luxembourg: Publications Office of the EU, 2021. 76 p. URL: <https://ec.europa.eu>
19. OECD. Public-Private Partnerships for Infrastructure Investment: A Guide for Policy Makers. Paris: OECD Publishing, 2021. 92 p. URL: <https://www.oecd.org>
20. World Bank. Public-Private Partnerships in Social and Infrastructure Services. Washington, D.C.: World Bank Group, 2020. 119 p. URL: <https://ppp.worldbank.org>
21. Defourny J., Nyssens M. Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments. Liège: EMES European Research Network, 2021. 44 p. URL: <https://emes.net>
22. OECD. Social Impact Investment 2023: The Impact Imperative for Sustainable Development. Paris: OECD Publishing, 2023. 224 p. URL: <https://www.oecd.org>

References:

1. OECD. (2021) Public-Private Partnerships for Infrastructure Investment: A Guide for Policy Makers. Paris: OECD Publishing, 92 p. Available at: <https://www.oecd.org>
2. Stiglitz J. E. (2010) The Economics of the Public Sector. 4th ed. New York : W. W. Norton & Company, 823 p.
3. Williamson O. E. (1985) The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. New York: Free Press, 450 p.
4. European Commission. (2016) Public-Private Partnerships in the EU: Models and Trends. Brussels: EC DG REGIO, 56 p. Available at: <https://ec.europa.eu>
5. World Bank. (2018) Public-Private Partnerships Reference Guide. Washington, D.C.: World Bank Group, 194 p. Available at: <https://ppp.worldbank.org>
6. Yunus M. (2010) Building Social Business: The New Kind of Capitalism That Serves Humanity's Most Pressing Needs. New York : PublicAffairs, 226 p.
7. Leadbeater C. (1997) The Rise of the Social Entrepreneur. London: Demos, 82 p. Available at: <https://demos.co.uk>
8. European Commission. (2021) Social Economy Action Plan. Brussels: European Commission, 68 p. Available at: <https://ec.europa.eu>
9. Defourny J., Nyssens M. (2021) Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments. Liège: EMES European Research Network, 44 p. Available at: <https://emes.net>
10. OECD. (2022) Social Enterprise Policies for Inclusive Growth. Paris: OECD Publishing, 108 p. Available at: <https://www.oecd.org>
11. Disley E., Rubin J., et al. (2011) Lessons learned from the planning and early implementation of the Social Impact Bond at HMP Peterborough. Cambridge : RAND Europe, 74 p. Available at: <https://www.rand.org>

12. OECD. (2023) Social Impact Investment 2023: The Impact Imperative for Sustainable Development. Paris : OECD Publishing, 224 p. Available at: <https://www.oecd.org>
13. Grimsey D., Lewis M. (2004) Public Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance. Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 407 p.
14. Yunus M. (2007) Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty. New York : PublicAffairs, 320 p.
15. OECD. (2020) Social Economy and Social Innovation Policies in Asia. Paris: OECD Publishing, 130 p. Available at: <https://www.oecd.org>
16. Law of Ukraine “On public-private partnership” dated 01.07.2010 No. 2404-VI. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
17. Law of Ukraine “On social services” of 17.01.2019 No. 2671-VIII. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19>
18. European Commission. (2021) Buying Social – A Guide to Taking Account of Social Considerations in Public Procurement (2nd ed.). Luxembourg: Publications Office of the EU, 76 p. Available at: <https://ec.europa.eu>
19. OECD. (2021) Public-Private Partnerships for Infrastructure Investment: A Guide for Policy Makers. Paris: OECD Publishing, 92 p. Available at: <https://www.oecd.org>
20. World Bank. (2020) Public-Private Partnerships in Social and Infrastructure Services. Washington, D.C.: World Bank Group, 119 p. Available at: <https://ppp.worldbank.org>
21. Defourny J., Nyssens M. (2021) Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments. Liège: EMES European Research Network, 44 p. Available at: <https://emes.net>
22. OECD. (2023) Social Impact Investment 2023: The Impact Imperative for Sustainable Development. Paris: OECD Publishing, 224 p. Available at: <https://www.oecd.org>

MECHANISMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE FIELD OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP: WORLD PRACTICES FOR UKRAINE

The article explores the theoretical and methodological foundations as well as practical mechanisms of public-private partnerships (PPPs) in the field of social entrepreneurship. The research emphasizes that modern socio-economic challenges – including the consequences of war, structural transformation of the national economy, and the growing demand for social security – require a new paradigm of interaction between the state, business, and civil society. It has been proven that PPPs serve not only as a financial and investment tool but also as a strategic mechanism for creating public value, combining economic efficiency with social responsibility. The study systematizes global models of PPP implementation within the social economy. The European model is based on clustering, subsidiarity, and solidarity principles, integrating social cooperatives and local innovation hubs. The Anglo-American model relies on market-driven instruments such as social impact bonds, social investment funds, and concession agreements, while the Asian model focuses on microfinance, social franchising, and community-business partnerships. Despite institutional differences, all models share a common feature: orientation toward measurable social outcomes and participatory governance in delivering public goods. The institutional environment of PPPs in Ukraine is analyzed. The current legislation (“On Public-Private Partnership”, “On Social Services”) provides a general framework but lacks clear regulations on social enterprises, which limits their participation in public programs. The absence of a specific law on social entrepreneurship, along with bureaucratic complexity, low trust, and limited local institutional capacity, significantly restrains the development of social PPPs. A conceptual model of PPP in the social economy is proposed, structured as a “State – Business – Community – Social Enterprise” system. The model is formalized through an analytical equation describing the social-economic effect, where each coefficient represents the efficiency of sectoral contribution. The model seeks to achieve a Pareto-efficient allocation of resources, maximizing social outcomes under limited fiscal conditions. The study substantiates practical measures for improving state policy: adoption of the Law “On Social Entrepreneurship”, establishment of a National Agency for Social PPP Development, introduction of social impact bonds, digitalization of project monitoring, and creation of training programs in public-private management. Implementation of these instruments will enhance institutional trust, human capital development, and efficient use of public resources during Ukraine’s post-war reconstruction.

Key words: public-private partnership, social entrepreneurship, social economy, social innovations, social impact bonds, institutional capacity, inclusive growth, social investment, Pareto efficiency, human capital, sustainable development, post-war reconstruction.

Стаття надійшла: 15.10.2025
Стаття прийнята: 03.11.2025
Стаття опублікована: 28.11.2025