

УДК 351:352

JEL L33, H89

DOI <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2026-13-18>**Мальський О.М.**партнер, голова практики корпоративного права та М&А,
практики міжнародної торгівлі,

Адвокатське об'єднання «ЕТЕРНА ЛО»

ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-9893-2062>

ФОРМУВАННЯ МЕТОДИКИ СИСТЕМНОЇ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОЄКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ВОЄННОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ТА ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано необхідність формування системної методики оцінки інвестиційної привабливості проєктів публічно-приватного партнерства в умовах воєнної нестабільності та післявоєнного відновлення України. Доведено, що традиційні підходи до інвестиційного аналізу, орієнтовані переважно на фінансові показники окупності, не дають змоги повною мірою оцінити доцільність реалізації ППП-проєктів в умовах високих безпекових, фінансових, правових та інституційних ризиків. Акцентовано, що інвестиційна привабливість таких проєктів має визначатися не лише показниками NPV, IRR чи строком окупності, а й здатністю забезпечити суспільно значущий результат, безперервність надання послуг, прийнятний розподіл ризиків, фінансову збалансованість та стійкість до воєнних шоків. У дослідженні враховано чинне законодавство України у сфері публічно-приватного партнерства, зокрема законодавчу модель підготовки ППП, що передбачає розроблення концептуальної записки та техніко-економічного обґрунтування. Обґрунтовано, що методика оцінки інвестиційної привабливості має бути інтегрована саме у підготовчий цикл ППП і виконувати функцію попереднього «фільтра якості» для недопущення до конкурсної стадії проєктів із неприйнятним рівнем ризиків. Запропоновано багатокритеріальний підхід до оцінювання, який поєднує правову допустимість, стратегічну відповідність, фінансову життєздатність, фінансову прийнятність, воєнну ризикостійкість, інституційну спроможність, добросесність учасників та ESG-критерії. Розроблено послідовність етапів оцінювання, що охоплює первинний скринінг, правову діагностику, аналіз суспільної та економічної доцільності, фінансово-інвестиційне моделювання, оцінку ризиків, державної підтримки, комплаєнсу, ESG-складової та інтегрального індексу. Практичне значення запропонованого підходу полягає у можливості порівнювати ППП-проєкти між собою, визначати їхню пріоритетність, виявляти слабкі місця на ранніх етапах підготовки та формувати обґрунтовані рішення щодо доцільності їх реалізації в умовах воєнної невизначеності.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, інвестиційна привабливість, проєкти ППП, воєнна нестабільність, післявоєнне відновлення, оцінка ризиків, фінансова життєздатність, фінансова прийнятність, державна підтримка, ESG-критерії, інтегральне оцінювання.

Постановка проблеми. В умовах воєнної нестабільності приватно-публічне партнерство набуває для України не лише інвестиційного, а й стратегічного значення, оскільки дає змогу поєднати обмежені можливості публічного сектору з фінансовими, технологічними та управлінськими ресурсами бізнесу. Важливість формування методики системної оцінки інвестиційної привабливості таких проєктів зумовлена тим, що традиційні підходи до інвестиційного аналізу, побудовані переважно на фінансових показниках окупності, не відображають усієї складності рішень у період війни. Для України критично важливими стають не лише NPV, IRR чи строк окупності, а й стійкість об'єкта до фізичного пошкодження, можливість страхування або компенсації воєнних ризиків, відповідність проєкту

пріоритетам відбудови, бюджетна прийнятність зобов'язань держави, прозорість конкурсної процедури, якість розподілу ризиків між сторонами та здатність проєкту забезпечити суспільно значущий результат.

Необхідність системної оцінки особливо посилюється масштабом потреб відновлення. За оновленою спільною оцінкою RDNA5, підготовленою Урядом України, Групою Світового банку, Європейською Комісією та ООН, станом на 31 грудня 2025 року загальна вартість відбудови й відновлення України оцінюється майже у 588 млрд дол. США на наступне десятиліття, а найбільші довгострокові потреби зосереджені у транспортному, енергетичному, житловому секторах, торгівлі й промисловості та сільському господарстві [4]. Такий масштаб потреб об'єктивно



перевищує можливості виключно бюджетного фінансування, тому ППП має розглядатися як інструмент мобілізації приватного капіталу, але лише за умови належного методичного відбору проєктів, які є юридично допустимими, економічно доцільними, фінансово життєздатними та стійкими до ризиків воєнного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематика публічно-приватного партнерства посідає важливе місце у працях українських і зарубіжних науковців, однак в умовах воєнної нестабільності вона набуває нового змісту, оскільки ППП розглядається не лише як механізм залучення приватного капіталу, а як інструмент відновлення критичної інфраструктури, розподілу ризиків, підвищення інституційної спроможності держави та забезпечення довгострокової стійкості публічних інвестицій [8; 11].

У працях українських дослідників останніх років значну увагу приділено ролі ППП у післявоєнному відновленні України. Зокрема, С. Богуславська досліджує можливості та ризики використання інструментів публічно-приватного партнерства для повоєнного відновлення економіки України, наголошуючи, що масштаб руйнувань підприємств та інфраструктури потребуватиме значних інвестицій, людських ресурсів і часу, а тому ППП може стати одним із механізмів мобілізації приватного сектору для відбудови [9].

І. Петрова аналізує досвід реалізації інвестиційних проєктів на засадах партнерства влади, бізнесу та суспільства в Україні. Дослідниця звертає увагу на те, що, попри наявність укладених договорів ППП, проблемним залишається саме рівень їх фактичної реалізації. За наведеними у праці даними, у 2018-2023 роках кількість договорів ППП в Україні зросла зі 189 до 198, проте кількість тих, що реально реалізуються, скоротилася з 58 у 2018 році до 22 у 2023 році, а частина договорів була призупинена у зв'язку з воєнними подіями [10]. Це підтверджує необхідність не лише кількісного нарощування ППП-проєктів, а й запровадження якіснішої методики їх попередньої оцінки, здатної відсіювати слабо підготовлені або надмірно ризикові проєкти ще до конкурсної стадії.

О. Нагорна, Ю. Василюшен, Р. Рябий та М. Мураховський розглядають державно-приватне партнерство як один із дієвих способів залучення інвестицій у відбудову України. Автори акцентують, що якісне відновлення після повномасштабної війни потребуватиме значних фінансових ресурсів, а приватний сектор та міжнародні партнери мають

отримати систему гарантій, безпекових заходів, страхування і механізмів мінімізації ризиків, зокрема воєнних [12]. Такий підхід безпосередньо корелює з потребою включення до методики оцінки ППП окремого блоку воєнної ризикостійкості та механізмів компенсації ризиків.

Окремий напрям українських досліджень стосується галузевої адаптації ППП до умов війни. О. Роїк та співавтори у праці, присвяченій фінансовим механізмам і оцінці інвестиційних ризиків ППП у сфері сталого туризму в умовах воєнного часу, пропонують комплексний підхід до оцінювання потенціалу регіонів України щодо реалізації ППП. У дослідженні підкреслено значну регіональну диференціацію: західні області демонструють вищий потенціал, центральні помірну спроможність, тоді як південні й східні території мають істотні обмеження через інфраструктурні руйнування, фіскальний тиск і безпекові ризики [15]. Це важливо для формування методики оцінки інвестиційної привабливості, оскільки свідчить про необхідність територіального коригування показників і врахування рівня безпекової вразливості регіону.

Т. Лозинська, О. Липинська, К. Гавриш, М. Плотнікова та К. Центило розглядають ППП у контексті сталого розвитку України. Автори наголошують на необхідності нормативно-правового оформлення механізмів розподілу ризиків, особливо в умовах залучення різних груп інвесторів та соціальної чутливості проєктів. У їхньому підході ППП трактується як механізм, здатний забезпечити збільшення обсягів приватних інвестицій, необхідних для післявоєнного відновлення української економіки [14]. Це розширює розуміння інвестиційної привабливості ППП: вона має охоплювати не лише фінансову дохідність, а й сталість, соціальний ефект, правову визначеність і прийнятність моделі розподілу ризиків.

В. Русін та С. Гринчишин у дослідженні стратегічних пріоритетів фінансування інфраструктурних проєктів в Україні в контексті європейської інтеграції обґрунтовують вплив вимог ЄС, принципів сталого розвитку та кліматичної нейтральності на структуру джерел фінансування, інституційні механізми та критерії відбору проєктів. Автори розглядають ППП поряд із міжнародним фінансуванням, місцевими фінансами та інструментами змішаного фінансування як складову модернізації транспортної, енергетичної та цифрової інфраструктури [13]. Це підтверджує доцільність включення до методики оцінки не лише

фінансових, а й стратегічних, кліматичних та екоінтеграційних критеріїв.

Серед зарубіжних науковців фундаментальними для дослідження ППП залишаються праці Д. Грімсі та М. Льюїса, які одними з перших системно обґрунтували підхід до оцінювання ризиків інфраструктурних ППП-проектів. Автори довели, що ризики у ППП мають ідентифікуватися, оцінюватися та розподілятися між сторонами з урахуванням здатності кожної сторони управляти відповідним ризиком [16]. Ця позиція є методологічно важливою для досліджуваної теми, оскільки в умовах війни проблема розподілу ризиків стає центральною для визначення інвестиційної привабливості проекту. Крім того, міжнародні порівняльні дослідження підтверджують, що належна структура розподілу ризиків є одним із ключових чинників успішності ППП у різних країнах [18].

Г. Годж і К. Греве розглядають ППП не лише як контрактний механізм, а і як складне управлінське явище, яке може інтерпретуватися як форма врядування та як політико-інституційна конструкція. Їхній підхід важливий для розуміння того, що успішність ППП залежить не лише від фінансової моделі, а й від якості публічного управління, інституційної довіри, прозорості процедур і балансу інтересів сторін [19]. Для України це особливо актуально, оскільки інвестиційна привабливість ППП формується не тільки на рівні окремого проекту, а й через довіру до державних інститутів і передбачуваність регуляторного середовища.

Р. Осей-К'ей та А. Чан у системному огляді досліджень критичних факторів успіху ППП-проектів за 1990–2013 роки виокремили серед найважливіших чинників належний розподіл ризиків, сильний приватний консорціум, політичну підтримку, підтримку громадськості та прозорі закупівельні процедури [17]. Ці висновки є релевантними для побудови методики системної оцінки, оскільки підтверджують необхідність включення до неї не лише фінансових індикаторів, а й критеріїв інституційної спроможності, доброчесності, конкуренції та суспільної прийнятності.

Е. Енгель, Р. Фішер та А. Галетович у праці “The Economics of Public-Private Partnerships” акцентують увагу на тому, що ППП не слід розглядати як спосіб «безкоштовного» фінансування інфраструктури поза бюджетними обмеженнями. Автори підкреслюють, що фінансовий вплив ППП може бути близьким до традиційного бюджетного фінансування, а тому ключовими є не формальне перенесення витрат із балансу держави, а ефективність

контракту, якість управління ризиками та прозорість довгострокових зобов'язань [20].

Методичні підходи міжнародних організацій також мають суттєве значення для формування досліджуваної методики. У “Public-Private Partnerships Reference Guide” Світового банку ППП розглядається через призму придатності проекту до партнерської моделі, розподілу ризиків, бюджетної доступності, фінансової життєздатності та довгострокової ефективності [5]. Європейський центр експертизи з ППП при ЄІБ наголошує, що у процесі підготовки ППП мають оновлюватися оцінки *affordability*, *value for money*, *bankability* та управління ризиками, зокрема з урахуванням інформації, отриманої під час конкурентного діалогу з потенційними учасниками [21].

Водночас недостатньо розробленим залишається питання формування цілісної методики системної оцінки інвестиційної привабливості ППП-проектів саме в умовах воєнної нестабільності. Наявні дослідження переважно зосереджуються або на загальних перевагах ППП, або на окремих аспектах фінансування, ризиків, правового забезпечення чи сталого розвитку. Тому потребує подальшого наукового обґрунтування інтегрований підхід, який поєднує правову допустимість, стратегічну відповідність, фінансову життєздатність, фінансову прийнятність, воєнну ризикостійкість, ESG-критерії, інституційну спроможність і механізм інтегрального оцінювання проектів ППП.

Метою статті є формування науково обґрунтованої методики системної оцінки інвестиційної привабливості проектів публічно-приватного партнерства в умовах воєнної нестабільності, яка поєднує правові, стратегічні, фінансово-інвестиційні, фінансові, ризикові, інституційні та ESG-критерії, враховує вимоги чинного законодавства України у сфері ППП і дає змогу здійснювати попередній відбір, порівняння, пріоритизацію та обґрунтування доцільності реалізації проектів у форматі ППП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законодавча модель підготовки ППП передбачає два ключові етапи: на першому готується концептуальна записка щодо здійснення ППП, а на другому це техніко-економічне обґрунтування, зміст якого визначається порядком проведення аналізу ефективності ППП [1]. Водночас основною метою аналізу концептуальної записки є встановлення того, що проект є економічно доцільним, потенційно комерційно здійсненним і може бути реалізований саме на умовах ППП. Отже, методика оцінки інвестиційної привабливості

має бути інтегрована у підготовчий цикл, а не застосовуватися лише після рішення про реалізацію проєкту. Вона повинна виконувати функцію «фільтра якості», який не допускає до конкурсної стадії проєкти з неприйнятним рівнем правових, бюджетних, воєнних або комерційних ризиків.

Інвестиційну привабливість проєкту ППП доцільно визначати як інтегральну характеристику, що відображає здатність проєкту забезпечити прийнятний баланс між суспільною цінністю, комерційною життєздатністю, правовою визначеністю, бюджетною прийнятністю, розподілом ризиків і стійкістю до шоків воєнного середовища. На відміну від інвестиційного проєкту, де домінує очікувана дохідність інвестора, у ППП об'єкт оцінювання є подвійним: з одного боку вигода для приватного партнера та кредиторів, з іншого вигода для держави, територіальної громади чи іншого публічного партнера. Тому методика має одночасно відповідати логіці *bankability*, *affordability* та *value for money*. Саме такий підхід закладений у міжнародних підходах до ППП, де оцінювання має охоплювати придатність проєкту до ППП, розподіл ризиків, бюджетну доступність, фіскальні наслідки, конкуренцію та довгострокову ефективність [5; 6].

Першим принципом методики має бути принцип правової допустимості. Він означає, що оцінювання починається не з розрахунку очікуваної дохідності, а з перевірки відповідності проєкту чинному законодавству у сфері ППП, концесій, публічних інвестицій, бюджетного законодавства, земельних відносин, державної допомоги, екологічних і соціальних стандартів. Якщо проєкт не може бути реалізований у формі ППП через статус майна, відсутність компетентного публічного партнера, неможливість встановлення довгострокового договору, правові обмеження щодо користування землею або неврегульованість джерел платежів, він не повинен переходити до глибшої фінансової оцінки. Такий підхід є особливо важливим у воєнних умовах, коли швидкість підготовки проєктів не повинна підміняти юридичну якість, адже правова невизначеність безпосередньо підвищує вартість капіталу та знижує довіру інвесторів.

Другим принципом є принцип суспільної необхідності та пріоритетності відбудови. Проєкт ППП має оцінюватися не лише як джерело доходу, а як інструмент відновлення критичної інфраструктури, забезпечення базових послуг, створення робочих місць, підвищення територіальної стійкості та інтеграції України

до стандартів ЄС. У цьому контексті системна методика повинна включати блок стратегічної відповідності: чи належить проєкт до секторів із високими потребами відбудови; чи пов'язаний він із критичною інфраструктурою; чи має значення для енергетичної, транспортної, житлової, медичної, освітньої або продовольчої безпеки; чи відповідає він планам публічних інвестицій та програмам відновлення. Постанова Кабінету Міністрів України № 527 «Деякі питання управління публічними інвестиціями» є важливою для загального контексту, оскільки встановлює чинну рамку управління публічними інвестиціями [3].

Третім принципом є принцип фінансової життєздатності. Він передбачає, що проєкт має генерувати достатні грошові потоки або мати обґрунтований механізм публічної підтримки, щоб забезпечити повернення інвестованого капіталу, обслуговування боргу та прийнятну дохідність власного капіталу. У Законі України «Про публічно-приватне партнерство» фінансово-комерційні критерії конкурсних пропозицій можуть включати надійність механізму фінансування, чисту поточну вартість платежів, вартість проєкування і будівництва, ціну товарів чи послуг, гарантований викуп або мінімально гарантований рівень попиту [1]. Закон також передбачає, що якщо критерієм оцінювання є NPV, в інструкції для учасників конкурсу мають бути визначені чіткі вимоги до розрахунку ставки дисконтування WACC [1]. Отже, методика повинна передбачати єдині правила побудови фінансової моделі, вибору ставки дисконтування, сценарного аналізу та перевірки чутливості результатів.

Четвертим принципом є принцип фіскальної прийнятності. У воєнний період навіть економічно доцільний проєкт може бути неприйнятним, якщо він створює надмірні прямі або умовні бюджетні зобов'язання. Публічна підтримка ППП може надаватися через державні або місцеві гарантії, співфінансування витрат, виплати приватному партнеру, зокрема плату за експлуатаційну готовність, а також інші форми підтримки, передбачені законом [1]. Саме тому методика оцінювання має містити окремий фіскальний модуль: оцінку майбутніх платежів бюджету, гарантійних ризиків, імовірності реалізації умовних зобов'язань, впливу на боргову стійкість та відповідності середньостроковому бюджетному плануванню. Для цього доцільно використовувати підходи PFRAM, розроблені МВФ і Світовим банком для оцінки фіскальних витрат і ризиків ППП [6].

П'ятим принципом є принцип воєнної ризикостійкості. Воєнна нестабільність породжує ризики, які у мирний час або не враховувалися взагалі, або розглядалися як другорядні. До них належать ризик фізичного знищення або пошкодження активу, ризик мінування територій, ризик перебоїв у постачанні матеріалів і обладнання, ризик втрати персоналу, мобілізаційні обмеження, ризик зміни маршрутів логістики, ризик неплатоспроможності споживачів, ризик кібератак, ризик окупації або наближення лінії бойових дій, а також ризик обмеження доступу до об'єкта. Чинне законодавство прямо враховує воєнну специфіку: перехідні положення Закону № 4510-IX передбачають, що під час дії воєнного стану у разі знищення або істотного пошкодження об'єкта ППП унаслідок збройної агресії росії аналіз концептуальної записки або аналіз ефективності може бути зупинений, а відповідні документи можуть бути переглянуті [1].

На основі зазначених принципів методичку системної оцінки інвестиційної привабливості

проектів ППП доцільно будувати як послідовність взаємопов'язаних етапів.

Отже, запропонована методика системної оцінки інвестиційної привабливості проектів публічно-приватного партнерства має комплексний і поетапний характер, що дає змогу оцінювати проекти не лише за фінансовими показниками, а й з урахуванням правової готовності, суспільної значущості, інституційної спроможності, рівня ризиків, потреби в державній підтримці, доброчесності учасників та відповідності ESG-критеріям. Такий підхід є особливо важливим в умовах воєнних ризиків і післявоєнної відбудови, оскільки інвестиційна привабливість ППП-проекту визначається не лише його потенційною прибутковістю, а й здатністю забезпечити безперервність надання суспільно важливих послуг, прийнятний розподіл ризиків між сторонами, фіскальну збалансованість для держави та довіру з боку приватних інвесторів. Використання інтегрального оцінювання дозволяє порівнювати

Таблиця 1

Методика системної оцінки інвестиційної привабливості проектів публічно-приватного партнерства

№	Етап здійснення оцінки інвестиційної привабливості проектів ППП	Мета етапу	Основний зміст оцінювання	Ключові критерії / показники	Очікуваний результат
1	2	3	4	5	6
1	Ідентифікація та первинний скринінг проекту	Визначити базові характеристики проекту та доцільність його подальшого розгляду як ППП	Формується паспорт проекту із зазначенням мети, сектору, території реалізації, публічного партнера, балансоутримувача, орієнтовної вартості, потенційних джерел доходу, очікуваних суспільних результатів, статусу майна, потреби у землі, попереднього строку реалізації, можливого типу договору та первинних ризиків	Суспільна значущість; можливість реалізації у формі ППП; достатній масштаб для приватного партнера; відсутність дублювання бюджетних програм; відповідність пріоритетам відбудови	Попереднє рішення про доцільність подальшої підготовки проекту у форматі ППП
2	Правова та інституційна діагностика	Встановити юридичну та інституційну готовність проекту	Аналізуються повноваження публічного партнера, правовий режим об'єкта, земельні питання, дозвільні процедури, можливість застосування концесійної моделі, вимоги до конкурсної процедури, обмеження щодо учасників, санкційні та антикорупційні критерії	Законність повноважень; визначеність прав на майно й землю; прозорість конкурсної процедури; достатність конкуренції; недискримінаційність доступу; захист конфіденційної інформації	Висновок щодо правової можливості реалізації проекту та якості майбутньої конкурсної процедури

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6
3	Аналіз суспільної та економічної доцільності	Оцінити, чи створює проєкт суспільну й економічну цінність порівняно з альтернативами	Визначаються проблеми, які вирішує проєкт; групи населення або бізнесу, що отримують вигоди; альтернативні варіанти реалізації; наслідки відмови від проєкту; переваги ППП порівняно з традиційним бюджетним фінансуванням	Прямі доходи; непрямі економічні ефекти; економія часу; зменшення втрат; скорочення енергоспоживання; якість послуг; створення робочих місць; екологічний ефект; зниження аварійності; вплив на регіональну конкурентоспроможність; безперервність послуг для критичної інфраструктури	Обґрунтування суспільної та економічної доцільності проєкту
4	Фінансово-інвестиційне моделювання	Визначити фінансову життєздатність і банківську прийнятність проєкту	Будується фінансова модель за базовим, песимістичним, воєнно-стресовим і відновлювальним сценаріями. Оцінюються CAPEX, OPEX, доходи, платежі публічного партнера, інфляція, валютний курс, вартість боргу й власного капіталу, структура фінансування, податки, резерви, страхування, гранти	NPV; IRR; DSCR; LLCR; строк окупності; мінімальний обсяг публічної підтримки; частка власного капіталу; чутливість до падіння попиту, зростання CAPEX/OPEX, девальвації та підвищення вартості фінансування; ставка дисконтування з урахуванням країнового, воєнного, валютного, ліквідного та регуляторного ризиків	Фінансова модель проєкту та висновок щодо його інвестиційної привабливості
5	Оцінка ризиків і розподіл відповідальності між сторонами	Забезпечити оптимальний, а не максимальний, розподіл ризиків між публічним і приватним партнерами	Для кожного ризику визначаються ймовірність, масштаб впливу, сторона, яка найкраще може ним управляти, механізм мінімізації, інструмент компенсації та залишковий ризик	Комерційні, будівельні й операційні ризики; політичні, регуляторні, форс-мажорні та воєнні ризики; можливість страхування; гарантійні, компенсаційні, грантові та інші механізми покриття	Матриця ризиків із визначенням відповідальної сторони та механізмів мінімізації
6	Оцінка державної підтримки та гарантій	Визначити потребу в державній або місцевій підтримці та її вплив на привабливість проєкту	Аналізуються можливі форми підтримки ППП: державні та місцеві гарантії, співфінансування, виплати приватному партнеру, плата за експлуатаційну готовність та інші законні джерела підтримки	Надійність публічних платежів; фіскальна прийнятність; вплив підтримки на банківську прийнятність; вартість фінансування; захист прав приватного партнера; гарантії платежів під час воєнного стану	Висновок щодо необхідного обсягу державної підтримки та її впливу на реалізованість проєкту
7	Комплаєнс, добросовісність і санкційна перевірка	Виявити критичні юридичні, санкційні, антикорупційні та репутаційні ризики	Перевіряються походження капіталу, структура власності, зв'язки з державами-агресорами або державами-окупантами, офшорними юрисдикціями, санкційними особами, FATF-ризиками, антиконкурентними домовленостями, корупційними правопорушеннями або фінансуванням тероризму	Наявність «червоних прапорців»; санкційні обмеження; непрозора структура власності; корупційні ризики; зв'язок із забороненими юрисдикціями або особами	Рішення про допуск до подальшого оцінювання або припинення розгляду у разі критичної невідповідності

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6
8	ESG, кліматична та соціальна оцінка	Оцінити відповідність проєкту принципам сталого, інклюзивного та кліматично стійкого відновлення	Аналізується відповідність екологічним, соціальним і трудовим стандартам, вимогам доступності, безпеки, енергоефективності, кліматичної стійкості та стандартам ЄС	Якість послуг; екологічна та кліматична ефективність; доступність для осіб з інвалідністю; безпека; енергоефективність; соціальний вплив; вплив на громаду; зменшення екологічних ризиків	ESG-висновок щодо довгострокової якості активу та його відповідності принципам відбудови
9	Інтегральне оцінювання інвестиційної привабливості	Узагальнити результати всіх етапів і сформулювати підсумковий індекс інвестиційної привабливості	Застосовується багатокритеріальна модель, у якій інтегральний індекс формується як зважена сума оцінок за окремими блоками. Кожен блок оцінюється за шкалою від 0 до 100 балів	Правова та інституційна готовність – 15%; стратегічна відповідність і суспільна цінність – 15%; фінансова життєздатність – 20%; ризикостійкість в умовах війни – 20%; фіскальна прийнятність – 10%; спроможність партнерів – 10%; ESG та соціально-кліматична стійкість – 10%; коригувальний коефіцієнт воєнної вразливості	Підсумковий індекс інвестиційної привабливості проєкту ППП та рішення щодо його пріоритетності, доопрацювання або відхилення

Джерело: складено автором

різні проєкти між собою, визначати їхню пріоритетність, виявляти слабкі місця на ранніх етапах підготовки та формувати обґрунтовані рішення щодо доцільності реалізації проєкту у форматі публічно-приватного партнерства.

Узагальнено інтегральний індекс можна подати у вигляді формули:

$$I_{\text{ППП}} = \sum W_i \times S_i \times K_v,$$

де ППП – інтегральний індекс інвестиційної привабливості проєкту ППП; W_i – вага відповідного блоку оцінювання; S_i – бал за відповідним блоком; K_v – коригувальний коефіцієнт воєнної вразливості.

Якщо проєкт має низьку воєнну вразливість або достатні механізми її компенсації, коефіцієнт може наближатися до 1. Якщо ж ризик фізичного знищення, зупинки експлуатації або неможливості доступу до об'єкта є високим, коефіцієнт повинен істотно знизити підсумкову оцінку. При цьому наявність критичних правових, санкційних або фіскальних обмежень має діяти як безумовна підстава для відмови, незалежно від високих балів за іншими блоками.

За результатами оцінювання проєкти доцільно класифікувати за чотирма групами, які представлено в таблиці 2.

Отже, особливістю методики в умовах війни має бути обов'язковий сценарний аналіз. Мінімум слід розглядати три сценарії: базовий, стресовий та кризовий. У базовому сценарії передбачається поступове відновлення економічної активності, стабілізація попиту та доступність фінансування. У стресовому враховується зростання вартості будівництва, затримки постачання, девальвація, зниження попиту, підвищення процентних ставок і часткове пошкодження активу. У кризовому моделюються тривале припинення експлуатації, фізичне руйнування частини об'єкта, різке зростання витрат безпеки, неможливість залучення боргового фінансування або потреба у додатковій державній підтримці. Саме порівняння цих сценаріїв дає змогу визначити не лише очікувану дохідність, а й межу виживання проєкту.

Важливим елементом методики є договірне забезпечення інвестиційної привабливості. Закон № 4510-IX допускає зміну договору ППП лише у визначених випадках і розглядає як істотну, зокрема, таку зміну, що змінює співвідношення економічних інтересів сторін або розподіл ризиків на користь приватного партнера у спосіб, не передбачений договором на дату його укладення [1]. Тому якість початкового договору є критичною.

Таблиця 2

Класифікація проєктів ППП за рівнем інвестиційної привабливості

Група проєктів	Інтегральний індекс інвестиційної привабливості	Характеристика проєкту	Рекомендоване управлінське рішення
Високо-привабливі проєкти	Понад 80 балів	Проєкти мають високий рівень фінансової життєздатності, стратегічної відповідності, ризиковості та інституційної готовності до реалізації у форматі ППП	Можуть переходити до підготовки конкурсної документації за умови завершення ТЕО та підтвердження джерел державної або іншої підтримки
Умовно привабливі проєкти	65–79 балів	Проєкти загалом можуть бути реалізовані у форматі ППП, однак мають окремі слабкі місця у фінансовій, ризиковій, гарантійній або технічній структурі	Потребують коригування структури фінансування, гарантій, розподілу ризиків або технічного рішення
Проєкти з обмеженою привабливістю	50–64 бали	Проєкти мають недостатній рівень інвестиційної привабливості для повноцінного залучення приватного партнера без суттєвого доопрацювання або зміни моделі фінансування	Доцільно доопрацювати або перевести у формат традиційного бюджетного фінансування, грантової підтримки чи змішаної моделі
Неприйнятні проєкти	Нижче 50 балів або наявність критичних «червоних прапорців»	Проєкти мають критично низьку інвестиційну привабливість або містять суттєві правові, санкційні, антикорупційні, фінансові чи безпекові ризики	Реалізація на умовах ППП є недоцільною; подальший розгляд має бути припинений або проєкт має бути радикально реформатований

Джерело: складено автором

Він має містити умови щодо форс-мажору, компенсаційних подій, політичних і воєнних ризиків, порядку відновлення пошкодженого активу, індексації платежів, перегляду тарифів, мінімальних стандартів послуг, показників доступності, step-in rights кредиторів, прямого договору з кредиторами, припинення договору та компенсації невідшкодованих інвестицій.

З точки зору приватного інвестора, найбільшу вагу матимуть передбачуваність платежів, захист від дискримінаційних змін законодавства, можливість міжнародного арбітражу, прозорість конкурсу, кредитоспроможність публічного партнера, наявність гарантій і механізмів компенсації ризиків. Закон № 4510-IX передбачає можливість визначення у конкурсній документації та договорі ППП механізму вирішення спорів, включаючи медіацію, експертну оцінку, національний або міжнародний комерційний чи інвестиційний арбітраж, а також у певних випадках можливість відмови публічного партнера від суверенного імунітету за погодженням із Кабінетом Міністрів України [1]. Це підвищує юридичну захищеність інвестора, але має бути врівноважене фіскальними інтересами держави.

З точки зору публічного партнера, методика повинна запобігати ситуаціям, коли

ППП використовується для прихованого перенесення бюджетних витрат у майбутнє. Саме тому оцінка фіскальних ризиків має охоплювати прямі платежі, гарантії, компенсації при достроковому розірванні, зобов'язання щодо мінімального попиту, валютні ризики, ризики судових спорів і потенційні витрати у разі матеріалізації воєнних подій. PFRAM як міжнародний інструмент акцентує увагу на системному виявленні, кількісній оцінці, управлінні та розкритті фіскальних ризиків ППП [6]. Це особливо важливо для України, оскільки значна кількість проєктів відбудови може претендувати на державну підтримку, але бюджетна спроможність залишається обмеженою через потреби оборони, соціального захисту та макрофінансової стабільності.

Окреме значення має моніторинг після укладення договору. Чинний Закон України «Про публічно-приватне партнерство» передбачає контроль за виконанням договорів ППП, обов'язок приватних партнерів надавати інформацію публічним партнерам, щорічні звіти публічних партнерів для уповноваженого органу, а також моніторинг загального рівня ризиків публічних партнерів за договорами ППП [1]. Крім того, після завершення виконання договору або його дострокового розірвання проводиться завершальне оцінювання, метою якого є узагальнення результатів,

виявлення проблем, аналіз ризиків і підготовка пропозицій щодо змін до законодавства [1]. Отже, методика оцінки інвестиційної привабливості не повинна завершуватися на етапі відбору приватного партнера; вона має бути пов'язана з системою поточного моніторингу та ex-post оцінювання.

Висновки. Таким чином, науково обґрунтована методика системної оцінки інвестиційної привабливості проєктів PPP в умовах воєнної нестабільності повинна поєднувати сім взаємопов'язаних компонентів: правовий, стратегічний, фінансовий, ризиковий, фінансовий, інституційний та соціально-екологічний. Її практичним результатом має бути не лише числовий індекс, а повний аналітичний пакет: паспорт проєкту, матриця відповідності законодавству, фінансова модель, сценарний аналіз, карта ризиків, попередня схема розподілу ризиків, оцінка державної підтримки, висновок щодо bankability, висновок щодо affordability, висновок щодо value for money та рекомендація щодо подальшої форми реалізації. У такому вигляді методика може стати інструментом підвищення якості підготовки PPP-проєктів, зниження ймовірності фінансових помилок і формування довіри інвесторів до проєктів відбудови.

Наукова новизна запропонованого підходу полягає у зміщенні акценту з вузького фінансового аналізу до системної багатокритеріальної оцінки, яка враховує специфіку

воєнної економіки. Якщо у мирних умовах ключовими обмеженнями були попит, тариф, вартість капіталу й регуляторна стабільність, то у воєнних умовах до них додаються фізична безпека активу, територіальна вразливість, безперервність послуг, ризик руйнування, невизначеність строків реалізації, доступність страхування, санкційний комплаєнс, грантове змішане фінансування та фінансова витривалість держави. Тому інвестиційна привабливість PPP-проєкту в сучасній Україні має розумітися як здатність проєкту бути одночасно потрібним суспільству, прийнятним для бюджету, юридично захищеним, комерційно реалістичним і достатньо стійким до воєнних шоків.

У підсумку формування такої методики є необхідною передумовою ефективного використання PPP у процесі відновлення України. Вона дозволяє уникнути двох крайнощів: з одного боку відмови від приватного капіталу через надмірне сприйняття ризику, з іншого поспішного запуску проєктів, які формально виглядають інвестиційно привабливими, але створюють надмірні майбутні зобов'язання для держави або не витримують стресових сценаріїв. Системна оцінка повинна забезпечити раціональний баланс між потребою швидкої відбудови, захистом публічного інтересу та створенням умов, за яких приватний інвестор готовий вкладати капітал у довгострокові інфраструктурні проєкти навіть за умов воєнної невизначеності.

Бібліографічний список

1. Закон України «Про публічно-приватне партнерство» від 19.06.2025 № 4510-IX. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4510-20#Text>
2. Закон України «Про концесію» від 03.10.2019 № 155-IX. Поточна редакція від 31.10.2025, підстава – Закон № 4510-IX. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#Text>
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання управління публічними інвестиціями» від 28.02.2025 № 527. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/527-2025-%D0%BF#Text>
4. Government of Ukraine, European Commission, United Nations. Ukraine: Fifth Rapid Damage and Needs Assessment – RDNA5, February 2022 – December 2025. 2026. World Bank Group. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/c52d910e-e4f9-4bcd-9257-6867bdd89dd4>
5. Public-Private Partnerships: Reference Guide. Version 3.0. Washington, DC: World Bank Group, 2017. World Bank Group. URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/public-private-partnerships-reference-guide-version-30>
6. International Monetary Fund, World Bank Group. Public-Private Partnerships Fiscal Risk Assessment Model – PFRAM 2.0. User manual, September 2019. 90 p. URL: <https://www.imf.org/external/np/fad/publicinvestment/pdf/PFRAM2.pdf>
7. World Bank Group. Guidance on PPP Contractual Provisions. 2019 Edition. Washington, DC: World Bank Group, 2019. URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/guidance-ppp-contractual-provisions-2019-edition>
8. Матвіїшин Є.Г., Вершигора Ю.З. Перспективи використання державно-приватного партнерства для відбудови України у повоєнний період. *Демократичне врядування*. 2022. Том 15, № 2. С. 29–43. DOI: <https://doi.org/10.23939/dg2022.02.029>
9. Богуславська Є.І. Використання інструментів державно-приватного партнерства для повоєнного відновлення економіки України. *Бізнес Інформ*. 2023. № 10. С. 76–85. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2023-10-76-85>

10. Петрова І.П. Реалізація інвестиційних проєктів на засадах партнерства влади, бізнесу та суспільства в Україні: сучасні тенденції та прогнозування розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2024. № 1–2 (75–76). С. 178–189. DOI: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2024-1-2\(75-76\)-178-189](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2024-1-2(75-76)-178-189)
11. Петрова І.П., Шилепницький П.І. Публічно-приватне партнерство у повоєнній відбудові України: основні виклики та напрями розвитку. *Управління економікою: теорія та практика. Чума-ченківські читання*. Київ: Інститут економіки промисловості НАН України, 2024. С. 140–153. DOI: <https://doi.org/10.37405/2221-1187.2024.140-153>
12. Нагорна О.В., Василюшен Ю.В., Рябий Р.А., Мураховський М. Державно-приватне партнерство у відбудові України. *Актуальні проблеми економіки*. 2024. № 11 (281). С. 101–108. DOI: <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2024-1-281-101-108>
13. Русін В.М., Гринчишин С.І. Стратегічні пріоритети фінансування інфраструктурних проєктів в Україні в контексті європейської інтеграції. *Економіка та суспільство*. 2025. № 81. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-81-103>
14. Lozynska T., Lypynska O., Havrysh K., Plotnikova M., Tsentylo K. Public-private partnership in the context of sustainable development in Ukraine. *Науковий вісник Національного гірничого університету*. 2025. № 5. С. 252–260. DOI: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2025-5/252>
15. Roik O., Terebukh A., Bublyk L., Teodorovych L., Dnistrianska N., Stadnytska Y. Financial mechanisms and investment risk assessment for implementing public-private partnerships in sustainable tourism under wartime conditions. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2026. Том 1, № 66. С. 487–504. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptop.1.66.2026.5028>
16. Grimsey D., Lewis M.K. Evaluating the risks of public private partnerships for infrastructure projects. *International Journal of Project Management*. 2002. Vol. 20, Issue 2. pp. 107–118. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0263-7863\(00\)00040-5](https://doi.org/10.1016/S0263-7863(00)00040-5)
17. Osei-Kyei R., Chan A.P.C. Review of studies on the Critical Success Factors for Public–Private Partnership (PPP) projects from 1990 to 2013. *International Journal of Project Management*. 2015. Vol. 33, Issue 6. pp. 1335–1346. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2015.02.008>
18. Chou J.-S., Pramudawardhani D. Cross-country comparisons of key drivers, critical success factors and risk allocation for public-private partnership projects. *International Journal of Project Management*. 2015. Vol. 33, Issue 5. pp. 1136–1150. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2014.12.003>
19. Hodge G.A., Greve C. On Public-Private Partnership Performance: A Contemporary Review. *Public Works Management & Policy*. 2017. Vol. 22, Issue 1. pp. 55–78. DOI: <https://doi.org/10.1177/1087724X16657830>
20. Engel E., Fischer R., Galetovic A. *The Economics of Public-Private Partnerships: A Basic Guide*. Cambridge: Cambridge University Press, 2014. URL: <https://www.cambridge.org/core/books/economics-of-public-private-partnerships/F11EFFBC514817689B4CABCCB7DDE9E5>
21. European PPP Expertise Centre. *A Guide to Guidance: How to Prepare, Procure and Deliver PPP Projects*. Luxembourg: European Investment Bank, 2018. URL: https://www.eib.org/attachments/epec/epec_guide_to_guidance_en.pdf

References

1. Закон України “Pro publichno-pryvatne partnerstvo” vid 19.06.2025 № 4510-IX. Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4510-20#Text>
2. Закон України “Pro kontsentsiiu” vid 03.10.2019 № 155-IX. Potochna redaktsiia vid 31.10.2025, pidstava – Zakon № 4510-IX. Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#Text>
3. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy “Deiaki pytannia upravlinnia publichnymy investytsiiamy” vid 28.02.2025 № 527. Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/527-2025-%D0%BF#Text>
4. Government of Ukraine, European Commission, United Nations. *Ukraine: Fifth Rapid Damage and Needs Assessment – RDNA5, February 2022 – December 2025*. 2026. World Bank Group. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/c52d910e-e4f9-4bcd-9257-6867bdd89dd4>
5. *Public-Private Partnerships: Reference Guide. Version 3.0*. Washington, DC: World Bank Group, 2017. World Bank Group. URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/public-private-partnerships-reference-guide-version-30>
6. International Monetary Fund, World Bank Group. *Public-Private Partnerships Fiscal Risk Assessment Model – PFRAM 2.0. User manual, September 2019*. 90 p. URL: <https://www.imf.org/external/np/fad/publicinvestment/pdf/PFRAM2.pdf>
7. World Bank Group. *Guidance on PPP Contractual Provisions. 2019 Edition*. Washington, DC: World Bank Group, 2019. URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/guidance-ppp-contractual-provisions-2019-edition>
8. Matviishyn Ye.H., Vershyhora Yu.Z. Perspektyvy vykorystannia derzhavno-pryvatnoho partnerstva dlia vidbudovy Ukrainy u povoiennyi period [Prospects of using public and private partnership for the reconstruction of Ukraine in the post-war period]. *Demokratychnе vriaduvannia – Democratic governance*. 2022. Tom 15, № 2. S. 29–43. DOI: <https://doi.org/10.23939/dg2022.02.029>

9. Bohuslavska S.I. Vykorystannia instrumentiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva dlia povoiennoho vidnovlennia ekonomiky Ukrainy [The Use of Public-Private Partnership Instruments for the Post-War Recovery of Ukraine's Economy]. *Biznes Inform – Business Inform*. 2023. № 10. S. 76–85. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2023-10-76-85>
10. Petrova I. Realizatsiia investytsiinykh proiektiv na zasadakh partnerstva vlady, biznesu ta suspilstva v Ukraini: suchasni tendentsii ta prohnozuvannia rozvytku [Implementation of investment projects based on the principles of partnership between government, business and society in Ukraine: modern trends and development forecasting]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu – Economic Herald of the Donbas*. 2024. № 1–2 (75–76). S. 178–189. DOI: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2024-1-2\(75-76\)-178-189](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2024-1-2(75-76)-178-189)
11. Petrova I.P., Shylepnytskyi P.I. Publichno-pryvatne partnerstvo u povoiennii vidbudovi Ukrainy: osnovni vyklyky ta napriamy rozvytku [Public-Private Partnership in the Post-War Reconstruction of Ukraine: Key Challenges and Development Directions]. *Upravlinnia ekonomikoiu: teoriia ta praktyka. Chumachenkivski chytannia – Economic management: theory and practice. Chumachenko's Annals*. Kyiv: Instytut ekonomiky promyslovosti NAN Ukrainy, 2024. S. 140–153. DOI: <https://doi.org/10.37405/2221-1187.2024.140-153>
12. Nahorna O., Vasylyshen Yu., Riabyi R., Murakhovskyi M. Derzhavno-pryvatne partnerstvo u vidbudovi Ukrainy [Public-private partnership in the reconstruction of Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual Problems of Economics*. 2024. № 11 (281). S. 101–108. DOI: <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2024-1-281-101-108>
13. Rusin V., Hrynychshyn S. Stratehichni priorytety finansuvannia infrastrukturykh proektiv v Ukraini v konteksti yevropeiskoi intehtratsii [Strategic priorities for financing infrastructure projects in Ukraine in the context of european integration]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and Society*. 2025. № 81. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-81-103>
14. Lozynska T., Lypynska O., Havrysh K., Plotnikova M., Tsentylo K. Public-private partnership in the context of sustainable development in Ukraine. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2025. № 5. S. 252–260. DOI: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2025-5/252>
15. Roik O., Terebukh A., Bublyk L., Teodorovych L., Dnistrianska N., Stadnytska Y. Financial mechanisms and investment risk assessment for implementing public-private partnerships in sustainable tourism under wartime conditions. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky – Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*. 2026. Tom 1, № 66. S. 487–504. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.1.66.2026.5028>
16. Grimsey D., Lewis M.K. Evaluating the risks of public private partnerships for infrastructure projects. *International Journal of Project Management*. 2002. Vol. 20, Issue 2. pp. 107–118. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0263-7863\(00\)00040-5](https://doi.org/10.1016/S0263-7863(00)00040-5)
17. Osei-Kyei R., Chan A.P.C. Review of studies on the Critical Success Factors for Public–Private Partnership (PPP) projects from 1990 to 2013. *International Journal of Project Management*. 2015. Vol. 33, Issue 6. pp. 1335–1346. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2015.02.008>
18. Chou J.-S., Pramudawardhani D. Cross-country comparisons of key drivers, critical success factors and risk allocation for public-private partnership projects. *International Journal of Project Management*. 2015. Vol. 33, Issue 5. pp. 1136–1150. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2014.12.003>
19. Hodge G.A., Greve C. On Public-Private Partnership Performance: A Contemporary Review. *Public Works Management & Policy*. 2017. Vol. 22, Issue 1. pp. 55–78. DOI: <https://doi.org/10.1177/1087724X16657830>
20. Engel E., Fischer R., Galetovic A. *The Economics of Public-Private Partnerships: A Basic Guide*. Cambridge: Cambridge University Press, 2014. URL: <https://www.cambridge.org/core/books/economics-of-publicprivate-partnerships/F11EFFBC514817689B4CABCCB7DDE9E5>
21. European PPP Expertise Centre. *A Guide to Guidance: How to Prepare, Procure and Deliver PPP Projects*. Luxembourg: European Investment Bank, 2018. URL: https://www.eib.org/attachments/epec/epec_guide_to_guidance_en.pdf

Oleh MalskyyPartner, Head of Corporate Law and M&A Practice,
International Trade Practice,
Law Firm “ETERNA LO”ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-9893-2062>

FORMATION OF A METHODOLOGY FOR SYSTEMATIC ASSESSMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS IN THE CONDITIONS OF MILITARY INSTABILITY AND POST-WAR RECONSTRUCTION OF UKRAINE

The article substantiates the need to develop a systematic methodology for assessing the investment attractiveness of public-private partnership projects under conditions of military instability and Ukraine's post-war recovery. It is demonstrated that traditional approaches to investment analysis, focused mainly on financial payback indicators, do not allow for a comprehensive assessment of the feasibility of implementing PPP projects under conditions of high security, fiscal, legal, and institutional risks. The article emphasizes that the investment attractiveness of such projects should be determined not only by NPV, IRR, or payback period, but also by their ability to deliver socially significant outcomes, ensure continuity of service provision, provide an acceptable allocation of risks, maintain fiscal balance, and demonstrate resilience to military shocks. The study takes into account the current legislation of Ukraine in the field of public-private partnership, in particular the legislative model of PPP preparation, which provides for the development of a concept note and a feasibility study. It is substantiated that the methodology for assessing investment attractiveness should be integrated specifically into the PPP preparation cycle and should perform the function of a preliminary “quality filter” to prevent projects with an unacceptable level of risk from proceeding to the tender stage. A multi-criteria assessment approach is proposed, combining legal admissibility, strategic alignment, financial viability, fiscal affordability, wartime risk resilience, institutional capacity, integrity of participants, and ESG criteria. A sequence of assessment stages has been developed, covering preliminary screening, legal diagnostics, analysis of social and economic feasibility, financial and investment modelling, assessment of risks, public support, compliance, the ESG component, and the integral index. The practical significance of the proposed approach lies in the possibility of comparing PPP projects with each other, determining their priority, identifying weaknesses at the early stages of preparation, and forming well-grounded decisions on the feasibility of their implementation under conditions of wartime uncertainty.

Keywords: public-private partnership, investment attractiveness, PPP projects, military instability, post-war recovery, risk assessment, financial viability, fiscal affordability, public support, ESG criteria, integrated assessment.

*Дата надходження статті: 25.02.2026**Дата прийняття статті: 17.03.2026**Дата публікації статті: 11.05.2026*