

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК КАТАЛІЗАТОР ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ

Руденко Вікторія Олександрівна*, доктор філософії,
викладач кафедри економіки підприємства та організації бізнесу
Ковтун Микита Віталійович**, викладач кафедри державного управління,
публічного адміністрування та економічної політики
**Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця**

*ORCID 0000-0001-7920-4679

**ORCID 0000-0002-3414-9896



© Руденко В.О., 2025

© Ковтун М.В., 2025

Стаття отримана: 27.08.2025

Стаття прийнята: 24.09.2025

Стаття опублікована: 03.10.2025

Вступ. У сучасних умовах глобалізації та цифрової трансформації публічно-приватне партнерство набуває стратегічного значення як інструмент підвищення ефективності економічних процесів та розширення соціального впливу підприємницьких ініціатив. Модель взаємодії державного та приватного секторів не лише забезпечує мобілізацію фінансових, матеріальних і людських ресурсів, а й створює передумови для розвитку інноваційних форм господарювання, зокрема соціального підприємництва. Зростання уваги до соціально орієнтованих бізнес-моделей зумовлене необхідністю комплексного вирішення суспільно значущих проблем – від подолання бідності та соціальної нерівності до впровадження екологічно сталих рішень і модернізації інфраструктури.

Науковий дискурс підтверджує, що публічно-приватне партнерство слугує каталізатором інноваційної активності, стимулюючи підприємницькі екосистеми до впровадження нових технологій, організаційних моделей і форм співпраці. Особливої актуальності набуває інтеграція соціальних інновацій у партнерські проекти, що дозволяє поєднати економічну доцільність із суспільною користю. Разом із тим, у процесі формування ефективних механізмів реалізації публічно-приватне партнерство постають питання узгодженості інституційних рамок, розподілу ризиків і забезпечення прозорості взаємодії між учасниками. У свою чергу, актуальність дослідження зумовлена необхідністю системного аналізу потенціалу публічно-приватного партнерства у стимулюванні підприємницької активності та розвитку соціальних інновацій.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Аналіз останніх публікацій фіксує зміщення фокуса публічно-приватного партнерства від вузько інфраструктурної парадигми до інструмента створення суспільної цінності, суміжного з логікою соціального підприємництва. Зокрема дослідження М. Мащенко, Є. Шапрана та О. Петрухнова [1] показує, що публічно-приватне партнерство виконує функцію каталізатора підприємництва: покращує ділове середовище, прискорює реалізацію соціально-економічних проектів і створює додаткові можливості для інноваційного бізнесу. Дослідження Ю. Комаринської, О. Кришевич, Н. Линник, В. Кареліна та О. Кофанової [2] підтверджує, що публічно-приватне партнерство є ефективним механізмом залучення приватних інвестицій для досягнення цілей соціально-економічного розвитку України за умови збалансованого розподілу інвестицій, ризиків і зобов'язань. О. Малін [3] доводить, що полісекторність і мультифункціональність виступають ключовими драйверами інноваційної орієнтації публічно-приватного партнерства, що безпосередньо пов'язує цю форму співпраці з цілями соціального підприємництва.

Дослідження І. Петрової [4] фіксує ранню стадію інституціоналізації публічно-приватного партнерства у регіональних стратегіях смарт-спеціалізації та обґрунтовує потребу у зміцненні проєктних офісів і стандартизації оцінювання суспільної віддачі. Наступне дослідження І. Петрової [5] обґрунтовує, що інституційна підтримка публічно-приватного партнерства є необхідною умовою повоєнного відновлення за принципами «build back better» і досягнення Цілей сталого розвитку за умови прозорості, підзвітності та незалежного моніторингу результатів. У своє чергу, Л. Гриценко та О. Тверезовська [6] підтверджують, що в умовах дефіциту інвестицій і зношеності основних фондів публічно-приватне партнерство є доцільним інструментом модернізації інфраструктури; водночас Г. Філюк і Н. Шмалій [7] дослідили потенціал застосування публічно-приватного партнерства у дорожній галузі та підкреслює вимоги до конкуренції, якості підготовки техніко-економічного обґрунтування й балансування ризиків. Дослідження Т. Коломієць, К. Алімова, М. Матійка, В. Попелюка та І.-М. Гук [8] доводить, що нечіткість договірних конструкцій і відкриті переліки типів договорів у сфері публічно-приватного партнерства підвищують транзакційні витрати та породжують конфлікти тлумачень, що негативно позначається на результативності проєктів.

Тож, огляд останніх джерел досліджень і публікацій показує, що публічно-приватне партнерство в Україні водночас виконує підприємницьку, інвестиційну та інноваційну функції [1–3], проте потребує послідовної інституційної підтримки й стандартизації оцінювання результатів [4; 5], а також залежить від якості підготовки проєктів і договірної визначеності в інфраструктурних секторах [6–8].

Метою дослідження є вивчення та системний аналіз потенціалу публічно-приватного партнерства у стимулюванні підприємницької активності та розвитку соціальних інновацій на основі бібліометричного картографування з виокремленням тематичних кластерів і міжкластерних траєкторій.

Основний матеріал і результати. Останні роки світовий науковий дискурс щодо публічно-приватного партнерства та підприємництва демонструє стале посилення міждисциплінарної інтеграції. На перетині економіки, соціальних інновацій, сталого розвитку та публічної політики формується цілісне бачення того, як поєднання ресурсів і компетентностей державного та приватного секторів здатне генерувати як економічне зростання, так і суспільно значущі результати. Такий підхід зміщує фокус від суто інфраструктурної логіки до моделі створення суспільної цінності, де стратегічні цілі розвитку транслиуються у конкретні проєкти з вимірюваними ефектами для громад.

Особливе місце в цій конфігурації посідає взаємозв'язок із соціальним підприємництвом. Публічно-приватне партнерство створює попит на інноваційні рішення у сферах з високою суспільною значущістю (мобільність, охорона здоров'я, освіта, екологічні послуги), тоді як соціальні підприємства пропонують моделі, що інтегрують економічну доцільність із соціальним ефектом, працюючи ближче до потреб уразливих груп і локальних спільнот. На стику цих підходів формуються механізми ко-створення суспільної цінності: сервісні угоди з показниками доступності та якості, договори з інноваційними компонентами, проєкти з вимогами до інклюзивності та екологічної стійкості.

Для ідентифікації ключових наукових категорій та дослідницьких трендів у тематиці публічно-приватного партнерства та підприємництва проведено бібліометричний аналіз із використанням інструменту VOSviewer. На рис. 1 представлено Overlay-візуалізацію наукового дискурсу з публічно-приватного партнерства та підприємництва, що відображає не лише зв'язки між термінами, а й їхню часову актуалізацію в дослідженнях.

На карті (рис. 1) виокремлюється ядро з двох домінантних вузлів – «публічно-приватне партнерство» та «підприємництво». Їх поєднує щільний міст через «інновації», що відображає ключовий механізм трансляції інституційної взаємодії держави й бізнесу у підприємницькі результати. До ядра примикають «інвестиції», «економічний розвиток» і «державний сектор/уряд», які структурують інвестиційний канал впливу партнерств на макроекономічну динаміку.

Ліворуч розташовано «соціально-інноваційний» сегмент: «соціальне підприємництво», «соціальне підприємство», «соціальні інновації», «сталі розвиток», а також «корпоративна соціальна відповідальність». Переважно теплі відтінки цих вузлів свідчать про посилення уваги до суспільної цінності, інклюзії та сталості в новітніх дослідженнях, тобто про зближення публічно-приватного партнерства з логікою соціального підприємництва. Праворуч згруповано медико-політичний контур – «громадське здоров'я», «надання медичної допомоги», «партнери публічного й приватного секторів» – із «холоднішими» тонами, що вказує на більш ранню консолідацію цього напрямку.

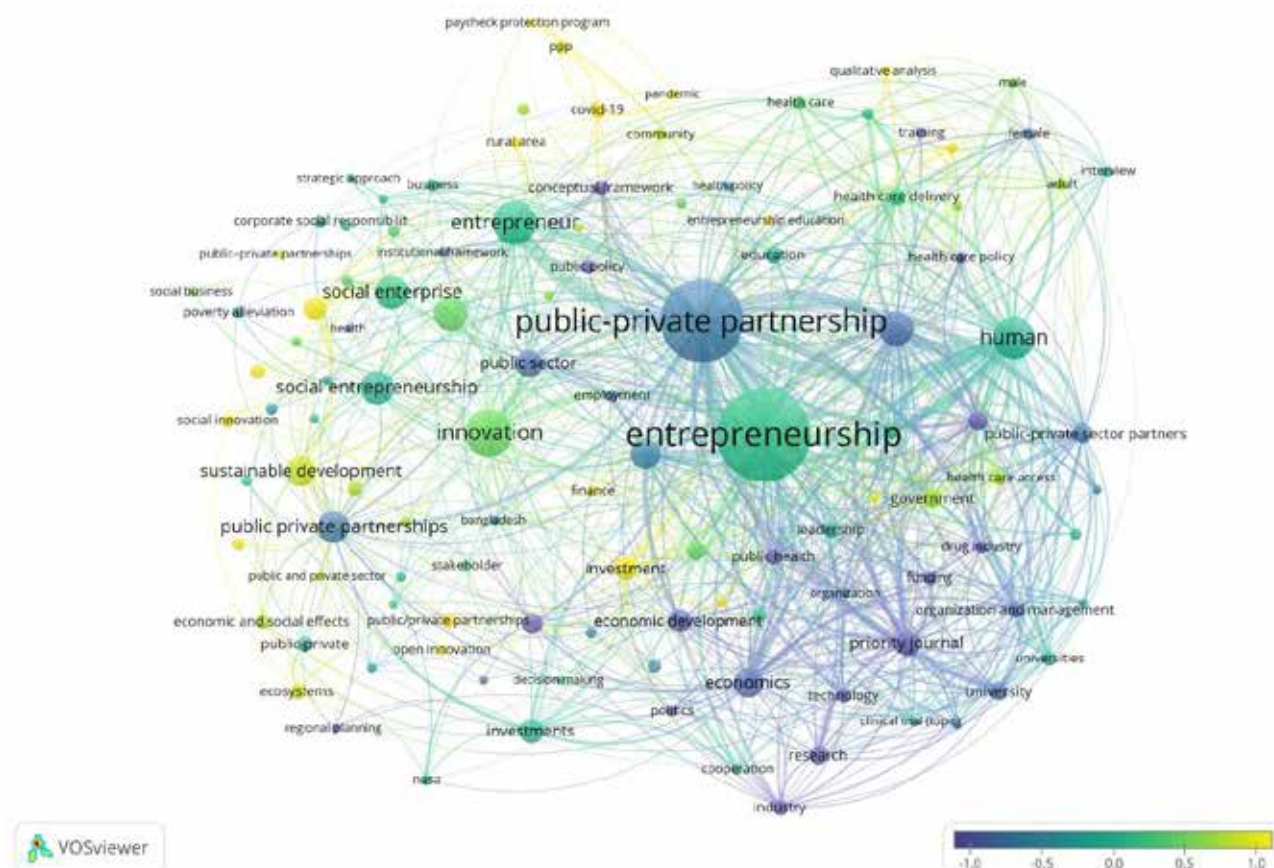


Рис. 1. Overlay-візуалізація наукового дискурсу з “public-private partnership” та “entrepreneurship”.

Джерело: побудовано авторами на основі даних Scopus з використанням VOSviewer

Виявлена топологія мережі пояснюється, з одного боку, дисциплінарною сегментацією (економіка, державна політика, менеджмент, охорона здоров'я, соціальні студії), а з іншого – різними режимами індексації публікацій, які по-різному фіксують ключові слова, предметні рубрикатори та часові «піки» уваги. Це зумовлює стабільне тяжіння споріднених термінів у кластери й формує три міжкластерні траєкторії, що відображають усталені канали передавання впливу від інституційних рішень до вимірюваних результатів.

Перша траєкторія – «публічно-приватне партнерство → інновації → підприємництво» – описує механізм, коли партнерські угоди створюють попит на нові технологічні та організаційні рішення, а інновації стають безпосереднім медіатором підприємницьких ефектів. До ключових ланок тут належать спільні дослідницько-інноваційні проекти, закупівлі інноваційних рішень, доступ до інфраструктури й даних, інкубаційні та акселераційні програми за участю університетів і місцевих громад. Результати проявляються через появу нових фірм і продуктів, зростання продуктивності, поширення соціального підприємництва. Сила цього каналу залежить від якості контрактного дизайну, наявності стимулів до інновацій у специфікаціях, відкритої конкуренції (зокрема допуску малого і середнього бізнесу та соціальних підприємств), а також від прозорих правил інтелектуальної власності. Для оцінювання доцільно використовувати показники інтенсивності інновацій (патентна та публікаційна активність, швидкість дифузії рішень), динаміку створення підприємств і їх виживаність, а також індикатори соціальної віддачі.

Друга траєкторія – «публічно-приватне партнерство → інвестиції → економічний розвиток» – відображає інвестиційний канал, через який інституційні домовленості мобілізують приватний капітал, поєднаний з публічними ресурсами у довгострокових моделях життєвого циклу активів. Вона працює через стандартизовані процедури підготовки рішень, збалансований розподіл ризиків, інструменти змішаного фінансування та прогнозовану регуляторну рамку. Очікувані результати включають приріст основного капіталу, зайнятості, регіональної доступності послуг і мультиплікативні ефекти для

суміжних ринків. Водночас цей канал чутливий до фінансових ризиків (умовних зобов'язань, перегляду контрактів), вартості капіталу та якості конкурсних процедур. Моніторинг має поєднувати фінансові індикатори (коефіцієнт залучення приватних коштів, динаміка вартості фінансування, своєчасність введення об'єктів) з показниками доступу та продуктивності використання активів.

Третя траєкторія – «публічно-приватне партнерство → політика у сфері здоров'я → надання послуг» – фіксує секторний канал, де результативність визначається зрілістю режимів підзвітності, чіткістю регуляторних вимог і відповідністю контрактів суспільним цілям. Партнерства у сфері охорони здоров'я зазвичай поєднують довгострокові сервісні угоди, управління медичною інфраструктурою, технологічні платформи та інтегровані моделі догляду. Ефекти проявляються у показниках доступності, якості й безперервності послуг. Ризики пов'язані з можливою асиметрією інформації, залежністю від постачальників, нерівністю доступу з бажаними результатами політики. Критичною є наявність результатно-орієнтованих показників якості, незалежного моніторингу та механізмів коригування умов на основі доказів.

У сукупності ці три траєкторії демонструють, що інституційні рішення в публічно-приватному партнерстві не мають прямого й одномоментного ефекту: вони реалізуються через проміжні підсистеми – інноваційну, інвестиційну та секторну, – кожна з яких має власні правила, ризики та метрики. Саме від узгодженості цих підсистем, якості даних для прийняття рішень і стабільності регуляторного середовища залежить, чи трансформується публічно-приватного партнерство в підприємницькі результати, економічне зростання та підвищення якості суспільних послуг.

Узагальнена мережа (рис. 1) відображає не лише конфігурацію зв'язків між провідними поняттями, а й відмінності у їхній часовій динаміці: попередні дослідження тяжіють до інституційних і секторних застосувань, тоді як новіші – до соціальних інновацій і підприємницьких інтерпретацій публічно-приватного партнерства. Щоб інтерпретувати зміст цих зв'язків і внутрішню організацію поля, виконано кластеризацію термінів; мережева візуалізація ко-вживаності (рис. 2) виокремлює п'ять стійких кластерів, кожен з яких репрезентує логічно споріднені сегменти дискурсу та їхні взаємозв'язки.

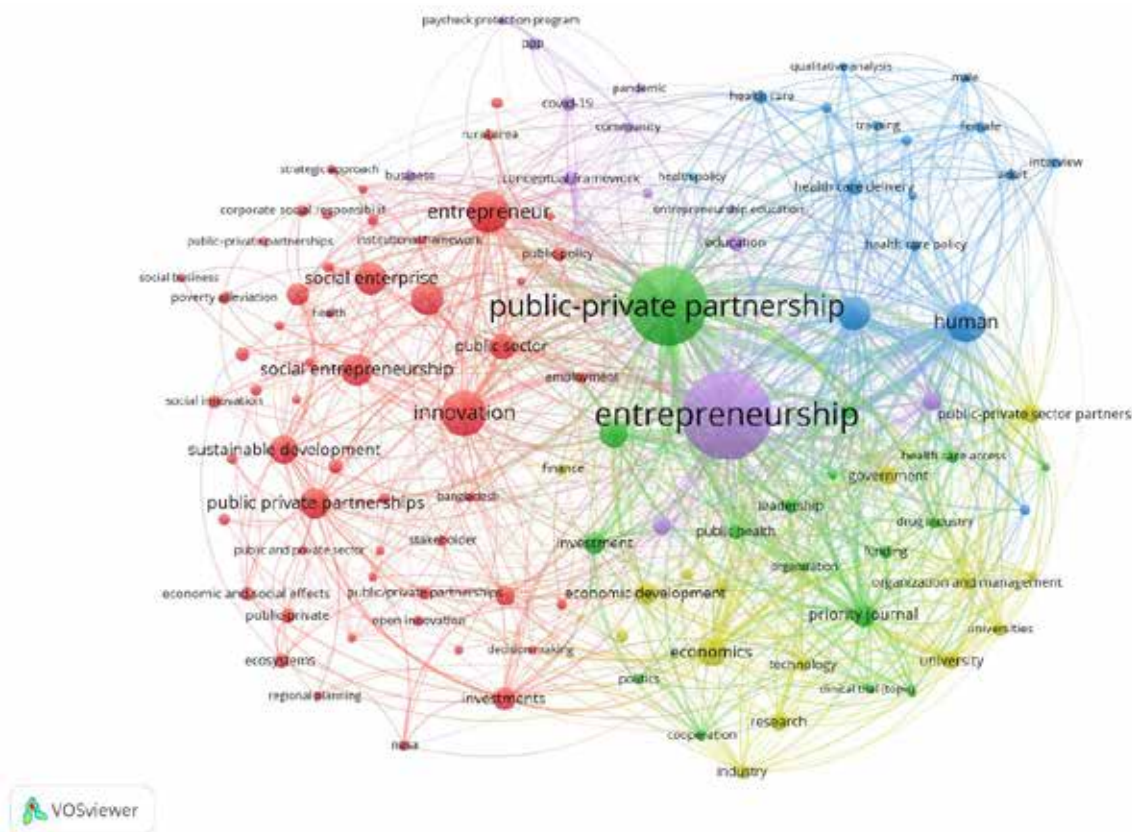


Рис. 2. Мережева візуалізація ко-вживаності термінів у дослідженнях публічно-приватного партнерства та підприємництва

Джерело: побудовано авторами на основі даних Scopus з використанням VOSviewer

Як видно з рис. 2, мережа має чітко виражену кластерну структуру, де центральний «хребет» формують взаємопов'язані підсегменти, що поєднують публічно-приватне партнерство з підприємництвом через інноваційну підсистему, а також відгалуження, пов'язані з макроекономічним, інституційно-фінансовим, секторним та освітньо-знаннявим вимірами. Для подальшого аналізу ці кластери узагальнено в табл. 1: подано їх короткі характеристики, домінуючу логіку зв'язків у полі дослідження. Така систематизація дає змогу інтерпретувати мережеву топологію в термінах функцій і механізмів впливу.

Таблиця 1

**Кластеризація термінів за результатами мережевого аналізу ко-вживаності
у тематиці публічно-приватного партнерства та підприємництва**

Кластер	Короткий опис змісту кластера
Кластер 1 (червоний)	Найбільший кластер, який охоплює економічні, соціальні та інституційні аспекти публічно-приватного партнерства і підприємництва, включаючи інновації, сталий розвиток, регіональний розвиток, аграрний сектор, міське планування та соціальні інновації.
Кластер 2 (зелений)	Фокусується на охороні здоров'я та медичних інноваціях у рамках публічно-приватного партнерства, а також на фінансуванні, управлінні і застосуванні нових технологій (зокрема AI) у сфері медицини.
Кластер 3 (синій)	Представляє соціально-демографічний та політичний вимір публічно-приватного партнерства в охороні здоров'я, орієнтований на людський фактор, якісні дослідження, інтерв'ю та розвиток потенціалу.
Кластер 4 (жовтий)	Охоплює макроекономічні та інституційні аспекти публічно-приватного партнерства і підприємництва: розвиток економіки, фінансові системи, участь університетів, державне управління та технологічні тренди.
Кластер 5 (фіолетовий)	Зосереджений на підприємництві, бізнес-освіті та партнерствах у контексті глобальних викликів, зокрема пандемії COVID-19, а також на концептуальних рамках і підтримці бізнесу.

Джерело: побудовано авторами на основі даних Scopus з використанням VOSviewer

Перший кластер має соціально-інноваційну спрямованість. Його посилення у «новішій» частині поля пояснюється зближенням публічно-приватного партнерства з цілями створення суспільної цінності та соціального підприємництва, а також перенесенням акценту на інноваційні механізми координації ресурсів і досягнення цілей сталого розвитку [3, 10]. Така динаміка узгоджується з висновками про каталізуючу роль партнерств для підприємництва та інновацій у вітчизняних дослідженнях, а також із міжнародними роботами про створення соціальних ефектів у сферах освіти й місцевого розвитку [1, 9].

Другий кластер концентрує інституційно-фінансові та управлінські аспекти. Він відображає причинно-наслідковий ланцюг від якості контрактного дизайну, процедур і лідерських компетенцій до результативності проєктів та їхньої «вартості за гроші»; критичними залишаються розподіл ризиків, прозорість і стандарти підготовки рішень [11].

Третій кластер репрезентує медико-політичний контекст і належить до «раніше сформованих» напрямів. Його структурна стійкість пов'язана з ранньою інституціоналізацією публічно-приватного партнерства в охороні здоров'я та публічній політиці, де особливо значущими є легітимність, підзвітність і спеціальні механізми врядування для багаторівневих або «квазі-публічних» конфігурацій [13]. Додатковим чинником є залежність галузевих фінансових моделей від зрілості ринкової інфраструктури та якості інституцій, що зумовлює різну результативність у країнах із відмінним рівнем розвитку.

Четвертий кластер відбиває макроекономічний і «економіку знань» контекст. Він узгоджується з траєкторією «інвестиції – економічний розвиток»: інституційні форми партнерства виступають каналом мобілізації приватного капіталу, інтеграції знань та технологій і, відповідно, впливу на регіональні та національні результати [2, 5]. Українські дослідження підтверджують цю логіку на прикладах інфраструктурних і секторних проєктів, де якість конкуренції, підготовки техніко-економічних рішень і збалансування ризиків прямо корелюють із досягнутими ефектами [1, 6].

П'ятий кластер фіксує підприємницько-освітній сегмент із чутливістю до зовнішніх шоків. Його відносна «новизна» у часовому шарі відображає розширення порядку денного під впливом кризових подій і переформатування інструментів підтримки бізнесу та громад. Освітні й інституційні конфігурації партнерств у цьому сегменті слугують механізмами адаптації, підготовки кадрів і трансферу управлінських практик у середовищі підвищеної невизначеності [9, 10].

Взаємозв'язки між кластерами формують три надійні міжкластерні траєкторії. По-перше, «публічно-приватне партнерство – інновації – підприємництво»: інноваційні компоненти виступають медіатором, через який інституційні форми взаємодії транслюються у підприємницькі та соціальні результати [1; 3; 13]. По-друге, «публічно-приватне партнерство – інвестиції – економічний розвиток»: фінансові механізми та стандартизовані процедури забезпечують залучення приватного капіталу та мультиплікацію ефектів розвитку [2; 12]. По-третє, «публічно-приватне партнерство – політика/охорона здоров'я – надання послуг»: зрілість секторного врядування та легітимаційні вимоги визначають сталість результатів у суспільно чутливих сферах [13].

З позицій системного аналізу потенціал публічно-приватного партнерства у стимулюванні підприємницької активності та розвитку соціальних інновацій визначається узгодженою взаємодією кількох підсистем: інституційно-правової, фінансово-організаційної, інноваційно-підприємницької, освітньо-знаннєвої та секторної. На «вході» системи перебувають правила і процедури, стандарти підготовки рішень, типові договірні конструкції та механізми розподілу ризиків; у «процесі» – відбір і структуризація проєктів, управління виконанням і моніторинг; на «виході» – матеріалізовані послуги й активи, поява або масштабування бізнес-моделей та вимірювані соціальні ефекти. Зворотні зв'язки формуються через навчання на практиці, коригування регуляторних норм і розширення критеріїв успіху за межі трикутника «час – вартість – якість». Виявлені на візуалізаціях траєкторії підтверджують сталі канали передавання впливу: інституційна взаємодія транслюється в інноваційні рішення, інновації – у підприємницькі результати, а фінансово-процедурні рамки – у макроекономічні ефекти розвитку.

Якість інституційно-правової та фінансової архітектури виконує роль пускового механізму системи. Прозорі процедури, стандартизовані підходи до підготовки, збалансований розподіл ризиків і незалежний моніторинг знижують транзакційні витрати, підвищують конкуренцію та поліпшують інвестиційну привабливість. Натомість невизначеність договірних конструкцій і слабкі процедури призводять до конфліктів тлумачень і погіршення результатів. В українських інфраструктурних секторах дотримання стандартів підготовки техніко-економічних обґрунтувань і адекватне балансування ризиків демонструють прямий зв'язок із результативністю та показниками економічної ефективності, тоді як низька конкуренція або нечіткість процедур цей зв'язок послаблюють.

Інноваційно-підприємницький контур є головним передавачем імпульсу від інституцій публічно-приватного партнерства до змін на ринках. Партнерські механізми формують попит на нові рішення, а інновації медіують зв'язок між публічно-приватним партнерством і результатами – появою нових фірм, продуктів і підвищенням продуктивності; у соціально орієнтованих напрямках вони забезпечують ко-створення суспільної цінності та інтеграцію цілей сталого розвитку. Освітня підсистема підсилює ці ефекти завдяки підготовці кадрів, трансферу технологій і виробленню спільних стандартів якості, що знижує невизначеність для приватних учасників і підвищує сприйнятливість публічних інституцій до інновацій. Саме цим пояснюється зафіксоване в новіших дослідженнях посилення уваги до соціальних інновацій і підприємництва як логічного продовження «класичних» інфраструктурних застосувань публічно-приватного партнерства.

Секторна специфіка модерує силу та стабільність ефектів. У сферах із усталеними режимами підзвітності та легітимації результати є більш передбачуваними й стійкими, що підтверджують тривалі практики публічно-приватного партнерства в охороні здоров'я та на транспорті. У напрямках із підвищеною невизначеністю необхідні гнучкіші контрактні рішення й розширені індикатори успіху, які враховують соціальну віддачу та інклюзивність поряд із фінансовими показниками. Для повоєнного відновлення України це означає потребу в інституційній підтримці, здатній одночасно забезпечити прозорість, підзвітність і незалежний моніторинг, а також інтегрувати малий і середній бізнес та соціальні підприємства через адаптовані конкурентні процедури.

Комплексне узгодження зазначених підсистем дає змогу перейти від інфраструктурної до ціннісної парадигми публічно-приватного партнерства. Формалізація стандартів підготовки та оцінювання, типізація договорів із чітким профілем ризиків, використання інструментів змішаного фінансування і публікація даних про результати створюють умови для масштабування підприємницьких і соціальних ефектів, засвідчених у сучасному науковому дискурсі. У такій конфігурації інституційний імпульс публічно-приватного партнерства з більшою ймовірністю транслюється в інновації, нові бізнес-можливості та сталі суспільні результати, що узгоджується з міжкластерними траєкторіями, ідентифікованими мережевим аналізом.

Висновки. Публічно-приватне партнерство еволюціонує від переважно інфраструктурного інструмента до рамки координації ресурсів для створення суспільної цінності. Бібліометричний аналіз виявив двоядерну структуру наукового поля, де взаємодія між публічно-приватним партнерством і підприємництвом опосередковується інноваціями, а також п'ять стійких тематичних кластерів із виразним часовим зсувом у бік соціальних інновацій, сталого розвитку та соціального підприємництва. Встановлено, що результативність партнерських ініціатив визначається якістю інституційно-правової та фінансово-організаційної архітектури: прозорі процедури, стандартизована підготовка рішень, чіткий розподіл ризиків, конкурентні механізми відбору та незалежний моніторинг посилюють як підприємницькі, так і соціальні ефекти. Важливою умовою масштабування інновацій виступає освітньо-знання підсистема, що забезпечує трансфер знань і підвищує сприйнятливості інститутів до нововведень.

Для України отримані результати означають пріоритет інституційної підтримки із запровадженням єдиних стандартів підготовки та оцінювання проєктів, типових договорів із чітким профілем ризиків, розширенням доступу малого і середнього бізнесу та соціальних підприємств до конкурсних процедур, застосуванням інструментів змішаного фінансування й обов'язковим урахуванням соціальних індикаторів у системах моніторингу. Такі кроки підвищують імовірність того, що імпульс публічно-приватного партнерства транслюватиметься в інновації, нові бізнес-можливості та сталі суспільні результати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Машченко М. А., Шапран Є. М., Петрухнов О. В. Державно-приватне партнерство як каталізатор розвитку підприємництва: взаємовигідна співпраця для економічного зростання. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2023. Том 8. № 2. С. 45–51. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2023-2-6>
2. Public-private partnership as an effective mechanism for attracting private investment in achieving the aims the socio-economic development of Ukraine / Y. Komarynska et al. *Problems and Perspectives in Management*. 2020. Vol. 17, no. 4. P. 469–479. DOI: [https://doi.org/10.21511/ppm.17\(4\).2019.38](https://doi.org/10.21511/ppm.17(4).2019.38)
3. Малін О. Л. Драйвери полісекторальності та багатофункціональності інноваційно-орієнтованого розвитку державно-приватного. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2020. Том 5. № 2. С. 410–417. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2020-2-49>
4. Петрова І. П. Сучасні тенденції та перспективи розвитку публічно-приватного партнерства в реалізації смарт-спеціалізації в Україні. *Вісник економічної науки України*. 2021. № 2 (41). С. 84–91. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.2\(41\).84-91](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.2(41).84-91)
5. Петрова І. П. До питання про інституціональне забезпечення публічно-приватного партнерства в Україні. *Економічний вісник Донбасу*. 2023. № 3 (73). С. 143–152. DOI: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2023-3\(73\)-143-152](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2023-3(73)-143-152)
6. Hrytsenko L. L., Tverezovska O. I. Public-Private Partnership in the Investment Sphere. *Mechanism of an Economic Regulation*. 2020. No. 3. P. 152–167. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.12>
7. Філюк Г.М., Шмалій Н.А. Державно-приватне партнерство як ключова перспектива розвитку дорожнього господарства України. *Актуальні проблеми економіки*. 2021. № 2 (236). С. 67–78. DOI: <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2021-1-236-67-78>
8. Public-private partnership: problems of contractual settlement / T. Kolomoiets et al. *Revista amazonia investiga*. 2022. Vol. 11, no. 51. P. 203–209. DOI: <https://doi.org/10.34069/ai/2022.51.03.19>
9. Peters M. A., Besley T. Collaborative Partnerships in Education: Social Innovation and the Co-Creation of Public Knowledge Goods. *Beijing International Review of Education*. 2022. Vol. 4, no. 2. P. 191–209. DOI: <https://doi.org/10.1163/25902539-04020002>
10. Zai P. V., Lazar A.-M.-V. Innovating Through Public–Private Partnership. *Archives of Business Research*. 2024. Vol. 12, no. 10. P. 70–84. DOI: <https://doi.org/10.14738/abr.1210.17727>
11. Understanding leadership roles and competencies for public-private partnership / R. Mohd Som et al. *Journal of Asia Business Studies*. 2020. Vol. 14, no. 4. P. 541–560. DOI: <https://doi.org/10.1108/jabs-01-2019-0027>
12. Ahamd U., Bt Ibrahim Y., Bt Abu Bakar A. Malaysian Public Private Partnership Projects: Project Success Definition. *International Journal of Engineering & Technology*. 2018. Vol. 7, no. 3.30. P. 33. DOI: <https://doi.org/10.14419/ijet.v7i3.30.18151>
13. Pillay H., Watters J. J., Hoff L. Critical Attributes of Public-Private Partnerships. *International Journal of Adult Vocational Education and Technology*. 2013. Vol. 4, no. 1. P. 31–45. DOI: <https://doi.org/10.4018/javet.2013010103>

REFERENCES:

1. Mashchenko, M. A., Shapran, E. M., & Petrukhnov, O. V. (2023). Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak katalizator rozvytku pidpryemnytstva: Vzaiemovygidna spivpratsia dlia ekonomichnoho zrostannia [Public–private partnership as a catalyst for entrepreneurship development: Mutually beneficial cooperation for economic growth]. *Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky ta tekhniki – Ukrainian Journal of Applied Economics and Technology*, 8 (2), 45–51. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2023-2-6>

2. Komarynska, Y., Kryshevych, O., Linnyk, N., Karelin, V., & Kofanova, O. (2020). Public-private partnership as an effective mechanism for attracting private investment in achieving the aims the socio-economic development of Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, 17 (4), 469–479. DOI: [https://doi.org/10.21511/ppm.17\(4\).2019.38](https://doi.org/10.21511/ppm.17(4).2019.38)
3. Malin, O. L. (2020). Drivers of polysectorality and multifunctionality of innovation-oriented development of public-private. *Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky ta tekhniki – Ukrainian Journal of Applied Economics and Technology*, 5 (2), 410–417. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2020-2-49>
4. Petrova, I. P. (2021). Suchasni tendentsii ta perspektyvy rozvytku publichno-pryvatnoho partnerstva v realizatsii smart-spetsializatsii v Ukraini [Current trends and prospects for the development of public-private partnership in the implementation of smart specialization in Ukraine]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy – Herald of the Economic Sciences of Ukraine*, (2[41]), 84–91. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.2\(41\).84-91](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.2(41).84-91)
5. Petrova, I. P. (2023). Do pytannia pro instytutsionalne zabezpechennia publichno-pryvatnoho partnerstva v Ukraini [Regarding the issue of institutional support of public-private partnership in Ukraine]. *Ekonomichniy visnyk Donbasu – Economic Herald of the Donbas*, 3 (73), 143–152. DOI: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2023-3\(73\)-143-152](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2023-3(73)-143-152)
6. Hrytsenko, L. L., & Tverezovska, O. I. (2020). Public-private partnership in the investment sphere. *Mechanism of an Economic Regulation*, (3), 152–167. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.12>
7. Filyuk, H. M., & Shmaliy, N. A. (2021). Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak kluchova perspektyva rozvytku dorozhnogo hospodarstva Ukrainy [Public-private partnership as a key perspective for the development of the road industry of Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual Problems of Economics*, 2 (236), 67–78. DOI: <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2021-1-236-67-78>
8. Kolomoiets, T., Alimov, K., Matiiko, M., Popeliuk, V., & Huk, I.-M. (2022). Public-private partnership: Problems of contractual settlement. *Revista Amazonia Investiga*, 11 (51), 203–209. DOI: <https://doi.org/10.34069/ai/2022.51.03.19>
9. Peters, M. A., & Besley, T. (2022). Collaborative partnerships in education: Social innovation and the co-creation of public knowledge goods. *Beijing International Review of Education*, 4 (2), 191–209. DOI: <https://doi.org/10.1163/25902539-04020002>
10. Zai, P. V., & Lazar, A.-M.-V. (2024). Innovating through public-private partnership. *Archives of Business Research*, 12(10), 70–84. DOI: <https://doi.org/10.14738/abr.1210.17727>
11. Mohd Som, R., Omar, Z., Ismail, I. A., & Alias, S. N. (2020). Understanding leadership roles and competencies for public-private partnership. *Journal of Asia Business Studies*, 14 (4), 541–560. DOI: <https://doi.org/10.1108/JABS-01-2019-0027>
12. Ahamd, U., Bt Ibrahim, Y., & Bt Abu Bakar, A. (2018). Malaysian public private partnership projects: Project success definition. *International Journal of Engineering & Technology*, 7 (3.30), 33. DOI: <https://doi.org/10.14419/ijet.v7i3.30.18151>
13. Pillay, H., Watters, J. J., & Hoff, L. (2013). Critical attributes of public-private partnerships. *International Journal of Adult Vocational Education and Technology*, 4 (1), 31–45. DOI: <https://doi.org/10.4018/javet.2013010103>

УДК 338.2:334.012.64:005.591.6(477)

JEL L26; L31; L32; O31

Руденко Вікторія Олександрівна, доктор філософії, викладач кафедри економіки підприємства та організації бізнесу, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця. **Ковтун Микита Віталійович**, викладач кафедри державного управління, публічного адміністрування та економічної політики, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця. **Публічно-приватне партнерство як каталізатор підприємництва та соціальних інновацій.**

Стаття присвячена аналітичному осмисленню потенціалу публічно-приватного партнерства як інструмента активізації підприємницьких процесів і розгортання соціальних інновацій. Дослідження побудовано на бібліометричному картографуванні наукового поля у поєднанні з системним підходом до інституційних, фінансово-організаційних і знанневих механізмів реалізації партнерств. Виявлено двокомпонентне ядро взаємодії державного та приватного секторів, у межах якого інновації виконують медіаторну роль, поєднуючи підприємницькі ініціативи з публічними пріоритетами. Ідентифіковано стійкі тематичні кластери та міжкластерні траєкторії, що відображають зрушення від інфраструктурної логіки до орієнтації на суспільну цінність і сталий розвиток. Узагальнено умови результативності: стандартизована підготовка та відбір проєктів, прозорі процедури і чіткий розподіл ризиків, інструменти змішаного фінансування, участь малих і середніх, а також соціальних підприємств, незалежний моніторинг із включенням соціальних індикаторів. Практична значущість полягає у формуванні доказових орієнтирів для політики та управлінських рішень у секторах із високою суспільною чутливістю.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, підприємництво, соціальні інновації, соціальне підприємництво, інституційні умови, інноваційна політика.

UDC 338.2:334.012.64:005.591.6(477)

JEL L26; L31; L32; O31

Viktoriia Rudenko, Doctor of Philosophy, Lecturer at the Department of Enterprise Economics and Business Organization, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics. **Mykyta Kovtun**, Lecturer at the Department of State Governance, Public Administration and Economic Policy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics. **Public-Private Partnership as a Catalyst for Entrepreneurship and Social Innovation.**

The article examines public-private partnership as a mechanism for intensifying entrepreneurial activity and advancing social innovation under conditions of globalization and digital transformation. The research problem is the lack of an integrated view of how institutional interaction between the public and private sectors translates into entrepreneurial outcomes and socially relevant results beyond traditional infrastructure logic. The aim is to assess the potential of public-private partnership to stimulate entrepreneurship and social innovation by means of bibliometric mapping of the scientific field and a systems interpretation of the revealed structures. Methodologically, the study applies bibliometric cartography of Scopus publications using VOSviewer (overlay and network visualizations) in combination with a systems approach that distinguishes institutional-legal, financial-organizational, innovation-entrepreneurial, educational-knowledge and sectoral subsystems. The mapping identifies a two-core configuration connecting public-private partnership with entrepreneurship via innovation, five stable thematic clusters, and three robust cross-cluster trajectories. Temporal layering indicates a shift from predominantly institutional and sectoral applications toward an emphasis on social value, sustainable development and social entrepreneurship. The findings also underline sectoral moderation: domains with established accountability and legitimacy regimes (notably health and transport) yield more predictable results, while high-uncertainty areas require more flexible contractual solutions and broadened success indicators. For Ukraine, the results substantiate the priority of institutional support: unified standards for project preparation and assessment, model contracts with clearly specified risk profiles, widened competitive access, blended-finance instruments, and transparent reporting with social metrics – measures that increase the likelihood that partnership impulses will materialize as innovation, new business opportunities and durable societal effects in recovery and smart-specialization agendas.

Key words: public-private partnership, entrepreneurship, social innovation, social entrepreneurship, institutional conditions, innovation policy.