

Тищенко В. Ф.

**ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО
В ПРОЦЕСІ РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ
ЗНАНЬ В УКРАЇНІ**

Монографія

Харків
ВД «ІНЖЕК»
2014

УДК [005.591.452:338.1] (477)

ББК 65.02

Т 47

*Рекомендовано до видання рішенням вченої ради Науково-дослідного центру
індустріальних проблем розвитку НАН України. Протокол № 12 від 08.12.2014 р.*

Рецензенти: докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри банківської справи Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця **Колодізев О. М.**; докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка» **Алексєєв І. В.**; докт. екон. наук, професор, головний науковий співробітник відділу інноваційного розвитку та конкурентоспроможності НДЦ ІПР НАНУ **Дороніна М. С.**

Тищенко В. Ф.

**Т 47 Публічно-приватне партнерство в процесі розбудови економіки
знань в Україні : монографія / В. Ф. Тищенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК»,
2014. – 256 с. Укр. мова**

ISBN 978-966-392-339-0

Монографія містить аналіз поглядів автора на сучасний стан і перспективи розвитку публічно-приватного партнерства в процесі розбудови економіки знань у нашій державі. Зроблено спробу узагальнити сучасне розуміння економіки знань; доведено, що головним рушієм при розбудові економіки знань в Україні є інтенсивний розвиток трьох її головних компонент: інновацій, освіти та інформаційно-комунікаційних технологій, комплексний розвиток яких здатен забезпечити високий рівень конкурентоспроможності нашої держави. Обґрунтовано фактори активізації публічно-приватного партнерства, доведено доцільність використання публічно-приватного партнерства як інструмента, спроможного забезпечити необхідний рівень розвитку всіх складових економіки знань, надано кількісну оцінку потенціалу публічно-приватного партнерства.

Монографія може бути цікавою широкій науковій громадськості, фахівцям у галузі економіки та управління, науковим працівникам і викладачам, аспірантам і студентам.

УДК [005.591.452:338.1] (477)

ББК 65.02

ISBN 978-966-392-339-0

© Тищенко В. Ф., 2015
© ВД «ІНЖЕК», 2015

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
<i>Розділ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства.....</i>	<i>9</i>
1.1. Економіка знань – економіка конкурентоспроможності.....	9
1.2. Інтеграційні процеси в Україні в контексті формування економіки знань.....	24
1.3. Орієнтація розвитку сфер освіти, інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій на потреби економіки знань	35
1.4. Державна підтримка економіки знань	54
Висновки до розділу 1.....	66
<i>Розділ 2. Публічно-приватне партнерство як засіб розбудови економіки знань.....</i>	<i>69</i>
2.1. Передумови використання публічно-приватного партнерства в Україні	69
2.2. Напрями розвитку інституційно-правової бази реалізації публічно-приватного партнерства в Україні	80
2.3. Динаміка розвитку системи взаємодії публічного та приватного секторів економіки.....	91
Висновки до розділу 2.....	102
<i>Розділ 3. Інструментарій дослідження потенціалу публічно-приватного партнерства</i>	<i>104</i>
3.1. Активізація процесів публічно-приватного партнерства в Україні	104
3.2. Методичний підхід до оцінки потенціалу публічно-приватного партнерства як інструменту регіонального розвитку економіки знань.....	117

3.3. Інтегральна оцінка потенційних можливостей реалізації публічно-приватного партнерства в регіонах України.....	129
3.4. Податкова підтримка розвитку публічно-приватного партнерства	150
Висновки до розділу 3.....	159
ВИСНОВКИ	162
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	165
ДОДАТКИ	184

ВСТУП

Динамічне становлення та розвиток економіки знань в Україні є однією з головних передумов стійкого розвитку нашої держави як суб'єкта світового господарства. Сьогодні у світі відбувається поступовий еволюційний перехід до нового економічного укладу, зумовленого технологічними, фінансовими та екологічними змінами, переходом на новітні наукоємні і високопродуктивні види виробництва, що затверджують домінування економіки знань. Матеріальна інфраструктура та матеріальні ресурси поступово відсуваються в економічних акцентах розвинених країн на другий план, а на перші ролі виходять інфраструктура та ресурси нематеріальні – генерування, зберігання, дистрибуція і передача знань та інформації. Здатність до генерації, використання та розповсюдження нових знань стає основою національної конкурентоспроможності держави та базовою передумовою її прискореного інтенсивного соціально-економічного зростання. У той же час, зростаюча конкуренція на національних і глобальних ринках, посилення вимог до якості продукції та послуг, які активізують процеси злиття й поглинання компаній, лавиноподібне виникнення нових фірм і цілих галузей у різних економічних сферах – все це пов'язано з необхідністю істотно підвищувати рівень і якість використовуваних знань і постійно вдосконалювати форми обміну ресурсами знань.

Для створення умов стабільного економічного зростання, переважно в тих сферах, де Україна поки ще є конкурентоспроможною, необхідна чітка координація дій, спрямованих на модернізацію економіки і суспільства в науковій, технологічній, організаційній і виробничій сферах із домінуванням освіти, науки та інновацій. Через це необхідна термінова й радикальна переорієнтація соціально-економічної політики країни, спрямована на розвиток усіх компонент когнітивного процесу: формування знань, їхнього поширення і закріплення, зберігання та акумуляції, ефективного використання. Розуміння проблем і перспектив розвитку економіки знань має важливе значення для України, її регіонів, промислового сектора економіки.

Формування в Україні економіки знань характеризується інтенсифікацією процесів, пов'язаних з інформацією і знаннями, що, у свою чергу, є похідним від рівня доступності і якості освіти, інформації й комунікацій, інноваційних досягнень економіки. У Державному бюджеті не вистачає коштів, які б дозволили забезпечити усі перетворення, необхідні для реформування країни у напрямі розбудови економіки знань. В таких умовах публічно-приватне партнерство стає принципово новим сучасним інструментом фінансування стратегії знанневої економіки, який спроможний усунути всі суперечності та допоможе реалізувати бажані перспективи. Існуюча в Україні система взаємовідносин бізнесу і влади зумовлює необхідність формування нових механізмів партнерства між ними на основі поєднання як принципів державного регулювання економіки, так і мотиваційних інтересів бізнесу з метою забезпечення цілей, завдань та пріоритетів розвитку суспільства. Потенціал публічно-приватного партнерства, реалізація його можливостей зумовлюють послідовність, глибину і логіку модернізації суспільства в напрямі розбудови економіки знань. Отже, динамічне становлення та розвиток економіки знань у поєднанні з потенціалом публічно-приватного партнерства є, як ніколи, актуальним питанням для України.

У світовому масштабі цей напрям дослідження розвивається вже протягом тривалого часу, що знайшло своє відображення і у наукових здобутках у цій сфері. Враховуючи багатоплановість проблем розвитку економіки знань, її взаємозв'язку з деякими аспектами функціонування інституту публічно-приватного партнерства на різних рівнях економічної системи, окремі питання цієї тематики досліджувалися багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими різних шкіл та напрямів. Так, основи економіки знань, особливості та передумови її виникнення висвітлені у працях таких відомих закордонних вчених, як Д. Белл [6], Г. Кан [172], Е. Тоффлер [148], Й. Шумпетер [161], В. Іноземцев [57], Г. Клейнер [66], Б. Мільнер [83], Ю. Яковець [162], які розглядали економіку знань як один із секторів економіки. Питання теорії та практики розбудови економіки знань в Україні, формування її основ на державному рівні, конкретизація напрямів державної підтримки також розглядалися вітчизняними науковцями, серед яких варто зазначити праці В. Семиноженка [106], Я. Котляревського [73], А. Воронкової [21], В. Гейця [25], Л. Федулової [151], які акцентують увагу

на тенденціях швидкого й потужного зростання впливу науки та наукового знання на всі сфери суспільного життя, у тому числі на соціально-політичну сферу. Вагомий внесок у дослідження особливостей формування інституційного середовища й упровадження інституту публічно-приватного партнерства зробили відомі вчені-економісти і фахівці сфери державного управління: Б. Акітобі [1], Д. Амуц [3], І. Запатріна [49], О. Богомолів [10], В. Варнавський [15] та ін.

Разом із тим, досить багато питань потребують подальшої розробки. Перш за все це стосується проблем підтримки розвитку економіки знань у розрізі її складових елементів. Публічно-приватне партнерство може стати одним із інструментів, здатних реалізувати програми розвитку економіки знань. Значимість публічно-приватного партнерства як ефективного інструменту підтримки економіки знань визначається, *по-перше*, розвитком інноваційної інфраструктури з урахуванням інтересів та при активній участі бізнесу, *по-друге*, підвищенням ефективності використання державної власності і бюджетних видатків, в тому числі тих, що спрямовуються на підтримку інновацій, *по-третє*, стимулюванням приватного сектора до розвитку підприємницької активності в регіонах, що мають найбільший потенціал якісного економічного зростання.

Структурно робота складається з трьох розділів. У *першому розділі* охарактеризовано передумови формування економіки знань, розкрито її сутність та виділено характерні ознаки, розглянуто взаємозв'язок базових понять предметної сфери: «данні», «інформація», «інтелект», «знання». Значну увагу приділено специфічним рисам економіки знань та її структурним компонентам: інноваціям, освіті та інформаційно-комунікаційним технологіям.

Другий розділ монографії присвячено питанням розвитку публічно-приватного партнерства як інструменту розбудови економіки знань у розрізі складових елементів, а саме: інновацій, освіти, ІКТ. Визначено сутність поняття «публічно-приватне партнерство» та уточнено його класифікацію за ознаками: модель, форма й механізм. Досліджено чинне законодавство України та зарубіжний і вітчизняний досвід щодо функціонування публічно-приватного партнерства. Проаналізовано тенденції розвитку публічно-приватного партнерства в світі та Україні.

У *третьому розділі* монографії розглянуто питання оцінки та діагностики потенційних можливостей регіонів до реалізації в них публічно-приватного партнерства. Викладено авторську методику оцінки потенціалу публічно-приватного партнерства у регіонах, яка дозволяє не тільки комплексно охарактеризувати потенціал, а і сформувати кластери регіонального розвитку залежно від інтенсивності цих процесів та виявити проблемні компоненти.

Автор висловлює подяку шановним рецензентам: докт. екон. наук, професору Колодізєву О. М., докт. екон. наук, професору Дорониній М. С., докт. екон. наук, професору Алексеєву І. В., за висловлені під час рецензування наукові рекомендації, конструктивні пропозиції щодо подання матеріалу монографії.

РОЗДІЛ 1 СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАЇНЬ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

1.1. Економіка знань – економіка конкурентоспроможності

Концепція економіки знань поступово стає основною теоретичною базою політики економічного зростання, розкриває нову роль і місце інтелекту людини в інформаційному суспільстві, вплив інформації як головної продуктивної сили і суб'єкта виробництва на розвиток економічних систем. Динаміка оновлення інформації стала такою високою, що вже в 70-х роках ХХ ст. вчені-соціологи зробили висновок, що у ХХІ ст. неписьменними вважатимуться не ті, хто не вмів читати і писати, а ті, які не вміють вчитися та самовдосконалюватись. У зв'язку зі зростанням важливості знань та інформації наука перетворюється на ключовий фактор створення конкурентних переваг, головне джерело добробуту суспільства, прискорює темпи науково-технічного прогресу. Отже, сьогодні здатність до генерації, використання та розповсюдження нових знань стає основою національної конкурентоспроможності та базовою передумовою прискореного інтенсивного соціально-економічного зростання [103, с. 224].

Процеси глобалізації, що відбуваються в сучасній економіці, посилення взаємозалежності країн і суб'єктів господарювання в отриманні доступу до джерел інноваційного розвитку привели до радикальних перетворень системних взаємодій бізнесу, влади та соціуму, і, як наслідок, до виникнення нових економічних зв'язків суб'єктів господарювання різних форм власності, які викликають необхідність використання нових підходів до формування й розвитку адаптованих національних структур та інфраструктур.

Протягом останніх 10 – 15 років у конкурентоспроможності виник новий, «м'який» вимір: акцент робиться на переході глобальної економіки до нової якості – економіки, що базується на знаннях (knowledge-based) і ставить людський капітал у центр економічної (human-centred) та екологічно-свідомої (environmentally-conscious) політики. Сьогодні конку-

рентоспроможність країн визначається не статичною моделлю зростання, пов'язаною із забезпеченістю матеріальними і трудовими ресурсами, а динамічним розвитком, з пріоритетом знань, інновацій та інформації: у сучасному західному світі лише 15 % активного населення має безпосереднє відношення в процесі виробництва до товару, інші 85 % додають вартість у процесі творчості, менеджменту й передачі інформації. Наприклад, такі країни, як США, Японія, Норвегія, Канада, Німеччина, Ірландія та Австрія, переорієнтували власну економіку на виробництво й використання сучасних знань, які на 50 % і більше забезпечують зростання національного багатства.

Провідні країни світу сформували нову модель суспільного розвитку, яка базується на інтенсивному продукуванні та використанні нових знань, за рахунок втілення яких в освіті, технологіях, організації виробництва, товарах нині досягається від 70 до 85 % приросту їх ВВП. У двадцяти розвинених країнах, де працює 95 % вчених світу, прибуток на душу населення щорічно збільшується на 200 дол. США.

Роль знання відображається такими об'єктивними показниками, як випереджаюче зростання доданої вартості в галузях, заснованих на знаннях (за останні 15 років у більшості країн Європейського Союзу воно у середньому складало 3 %, стабільно перевищуючи темпи загального економічного зростання в традиційних галузях – 2,3 %) і збільшення частки таких галузей у сукупній доданій вартості (Німеччина – з 51 до 60 %, Великобританія – з 45 до 51 %, Фінляндія – з 34 до 40 %) [152]. Економічне зростання усе більше залежить від здатності одержувати нові знання і застосовувати їх у всіх сферах життя. Україна ж, навпаки, ризикує втратити й ті з надзвичайно важливих потенційних чинників конкурентоспроможності, які ще були успадковані від колишнього СРСР, насамперед, високий рівень освіченості громадян (45 % української робочої сили мають вищу освіту і за цим показником Україна посідає п'яте місце серед 37-ми найбільш розвинутих країн [151]). Забезпечення національної конкурентоспроможності в умовах невинної глобалізації та подальшого поглиблення зазначених тенденцій постає однією з кардинальних умов ефективного розвитку української економіки.

Аналіз робіт багатьох відомих вчених, таких як: В. Геєць [24], М. Кизим [64], Дж. К. Гелбрейт [34], Л. Федулова [150], А. Воронкова [21] та ін.

РОЗДІЛ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства

підтверджує думку про те, що сьогодні світова промислова економіка поступається місцем економіці знань. До середини ХХ ст. ми мали справу з індустріальною економікою, яка запропонувала людству більш ефективні способи використання природних ресурсів й основу якої становив нагромаджений виробничий капітал. Починаючи з ХХІ ст., значну частину капіталізації багатьох компаній складають нематеріальні активи – інтелектуальна власність (партнери, ноу-хау і т. д.), а також людський капітал (знання, кваліфікація, досвід, творчий потенціал працівників) [149].

На міжнародному рівні існують два основних показники, за якими оцінюється конкурентоспроможність тієї чи іншої країни: індекс зростання конкурентоспроможності (GCI – the Growth Competitiveness Index) та індекс економіки знань (KEI – Knowledge Economy Index) (табл. 1.1). У період з 2007 по 2014 роки спостерігаються суттєві зниження цих індексів (так, за рейтингом конкурентоспроможності Україна втратила 11 позицій, за рівнем розвитку економіки знань – 26 позицій), що пов'язано з наслідками фінансово-економічної кризи, відсутністю достатнього фінансування для продовження розпочатих програм, практичного занепаду у сфері інфраструктури, політичною ситуацією у країні.

Таблиця 1.1

**Рейтинги індексів конкурентоспроможності
та економіки знань по країнах світу**
(складено автором на підставі матеріалів роботи [91])

Країна	2007 – 2008 рр.		2008 – 2009 рр.		2009 – 2010 рр.	2010 – 2011 рр.	2011 – 2012 рр.	2012 – 2013 рр.		2013 – 2014 рр.		Зміни у рейтингу 2007/2014 рр.	
	GCI	KEI	GCI	KEI	GCI	GCI	GCI	GCI	KEI	GCI	KEI	GCI	KEI
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Швейцарія	2	6	2	7	1	1	1	1	10	1	7	+1	-1
Сінгапур	7	138	5	24	3	3	2	2	23	2	15	+5	+123
Фінляндія	6	4	6	3	6	7	4	3	2	3	6	+3	-2
Швеція	4	1	4	2	4	2	3	4	1	6	2	-2	-1
Нідерланди	10	5	8	4	10	8	7	5	4	8	5	+2	0
Німеччина	5	15	7	14	7	5	6	6	8	4	8	+1	+7
США	1	10	1	9	2	4	5	7	12	5	18	-4	-8

Закінчення табл. 1.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Великобританія	9	9	12	8	13	12	10	8	14	10	4	-1	+5
Гонконг	12	21	11	26	11	11	11	9	18	7	10	+5	+11
Японія	8	17	9	19	8	6	9	10	22	9	28	+1	-11
Данія	3	2	3	1	5	9	8	12	3	15	13	-12	-11
Естонія	27	25	32	21	35	33	33	34	19	32	19	-5	+6
Чехія	33	29	33	29	31	36	38	39	26	46	31	-13	-2
Польща	51	35	53	36	46	39	41	41	38	42	49	+9	-14
Казахстан	61	72	66	68	67	72	72	51	73	50	68	+11	+4
Венгрія (Угорщина)	47	28	62	28	58	52	48	60	27	63	43	-16	-15
Росія	58	47	51	61	63	63	66	67	55	64	44	-6	+3
Словачія (Словаччина)	41	36	46	37	47	60	69	71	33	78	35	-37	+1
Україна	73	51	72	51	82	89	82	73	56	84	77	-11	-26
Молдавія	97	70	95	67	в/д*	94	93	87	77	89	69	+8	+1
Таджикистан	117	108	116	107	122	116	105	100	106	в/д*	105	в/д*	+3

* – відсутні дані

Позитивна динаміка, яка тимчасово спостерігалась у 2012 році, пояснюється взятими державою пріоритетами, а саме курсом на посилений розвиток економіки знань: впровадження інновацій на підприємствах, лібералізація діяльності малого бізнесу на ринку, розвиток інформаційного суспільства, впровадження Болонського процесу в освіті та використання досягнень ІКТ в освітньому процесі.

Що стосується індексу економіки знань (КЕІ), то тут слід зазначити, що, незважаючи на його суттєві зниження в рейтингу за останні 7 років (2007 – 2014 роки), Україна посідає середнє місце серед країн зі слабкими середньоінтегрованими економіками. Це, переважно, завдяки міцній освітній системі, яка забезпечує легкий доступ до всіх рівнів освіти (Україна на 43-му місці з вищої освіти та навчання і 57-му 2 з початкової освіти).

За класифікацією Світового економічного форуму (СЕФ), Україна належить до першої групи – країн «початкової» стадії розвитку, для яких джерелами конкурентоспроможності є або сировина, або дешева некваліфікована робоча сила. Бізнес у таких країнах конкурує на основі цінової політики, а низькі зарплати свідчать про низьку продуктивність праці. Щоб країни цієї групи могли конкурувати на світових ринках, одним із основних завдань їх сталого соціально-економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності повинен стати перехід до економіки, яка базується на продуктивному використанні нових знань.

Усі ці тенденції потребують особливого дослідження в руслі виникнення нових теорій сучасної економіки (теорії постіндустріальної, «нової», глобальної мережевої, інформаційної економіки, «креативної економіки»), у тому числі з метою визначення місця теорії економіки знань серед них. Ґрунтуючись на наведеному вище аналізі, висунемо гіпотезу про вплив рівня розвитку економіки знань (вимірюється індексом економіки знань КЕІ) на рівень конкурентоспроможності різних країн світу (вимірюється індексом конкурентоспроможності GCI). Для того, щоб підтвердити або спростувати її, визначимо вплив рівня розвитку економіки знань на конкурентоспроможність країн світу, використовуючи для цього дані, наведені у табл. А.1 (Додаток А). Для визначення ступеня впливу рівня розвитку економіки знань на конкурентоспроможність країн світу, будемо використовувати кореляційні залежності різного виду: лінійні, квадратичні, ступеневі та ін. Розрахунки необхідно проводити з використанням пакета прикладних програм «STATISTICA 6.0» та Excel.

На *рис. 1.1* наведено кореляційне поле залежності конкурентоспроможності країн світу від рівня розвитку економіки знань, а в *табл. 1.2* – отримані в результаті розрахунків кореляційні моделі.

Отримані за допомогою проведених розрахунків моделі впливу (*табл. 1.2*) є значущими, а найбільше значення коефіцієнт кореляції має при експонентній залежності ($R^2 = 0,72$), що свідчить про істотний вплив рівня розвитку економіки знань на рівень конкурентоспроможності країн світу.

Таким чином, проведені вище емпіричні дослідження підтвердили гіпотезу про вплив економіки знань на рівень конкурентоспроможності країн. Далі розглянемо, які саме складові індексу економіки знань (Додаток А,

табл. А. 1) здійснюють вплив на рівень конкурентоспроможності країн світу.

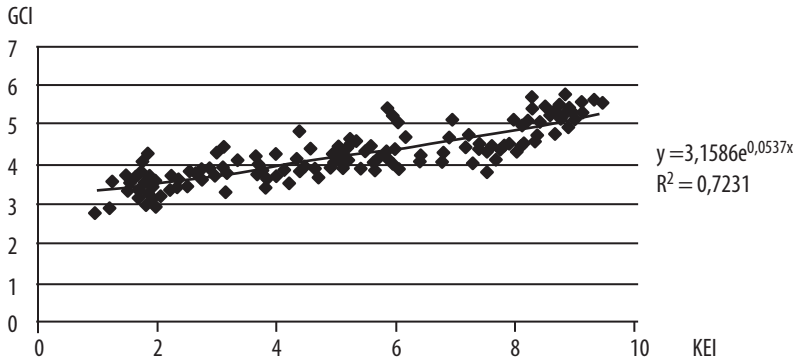


Рис. 1.1. Кореляційне поле залежності конкурентоспроможності країн світу від рівня розвитку економіки знань

Таблиця 1.2

Моделі впливу рівня розвитку економіки знань на рівень конкурентоспроможність країн світу

Вид залежності	Модель	Коефіцієнт кореляції (R2)
Лінійна	$y = 0,2281x + 3,042$	0,7168
Квадратична	$y = 0,009x^2 + 0,1319x + 3,2434$	0,7222
Степенева	$y = 2,9585x^{0,229}$	0,6919
Логарифмічна	$y = 0,9529 \ln(x) + 2,7935$	0,6593
Експонентна	$y = 3,1586e^{0,0537x}$	0,7231

Для цього також використаємо кореляційні моделі різного виду (табл. 1.3) та проведемо необхідні розрахунки.

Наведені моделі (табл. 1.3) свідчать про істотний вплив трьох складових економіки знань («Освіта», «Інновації», «ІКТ») на рівень конкурентоспроможності країн світу, оскільки всі розраховані залежності є значущими. Найбільше значення коефіцієнта кореляції має складова «Інновації» (при квадратичній залежності – $R^2 = 0,71$), друге місце посідає складова «ІКТ» (при квадратичній залежності – $R^2 = 0,68$) і на останньому місці складова «Освіта» (при логарифмічній залежності – $R^2 = 0,57$). Стосов-

Таблиця 1.3

**Моделі впливу складових індексу економіки знань на рівень
конкурентоспроможності країн світу**

Вид залежності	Модель	Коефіцієнт кореляції (R2)
<i>Моделі впливу складової «Освіта»</i>		
Лінійна	$y = 0,1826x + 3,3194$	0,525
Квадратична	$y = 0,0006x^2 + 0,1765x + 3,3301$	0,526
Степенева	$y = 3,4545x^{0,319}$	0,501
Логарифмічна	$y = 0,569 \ln(x) + 3,4512$	0,572
Експонентна	$y = 3,3616e^{0,0437x}$	0,546
Середнє значення		0,534
<i>Моделі впливу складової «Інновації»</i>		
Лінійна	$y = 0,2183x - 3,0754$	0,705
Квадратична	$y = 0,0114x^2 + 0,0905x + 3,3589$	0,714
Степенева	$y = 2,9188x^{0,2347}$	0,672
Логарифмічна	$y = 0,0969 \ln(x) + 2,7209$	0,654
Експонентна	$y = 3,1915e^{0,051x}$	0,699
Середнє значення		0,689
<i>Моделі впливу складової «ІКТ»</i>		
Лінійна	$y = 0,2008x + 3,1812$	0,667
Квадратична	$y = 0,0163x^2 + 0,0343x + 3,488$	0,685
Степенева	$y = 2,2634x^{0,0473}$	0,667
Логарифмічна	$y = 0,6767 \ln(x) + 3,2531$	0,544
Експонентна	$y = 3,2995e^{0,1636x}$	0,577
Середнє значення		0,628
<i>Моделі впливу складової «Економічний та інституційний режим»</i>		
Лінійна	$y = 0,1989x + 3,1817$	0,491
Квадратична	$y = 0,0108x^2 + 0,0815x + 3,4231$	0,541
Степенева	$y = 3,3311x^{0,1544}$	0,482
Логарифмічна	$y = 0,6449 \ln(x) + 3,2832$	0,463
Експонентна	$y = 3,268e^{0,0466x}$	0,531
Середнє значення		0,502

но четвертої складової індексу економіки знань – «Економічний та інституційний режим», слід зазначити, що не всі розраховані види залежності мають значущі результати – лінійна, степенева та логарифмічна залежності виявились не значущими, отже, можна вважати, що ця складова справляє несуттєвий вплив на рівень конкурентоспроможності країн світу.

Класифікація країн світу залежно від рівня розвитку складових економіки знань та конкурентоспроможності наведена на *рис. 1.2*.

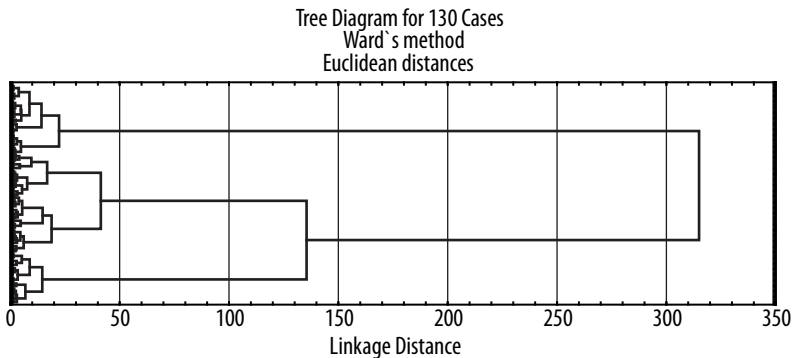


Рис. 1.2. Ієрархічна дендрограма кластеризації країн світу залежно від рівня розвитку складових індексу KEI та індексу GCI

Виходячи з отриманих на *рис.1.2* даних можна висунути гіпотезу про можливість розподілу країн світу на 3 кластери залежно від рівня розвитку складових економіки знань та конкурентоспроможності. Для її доведення за допомогою методу кластеризації k -середніх розіб'ємо країни світу на групи.

Результати такої кластеризації наведено у *табл. 1.4*.

Детально проведений аналіз розкрито у роботах автора [122; 124].

Цікавим є той факт, що з країн колишнього СРСР до першого кластера, який характеризується високим рівнем конкурентоспроможності та економіки знань, потрапили лише 3 країни – Естонія, Латвія, Литва, які вже майже 10 років є членами Європейського Союзу.

Отже, одним з напрямів підвищення рівня глобальної конкурентоспроможності нашої країни є подальший розвиток економіки знань.

Таблиця 1.4
Розподіл країн світу по групах залежно від індексу розвитку складових економіки знань та індексу конкурентоспроможності (GCI)

1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер
<p><i>складова «Освіта»:</i> 9,81 (Нова Зеландія); 5,09 (Сінгапур); <i>складова «Інновації»:</i> 9,86 (Швейцарія); 4,61 (Бахрейн); <i>складова «КТ»:</i> 9,54 (Бахрейн); 6,05 (Чилі); <i>складова «Економічний та інституційний режим»:</i> 9,66 (Сінгапур); 5,93 (Корейська республіка); GCI: 5,72 (Швейцарія); 4,04 (Хорватія)</p>	<p><i>складова «Освіта»:</i> 8,26 (Україна); 2,71 (Намібія); <i>складова «Інновації»:</i> 6,93 (РФ); 2,91 (Монголія); <i>складова «КТ»:</i> 8,37 (Саудівська Аравія); 3,03 (Філіппіни); <i>складова «Економічний та інституційний режим»:</i> 8,22 (Маврикій); 0,73 (Іран); GCI: 5,58 (Катар); 3,46 (Венесуела)</p>	<p><i>країни, які мають найнижчі значення цих індексів</i></p>
<p>Австралія, Австрія, Барбадос, Бахрейн, Бельгія, Болгарія, Велика Британія, Гонконг, Греція, Данія, Естонія, Ізраїль, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Канада, Кіпр, Корейська республіка, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Об'єднані Арабські Емірати, Польща, Португалія, Румунія, Сінгапур, Словачія, Словенія, США, Тайвань, Угорщина, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чехія, Чилі, Швейцарія, Швеція, Японія</p>	<p>Азербайджан, Албанія, Аргентина, Армения, Боснія та Герцеговина, Ботсвана, Бразилія, Венесуела, Гайана, Грузія, Домініканська Республіка, Ель Сальвадор, Йорданія, Іран, Казахстан, Катар, Китай, Колумбія, Коста Ріка, Кувейт, Ліван, Маврикій, Македонія, Малайзія, Мексика, Молдова, Монголія, Намібія, Оман, Панама, Парагвай, Перу, Південна Африка, Російська Федерація, Саудівська Аравія, Сербія, Таїланд, Тринідад і Тобаго, Турція, Україна, Уругвай, Філіппіни, Ямайка</p>	<p>Алжир, Бангладеш, Бенін, Болівія, Буркіна Фасо, В'єтнам, Гана, Гватемала, Гвінея, Гондурас, Еквадор, Ефіопія, Єгипет, Замбія, Зімбабве, Йемен, Індія, Індонезія, Камбоджі, Камерун, Кенія, Кіргістан, Кот д'Івуар, Лесото, Мавританія, Мадгагаскар, Малаві, Малі, Мозамбік, Морокко, Непал, Нігерія, Нікарагуа, Пакистан, Руанда, Свазіленд, Сенегал, Сьєра Льона, Таджикистан, Танзанія, Уганда, Шрі-Ланка</p>

Незважаючи на те, що Україна лише долучається до масштабних глобальних інтеграційних процесів, її економіка в цілому розвивається в руслі загальносвітових тенденцій. Хоча й зі значним відставанням від найбільш розвинених країн світу, в Україні все ж інтенсивне зростає рівень інтернаціоналізації господарської діяльності, розвивається інформаційний сектор, розширюється уклад нової економіки – економіки знань. Крім того, й умови, що їх диктують глобалізаційні процеси для нашої країни, є такими ж, як для найбільш розвинених країн світу [151]. Необхідно зазначити, що у держави з'явилися дві нові функції – стимулювання виробництва, накопичення та використання знань всередині держави й регулювання взаємодії зі світовим ринком знань.

Сьогодні наша держава опинилася перед необхідністю створення правових, соціально-економічних умов для реалізації потенціалу знанневих працівників. Через відсутність таких умов останні поступово стають донорами для економік інших країн. Тому розвиток економіки знань для України – необхідний шлях інноваційного прогресу та забезпечення конкурентоспроможності держави на основі ефективного використання власних інтелектуальних ресурсів.

Економіка знань розкриває нову роль та значення таких базових її понять, як «дані», «інформація», «інтелект» і «знання». Зі збільшенням кількості публікацій, присвячених розвитку економіки знань, безсумнівно, відбувається «нагромадження» термінологічного матеріалу у цій сфері і виникає проблема відсутності згоди з приводу понятійних аспектів цих визначень. Теоретично-філософські оцінки цих понять зазвичай здійснюються окремо одна від одної, тому існують різні підходи до їхнього розуміння. Отже, виникає необхідність чіткого розмежування базових понять у сфері економіки знань та визначення взаємозв'язків між ними.

В роботі пропонується розглядати цю проблему з позиції функціонування єдиної системи понять в межах економіки знань: «дані – інформація – інтелект – знання». Слід зазначити, що в умовах економіки знань змінюється сам підхід до розуміння цього поняття, мова йде не про формалізовані професійні знання, що придбані в технікумах та інститутах. Якраз навпаки: інформатизація підвищила в ціні незамінне знання, те, що не піддається формалізації. Зростає попит на знання, засновані на досвіді, на кмітливості,

РОЗДІЛ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства

здатності до орієнтації, самоорганізації і знаходження спільної мови, інакше кажучи на форми живого знання, що здобуваються в повсякденному спілкуванні і належать до повсякденного культури [28]. Отже, знання, на відміну від інших економічних ресурсів, є ресурсом, який збільшується, самозростає, тому що передача знань індивіда не передбачає їх зменшення, а, навпаки, закріплення набутих та нагромадження нових [33; 68; 124].

Знання є динамічною системою, яка швидко розвивається і стає підґрунтям для появи нових форм капіталу, їх подальшої конвертації. В якості соціально-гуманітарних складових, які мають забезпечувати процес формування та використання знання як ресурсу економічного та соціального прогресу, доцільно виділити такі:

- 1) наявність стимулів щодо нагромадження знань як ресурсу зростання. Для цього повинні бути потреби в знаннях, використання яких і дасть можливість забезпечити власне задоволення потреб, а також реалізуватися в сучасному житті при постійному підвищенні соціального статусу особистості, яка здійснює нагромадження знань протягом усього активного періоду життя за рахунок системи безперервної освіти;
- 2) перехід на інноваційно-інвестиційну діяльність, що зумовить попит на робочу силу, яка матиме можливість працевлаштуватися чи зберегти зайнятість, у тому числі і шляхом необхідного підвищення кваліфікації, що закладе основи її конкурентоспроможності та успіху на ринку;
- 3) наявність системи формування та передачі знань від зародження до втілення в нових технологіях і продукції, що має інноваційний характер, тобто йдеться про процеси дифузії знань, які мають як ендогенний, так і екзогенний вимір. Особливо важливе останнє, оскільки трансфер знань із-за кордону зовсім необов'язково дасть ефект, якщо процес дифузії знань не відбувається всередині країни;
- 4) співучасть держави і населення через кожну окрему особистість у процесі нагромадження знань в економічній моделі економіки знань [163].

Як показує аналіз публікацій [6; 88; 151], знання характеризуються принциповими особливостями:

- ▶ *перша* зводиться до дискретності знань як інтелектуального продукту. Вона виявляється в тому, що конкретне знання або створене, або ні, бо не може бути знання наполовину або на одну третину: знання не можна продавати по частинах;
- ▶ *друга* особливість зводиться до того, що знання за своєю природою подібні іншим громадським (публічним) благам: будучи створеними, вони в силу своєї природи повинні ставати доступними, в принципі, всім без будь-якої дискримінації. Межа між приватними і публічними благами розмита взагалі, а не тільки стосовно знань. Історично частка суспільних благ у ВВП поступово зростає (Закон Вагнера), хоча є спроби зробити традиційні публічні блага приватними (наприклад, приватні в'язниці в США). На практиці отримання нових знань, доступ до них вимагає високих витрат, оскільки знання в умовах ринкової економіки й конкуренції є приватним продуктом і підлягають акту купівлі-продажу. Але в силу зазначеної специфіки знання все ж таки пробивають собі дорогу як суспільний продукт, хоча і не завжди легальним шляхом. Приміром, розповсюджується інтелектуальне піратство (у Китаї більше 90 % комп'ютерних програм піратські, в Росії та Україні в трохи менше).
- ▶ *третья* особливість знання обумовлюється його природою як інформаційного продукту: інформація після споживання не зникає, як, наприклад, звичайний матеріальний продукт [152]. Так, і знання ніколи не зникають і ніколи не втрачають своєї користі, але деякі види знань занадто чуттєві до часу й можуть застарівати, але не зникати зовсім;
- ▶ *четверта* особливість характеризує знання як економічну категорію: знання набувають цінності тільки в контексті конкретної стратегії їх застосування [94].

У літературних джерелах можна зустріти велику кількість трактувань «економіки знань» (табл. 1.5) (поряд з поняттям «економіка, заснована на знаннях», останнім часом отримали також поширення «суспільство, засноване на знаннях» (the knowledge-based society) або «суспільство знань» (the knowledge society), «нова економіка», «інформаційна економіка», «постіндустріальне суспільство» та ін.).

Таблиця 1.5

Визначення поняття «економіка знань» різними авторами

Автор / Джерело	Визначення терміну
1	2
П. Бергер, Т. Лукман, [7, с. 30]	це економіка, в якій і спеціалізовані, і повсякденні знання є джерелом зростання, а домінуючим фактором стають процеси їх нагромадження й використання, в результаті чого постійно зростає конкурентоспроможність економіки
В. Білоцерківець, А. Лященко, [9, с. 11]	це етап розвитку «постіндустріальної економіки», за якого інтелект і знання людини, інформаційні й інші високі технології перетворюються на вирішальний фактор, який визначає тенденції виробничої та соціально-економічної трансформації суспільства
В. Геєць, [25, с. 6]	це економіка, в якій домінуючим фактором є процеси накопичення та використання знань; спеціалізовані (наукові) знання, як і повсякденні, стають важливим ресурсом, який поряд із працею, капіталом і природними ресурсами забезпечує зростання й конкурентоспроможність економічної системи
К. Далман, [44, с. 52]	економіка, у якій інноваційні процеси – виробництво, придбання, поширення та практичне застосування знань – перетворюються на головну рушійну силу соціально-економічного розвитку
П. Друкер, [42, с. 73]	це такий тип економіки, в якому знання відіграють вирішальну роль
Н. Захаров, [155, с. 5]	економіка знань стає базовою та універсальною складовою загальної економіки, оскільки всі сфери матеріального і нематеріального виробництва, виробничі та соціальні відносини в сучасних умовах розвиваються на основі динамічного прирощення й оновлення знань
Д. Саїнчук, [104]	це суспільно-економічне явище, коли здатність до навчання стає ключовим фактором конкурентоспроможності індивіда, зростає попит на людський капітал, який формується через інвестиції в освіту
В. Макаров, [78, с. 6]	економіка, яка пов'язана з використанням знань, які були реалізовані (продані), або зі знаннями, що були отримані в результаті певних витрат
Б. Мільнер, [83, с. 21]	новий тип розвитку економіки, в якій знання відіграють вирішальну роль, а їх виробництво є джерелом зростання
Ф. Махлуп, [176, с.143]	один із секторів економіки, в якому відбувається виробництво, обробка й управління знаннями
Д. Ріпка, О. Ястремська, [163, с. 6]	це економіка, в якій джерелом зростання є як спеціалізовані (наукові), так і повсякденні знання, в результаті використання яких поряд із природними ресурсами, капіталом і працею домінуючим фактором стають процеси накопичення

1	2
	й використання знань, внаслідок чого постійно зростає конкурентоспроможність економіки
І. Сітнова, [109, с. 181]	це економіка, яка створює, поширює і використовує знання для забезпечення свого зростання й конкурентоспроможності, в якій знання збагачують всі галузі, всі сектори і всіх учасників
Л. Федулова, [150, с. 53]	це економіка, що створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого зростання та конкурентоспроможності

Вони взаємодоповнюють і збагачують цю фундаментальну економічну категорію, що становить інтерес з точки зору методології взаємодії інформації, знань, інтелектуальних систем, нестационарних економічних процесів, інституційних змін, викликаних процесами переміщення і трансформації інформаційних потоків.

Слід зазначити, що характерні риси економіки знань еволюційно можна відстежити в таких економічних теоріях:

- ▶ *постіндустріальна економіка* – оскільки має місце збільшення частки сфери послуг, яка за ступенем значущості стає більше, ніж сфера виробництва;
- ▶ *інформаційна економіка* – оскільки у теорії інформаційної економіки увага акцентується на тому, що носієм інформації (а безпосереднім генератором інформації, науки та знання є людина) є інформаційна мережа, тобто йдеться про «соціотехнологічну» методологію. Отже, можна зазначити, що економіка знань розглядається як безпосередня основа інформаційної епохи й ототожнюється з високотехнологічними галузями;
- ▶ *інноваційна економіка* – оскільки неможливий розвиток інновацій без використання знань, що виявляється насамперед у здатності генерувати, а потім трансформувати знання в нові продукти, технології, процеси та послуги;
- ▶ *глобальна мережева економіка* – оскільки в економіці знань взаємодія суб'єктів здійснюється у мережному просторі, який створюється

РОЗДІЛ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства

в знаннєво-інтенсивних галузях (програмне забезпечення, електронна торгівля, послуги Інтернет, консалтинг тощо) та є сучасною організаційною формою одержання знань.

Різниця між розглянутими теоретичними підходами до характеристики економічних теорій, що передували економіці знань полягає у: підходах до трактування базових понять сфери економіки знань: «дані», «інформація», «інтелект», «знання»; різному ступені відчуженості інформації від людини як генератора знань; набору факторів, що визначають ту чи іншу модель росту.

Тобто економіка знань інтегрує в собі надбання економічних теорій, що передували перед нею, й доповнює їх своїми специфічними особливостями:

- ▶ виробництвом у значних масштабах інноваційних товарів, технологій, послуг, капіталів, як основного джерела економічного зростання й конкурентоспроможності національної економіки;
- ▶ використанням трьох основних факторів виробництва – праці, капіталу, знань;
- ▶ прискоренням темпів зростання знань, що змінюють вигляд сучасного світу;
- ▶ зростанням ролі та якості людського капіталу, що збільшує значимість соціальних інститутів;
- ▶ перетворенням економіко-географічних факторів економічного розвитку на виробничі під впливом дії ресурсно-технологічних факторів і факторів економічної політики;
- ▶ широкомасштабним використанням ІКТ.

Цей підхід є найбільш поширеним, при ньому сучасна економіка набуває нових рис, а інформація та знання стають виробничими чинниками й основним ресурсом, що дозволяє значною мірою впливати на еволюційно-розвиваючі міжнаціональні та світогосподарські зв'язки, в яких «простір місць» замінюється «простором потоків». Крім того, в останні роки зростає усвідомлення важливості розбудови економіки знань для забезпечення конкурентоспроможності й економічного зростання в політичних і ділових колах нашого суспільства. На основі аналізу існуючих теоретичних підходів до

визначення категорії «економіка знань» за результатами їх узагальнення та систематизації пропонується комплексний авторський підхід (рис. 1.3), який включає до себе під когнітивним кутом зору всі рівні і підрозділи національного господарства.

Розвиток теоретичних уявлень про сутність економіки знань, їх систематизація та встановлення взаємозв'язку між базовими поняттями на основі запропонованого комплексного підходу з урахуванням специфіки сучасного етапу розвитку в нашій державі дозволить забезпечити реалізацію економічного зростання на основі економіки нового типу – економіки знань – та сформулювати нові підходи в процесі прийняття і реалізації управлінських рішень.

Отже, вивчення економічної сутності, базових сфер економіки знань, її системоутворюючих характеристик; виявлення основних тенденцій розвитку складових: інновації, освіта та ІКТ; формування методичних положень і практичних рекомендацій щодо оцінки можливостей її розвитку; визначення вектору економічної інтеграції України в умовах розбудови економіки знань є головними напрямками подальших досліджень.

1.2. Інтеграційні процеси в Україні в контексті формування економіки знань

В умовах глобалізаційних перетворень, прагнення України до євроінтеграції важливого значення набувають питання зміцнення конкурентної позиції національної економіки, в тому числі на основі створення умов для розвитку економіки знань засобами публічно-приватного партнерства. Від розвитку повноцінної інтеграції безпосередньо залежить конкурентоспроможність нашої країни на світових ринках. При цьому в економіці знань функцію локомотива інтеграції виконують соціальні та гуманітарні науки, науки про поведінку, діяльність міждисциплінарних наукових груп, а порівняльні переваги національних економік уже меншою мірою визначаються багатством природних ресурсів або дешевою робочою силою і дедалі більше – конкурентним застосуванням знань. Тому інтеграцію слід розуміти не як просте посилення економічної взаємодії, а як особливу форму економічної співпраці, партнерських взаємовідносин, головне в яких – узгоджена

РОЗДІЛ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства

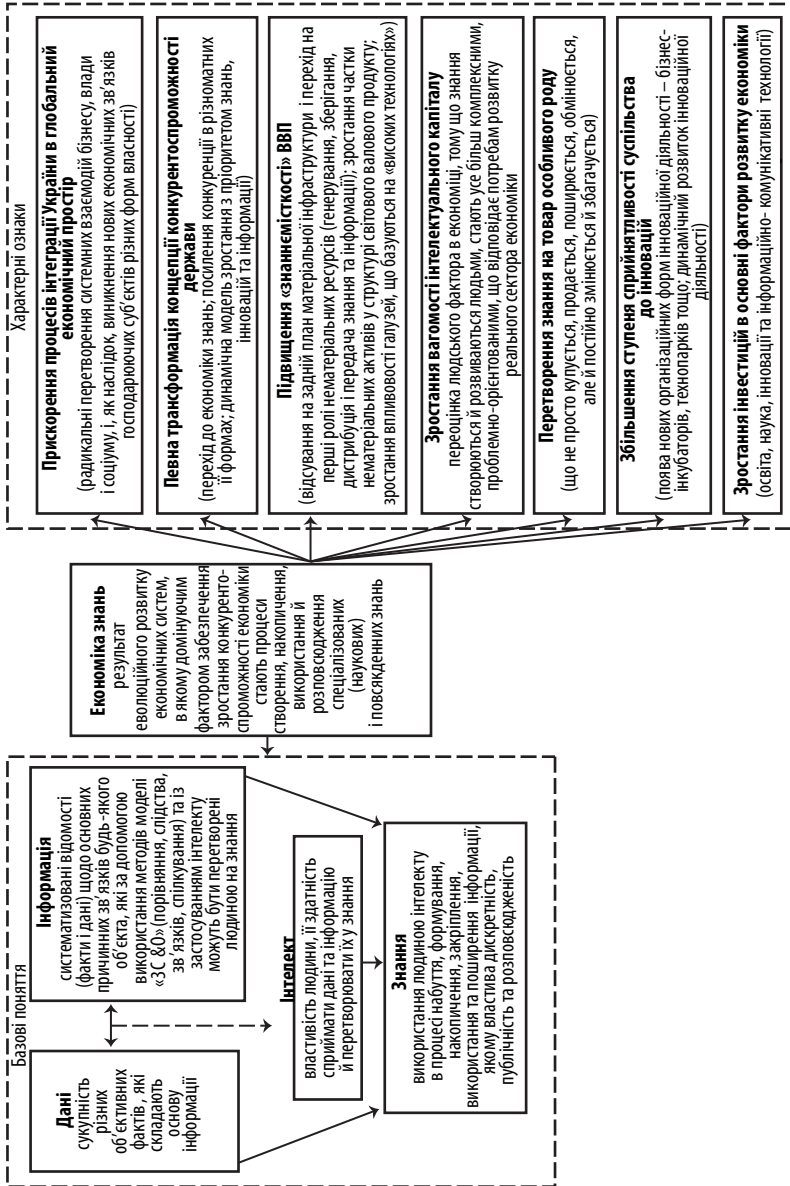


Рис. 1.3. Сутність, базові поняття та характерні ознаки економіки знань (авторська розробка)

економічна політика і економічні преференції, що поширюються на ті сфери, які зможуть забезпечити нашій державі вагомі конкурентні переваги. І в першу чергу це стосується економіки знань.

У світовій практиці інтеграційні процеси розвиваються за принципом інтеграційної тісноти. За цим принципом утворювалося більшість торгово-економічних союзів світу. Історично склалося так, що Україна значною мірою орієнтована на співробітництво з європейськими країнами, особливо це стосується прикордонного регіонального співробітництва з Польщею, Чехією, Словаччиною, Угорщиною. Європейський вектор зовнішньої політики є домінуючим для нашої країни вже протягом багатьох років. Крім того, в ЄС накопичено великий міжнародний досвід розвитку та регулювання інтеграційних господарських процесів, проведення країнами-членами ЄС спільної правової, соціально-економічної, кадрової, науково-технічної, валютної, зовнішньоекономічної, екологічної політики [17]. Це обумовлено тим, що ЄС – найбільш розвинуте світове інтеграційне утворення, яке має значний сукупний науково-технічний, економічний, індустріальний, фінансовий та інвестиційний потенціал, місткий ринок праці і є найбільшим світовим експортером та імпортером. Його частка у світовому експорті становить близько 40%, а відповідно імпорту – 38%. За показником інтеграційної тісноти (частка внутрішньоблокової торгівлі в зовнішньоторговельному обороті) ЄС знаходиться на першому місці, Митний союз – на останньому місці. Частка внутрішньоблокової торгівлі в МС складає всього 11%, що в шість разів менше, ніж у Євросоюзі, в п'ять разів нижче, ніж в «Китай-АСЕАН», і в чотири рази менше, ніж в НАФТА.

Позиція України щодо Євросоюзу вперше була сформована на законодавчому рівні в Основних напрямках зовнішньої політики України, схвалених ВРУ 2 липня 1993 р. (На даний момент Постанова втратила чинність на підставі Закону України N 2411-VI (2411-17) від 01.07.2010). Рішучий крок у напрямку євроінтеграції України було зроблено в 2014 році, коли підписано Угоду про асоціацію з Європейським Союзом. Тож, починаючи майже з моменту проголошення незалежності України і протягом вже 20 років її інтеграція в світове співтовариство стала одним з пріоритетів державної політики. Але, попри офіційно проголошену позицію України про європейський вектор розвитку, в суспільстві й досі триває дискусія

з приводу доцільності вступу до Євросоюзу (ЄС) чи Євразійського економічного простору (ЄЕП)).

З огляду на зазначене розглянемо деякі можливі позитивні та негативні наслідки від приєднання України до Європейського (стратегічне рішення з точки зору загальноекономічної стратегії для України) та Євразійського союзів (тактичне рішення) й визначимо вірогідність вектору інтеграції в контексті розбудови економіки знань.

Як вже можна констатувати, інтеграція в сучасну світову економіку – це довготривалий процес, і намагання України приєднатись до ЄС ми можемо спостерігати і до сьогоднішнього дня. До того ж, приєднуватися до Євросоюзу доцільно, коли в країні є розвинуті наукомісткі виробництва, достатньо високий рівень наповнення вітчизняними товарами свого ринку, і виробляється конкурентоспроможна на зовнішньому ринку продукція [85]. Поки що Україна не готова стати повноцінним членом ЄС, і на це є ряд об'єктивних причин:

- ▶ Україна у всьому світі вважається недостатньо демократичною (згідно з Індексом сприйняття корупції, Україна – найбільш корумпована держава в Європі – 142-те місце у 2014 році разом із Бангладеш, Камеруном, Центральноафриканською Республікою, Республікою Конго і Сирією);
- ▶ велика частка бідних громадян (близько 24 %), що свідчить про нездатність держави виконувати функцію розвитку економіки;
- ▶ Україна відстає від Європи в технічному і технологічному оснащенні економіки. Спостерігаються низька конкурентоспроможність, технологічне відставання різних галузей господарювання від більш розвинутих структур зарубіжних суперників. Серйозні структурні та технологічні відмінності в економіках України та країн Євросоюзу ускладнюють взаємовигідне економічне співробітництво і стимулюють до пошуку покрокових заходів ринкового «взаємопроникнення»;
- ▶ Україна – лідер за обсягом тіньової економіки, випередивши весь Євросоюз (згідно з даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, 40% ВВП за 2014 рік) [85];

- ▶ наявний економічний потенціал нашої країни не дозволяє їй бути активним експортером і імпортером товарів, давальницької сировини і послуг.

На жаль, в Україні й досі використовується так звана «дирижистська» модель, заснована на принципах традиційної промислової політики, зокрема, на виокремленні галузевих пріоритетів та їх державній (фінансовій та нефінансовій) підтримці. Модель передбачає проведення активної промислової політики в традиційному (тобто за галузевим принципом) сенсі цього слова. Наслідки такої політики демонструє частка підприємств (за видами промислової діяльності), які зазнали збитків (рис. 1.4).

У структурі зовнішньої торгівлі (за даними на кінець 2013 року) виділяються: продукти рослинного походження – 13,2 % експорту; зернові культури – 10,2 %; мінеральні продукти – 11,1 %; недорогочінні метали та вироби з них – 27,5 %; машини, обладнання та механізми – 10,2 %; електротехнічне обладнання – 10,2 %. Структура зовнішньої торгівлі конкретно відбиває сировинний, факторний потенціал України.

Така ж сама структура зовнішньої торгівлі характерна й для Митного союзу. До нього входять в основному виробники сировинних товарів: енергоресурсів, аграрного, металургійної та хімічної сировини і напівфабрикатної продукції.

Товарна структура зовнішньої торгівлі СНД носить незбалансований характер: в експорті переважає продукція видобувних, а в імпорті – обробних галузей. У структурі експорту країн СНД близько 63 % – мінеральне паливо. Для порівняння: у структурі світової торгівлі на продукцію обробних галузей припадає понад 70 %, а на мінеральне паливо – всього 17 %. В організаційних формуваннях з таким набором економік країн без внутрішньоблокових конфліктів не обходиться. І навпаки, успішно функціонують ті об'єднання, де економіки країн інтеграційно доповнюють [22].

Більшість авторів [17; 81; 85; 87] пов'язують приєднання України до ЄС, насамперед з економічними можливостями, але це є не зовсім виправданим, зважаючи на те, що сьогодні ЄС зазнає стан економічної кризи, яка проявляється, в першу чергу, зниженням попиту на споживчі товари на європейському ринку, і, як наслідок, потребує пошуку Європою ринків збуту для своєї продукції.

РОЗДІЛ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства



Рис. 1.4. Динаміка змін фінансових результатів діяльності підприємств за галузевим принципом [117]

Одним з таких ринків є Україна, яку можна «наситити» європейськими товарами, не боячись впуску на ринок Європи неконкурентоспроможних українських товарів, оскільки вітчизняні товаровиробники не готові до жорстокої міжнародної конкуренції і не здатні конкурувати на європейському ринку. Серед основних напрямів інтеграції нашої країни до ЄС в контексті розбудови економіки знань в нашій державі варто виділити:

- ▶ сферу інвестиційної діяльності, оскільки іноземні інвестиції країн ЄС посідають провідне місце у вітчизняній економіці. Інвестиційний потенціал країн ЄС-15 у десять разів, а ЄС-27 – в шість разів перевищує інвестиційний потенціал Росії. І цей потенціал вже працює в Україні. ЄС давно став лідером з везення прямих іноземних інвестицій в Україну. Ще 12 років тому на ЄС припадала всього третина інвестицій в Україну, в 2012 р. – вже три чверті (рис. 1.5);
- ▶ спільне підприємництво, з огляду на активний розвиток останніми роками інституту публічно-приватного партнерства в Україні.

Тут доцільно звернути увагу на перспективи укладання угод з країнами ЄС про міжнародну спеціалізацію та кооперування виробництва, які ще не отримали належного розвитку.

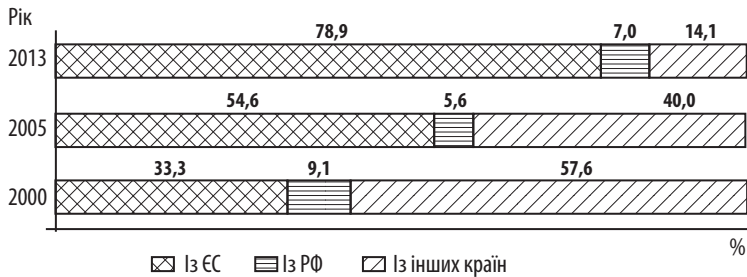


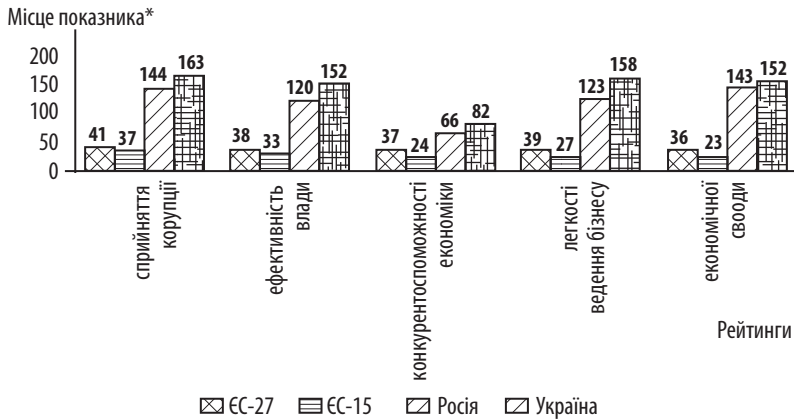
Рис. 1.5. Частка країн у структурі зовнішнього товарообігу [23]

Цей потенціал вже успішно реалізували Словенія, Польща, Словаччина та країни Балтії, особливо у сфері малого та середнього бізнесу, в податковій, інвестиційній, фінансовій, бюджетній, судовій та адміністративній сферах. Загалом, показники реформ і модернізації суспільства в ЄС – одні з найвищих у світі. У рейтингах економічної свободи, легкості ведення бізнесу, конкурентоспроможності економіки, ефективності влади, сприйняття корупції Україна, як і Росія, значно відстає від країн ЄС (і «старих», і «нових»), нерідко майже на 100 позицій (серед 170 – 180 досліджених країн світу) (рис. 1.6). Отже, для України важливе значення має зовнішнє середовище впливу, здатне утримувати її в параметрах позитивної динаміки; сферу інноваційної діяльності, яка створює передумови для розвитку економіки знань. Характерна особливість євроінтеграційної привабливості для України – високий потенціал інноваційного розвитку ЄС. Серед країн ЄС є такі, в яких ці показники на рівні інноваційних лідерів – США та Японії. За даними ООН, в 10 найбільш «інноваційних» країнах значно вище рівень ВВП на жителя, ніж у 10 найбільш «сировинних» країнах.

Проведена оцінка перспектив України щодо її інтеграції в Європу доводить, що Україна має деякі необхідні характеристики для включення її до складу інтеграційних об'єднань:

- ▶ вигідне гео економічне положення, яке надає їй важливу роль транзитної країни між Європою та Євразією (Україна займає велику територію на Південному Сході Європи; має вихід до Азовського та Чорного морів, знаходиться на схрещенні торгових шляхів: з півночі Європи на південь, на азіатський і африканський континенти, в араб-

РОЗДІЛ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства



*Примітка: середнє значення показника для групи країн ЄС

Рис. 1.6. Порівняльний аналіз України, Росії та ЄС у світових рейтингах (місце – чим нижче тим краще), складено за [23]

ський світ, а також із заходу, з країн ЄС, на схід, у країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону; має сухопутний і морський кордон із великою кількістю сусідів);

- ▶ є безпосереднім сусідом ЄС, що відкриває нові можливості для поглиблення співпраці;
- ▶ володіє розвиненою інфраструктурою залізничного та водного транспорту;
- ▶ належить до вісімки держав, які мають значний космічний, технічний та технологічний потенціали;
- ▶ за останні 15 років, незважаючи на вільну торгівлю в межах СНД, зовнішня торгівля України все більше переорієнтовується з СНД на ЄС та інші країни (наприклад, частка Росії скоротилася з 39,2 (дані за 1995 рік) до 23,8% (на кінець 2013 року). Безумовно, Росія поки ще залишається важливим торговельним партнером України. Але значення Росії для України у сфері зовнішньої торгівлі постійно знижується. Значною мірою це обумовлено посиленням торгово-економічного впливу Китаю. Як наслідок, для України інтеграційна привабливість тяжіє до ЄС.

Це також підтверджено позицією України у рейтингу «Східного партнерства», де вона посіла друге місце серед шести країн-учасниць програми Євросоюзу «Східне партнерство» (Eastern Partnership). «Східне партнерство» – зовнішньополітична ініціатива Європейського Союзу, яка поширюється на 28 держав-членів ЄС та шість східноєвропейських сусідів ЄС – Азербайджан, Білорусь, Вірменію, Грузію, Молдову та Україну. На першому місці в Індексі «Глибина й інтенсивність зв'язків із ЄС» країн-учасниць «Південного партнерства» – Молдова. За двома другими блоками Україна посідає третє місце, поступившись Грузії та Молдові (табл. 1.6).

Географічна структура високотехнологічного імпорту в Україну свідчить про те, що на Митний союзу доводиться тільки 24%, а основна частка (40%) – на ЄС і 36% – на інші країни. В цілому частка високотехнологічного імпорту України з МС майже в два рази нижча загальної частки імпорту. У той час як по ЄС та іншим країнам, навпаки, частка високотехнологічного імпорту перевищує частку загального імпорту. Більш того, країни МС теж не є основними споживачами українського високотехнологічного експорту, майже дві третини якого йде в інші держави, у тому числі 37% – в ЄС [22].

Переорієнтація і Росії, і України на інші зовнішні ринки значною мірою обумовлена блокуванням торговельних процесів між країнами, застосуванням тарифних і нетарифних обмежень, антидемпінгових обмежувальних, компенсаційних тарифів, зборів, спеціальних розслідувань, квот тощо, спрямованих насамперед на чутливі сектори української економіки. На сьогоднішній день у зовнішній торгівлі України з країнами МС сальдо негативне. Найбільший дефіцит у нашої країни з Росією. При цьому політика імпортозаміщення РФ виключає можливість для України змінити ситуацію на краще. Тому вступ України до МС не є способом вирішення проблем її дефіцитного (негативного) сальдо зовнішньої торгівлі і платіжного балансу.

Структура експорту та імпорту України з МС має традиційну моногалузову спрямованість, яка може функціонувати незалежно від інтеграції у спільне формування. По експорту – це українська продукція машинобудування, металургії та сільського господарства. По імпорту – це енергетичні матеріали (газ і нафта), які Росія буде продавати Україні і без входження її в ТС, як це робить країнам ЄС, Китаю, Туреччини та іншим. Тобто

Таблиця 1.6

Місце України у рейтингу «Південного партнерства»

Три основні складові європейської інтеграції			
Країни	1. Глибина й інтенсивність зв'язків із ЄС на різних рівнях (від політичного діалогу і торгівлі до секторальної інтеграції та контактів між людьми)	2. Внутрішні перетворення у країнах Східного Партнерства, які наближують ці країни до стандартів і практик ЄС	3. Інституційне забезпечення європейської інтеграції
2012 рік			
Грузія	0,54	0,57	0,58
Молдова	0,69	0,67	0,58
Україна	0,67	0,56	0,52
Вірменія	0,49	0,56	0,44
Азербайджан	0,39	0,40	0,34
Білорусь	0,31	0,29	0,19
2013 рік			
Грузія	0,58	0,63	0,58
Молдова	0,70	0,69	0,59
Україна	0,66	0,59	0,52
Вірменія	0,50	0,59	0,52
Азербайджан	0,43	0,41	0,33
Білорусь	0,31	0,29	0,19
2014			
Грузія	0,59	0,69	0,74
Молдова	0,70	0,70	0,71
Україна	0,66	0,60	0,50
Вірменія	0,52	0,61	0,48
Азербайджан	0,42	0,42	0,31
Білорусь	0,32	0,32	0,25

Джерело: Eastean Partnership Index [Electronic source]. - Access to mode: <http://www.eap-index.eu/>

членство в МС не створює додаткових конкурентних переваг або нових товарних ніш для українських експортерів, а існуючі бар'єри в торгівлі з країнами – учасницями МС можуть бути усунені в рамках інших форм регіональної інтеграції.

Умови, необхідні для вступу до Митного союзу, на перший погляд, доволі прості – єдиний ринок праці і капіталу, єдиний автомобільний ринок і єдина промислова політика, а також взаємодія бізнесу і держави. Останній пункт украй важливий, адже відкриття кордонів створить єдиний ринок у всіх сферах, а значить, зросте конкуренція. Для українських підприємств це одночасно і небезпека, і стимул для модернізації. З огляду на це, вкрай важлива державна підтримка вітчизняної промислової сфери, одним із засобів реалізації якої має стати розвиток публічно-приватного партнерства в нашій країні.

Серед основних напрямів економічної співпраці з ЄЄП особливого значення для України в контексті розвитку економіки знань набувають:

- ▶ здібності розвивати багаторівневу й різношвидкісну інтеграцію з урахуванням соціально-економічних та територіально-галузових відмінностей держав, що входять у СНА в тих сферах економіки, де наша країна поки ще конкурентоспроможна;
- ▶ активізація роботи зі створення міждержавного інноваційного простору як однієї зі складових становлення та розвитку економіки знань з урахуванням принципів міжнародного співробітництва;
- ▶ розвиток співпраці, особливо в ключових сферах економіки знань, таких як освіта, наука та ІКТ.

Отже, проведені дослідження довели, що інтеграція України у будь-який союз нестиме за собою як позитивні, так і негативні наслідки, а самі інтеграційні процеси вимагають від України [119]:

- ▶ радикальної переорієнтації соціально-економічної політики країни, націленої на динамічне становлення та розвиток економіки знань в Україні, що є однією з головних передумов стійкого розвитку нашої держави як суб'єкта світового господарства, в якому роль головного ресурсу виробництва починають відігравати знання та інформація;

- ▶ створення умов стабільного економічного зростання, переважно в тих сферах, де Україна є поки ще конкурентоспроможною з домінуванням освіти, науки та інновацій;
- ▶ докорінної перебудови форм і методів господарських зв'язків у поступальному русі вперед у напрямі більшої відвертості економіки – заміною переважно адміністративно-владних відносини між державою і бізнесом партнерськими відносинами.

Формування економіки знань, нової якості взаємодії влади і бізнесу на основі ППП і розширення простору функціонування приватного капіталу – реальна можливість для України посісти гідне місце в глобальній економічній системі.

1.3. Орієнтація розвитку сфер освіти, інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій на потреби економіки знань

Зважаючи на світові тенденції глобалізації, особливого значення набуває міжнародний порівняльний аналіз інноваційних тенденцій з метою відповіді на питання про місце України у світовому інноваційному процесі. Інноваційна спроможність та технологічна готовність є невід'ємними складовими конкурентоспроможності національної економіки.

За даними звіту Всесвітнього економічного Форуму про глобальну конкурентоспроможність, рейтинг України за підіндексом «Інновації» у 2013 – 2014 рр. знизився до 93-го місця проти 62-го у 2009 – 2010 рр., втративши 31 позицію у рейтингу. На зниження цього рейтингу (в порівнянні з 2009 роком) вплинуло погіршення майже всіх його складових, зокрема: інноваційна спроможність (–68 позицій), якість науково-дослідних інститутів (–13 позицій), видатки компаній на дослідження і розвиток (–44 позиції), взаємозв'язки університетів з промисловістю (–13 позицій), державні закупівлі новітніх технологій і продукції (–33 позиції). Якість зазначених складових залежить, передусім, від зусиль держави, націлених на фінансування витрат на дослідження і розробки, придбання зовнішніх знань, а також машин, обладнання та програмного забезпечення.

Серед основних невикористаних можливостей особливу увагу слід приділити підіндексу «Технологічна готовність», рейтинг якого постій-

но зменшується, що пов'язано із зниженням місця за практично всіма його складовими, окрім позиції індексу «високочастотний Інтернет» (+2 позиції в порівнянні з 2012 – 2013 р.).

До основних причин слабкої технологічної готовності в Україні можна віднести такі: в економіці України експлуатуються переважно попередні технологічні досягнення; частка проміжного споживання у структурі випуску залишається на дуже високому рівні; інноваційна активність підприємств (порівняно з країнами ЄС) є надзвичайно низькою; недосконалість нормативно-правового інструментарію захищення прав інтелектуальної власності та трансферу технологій.

За рівнем «Технологічної готовності» (рис. 1.7) у 2012 – 2014 роках лідируючі позиції займали Швеція, Великобританія, Данія, Швейцарія та Фінляндія, що підтверджує відповідність між інноваційним рівнем та загальними розвитком країни. Ці країни не тільки зберегли свої позиції, а й покращили результати.

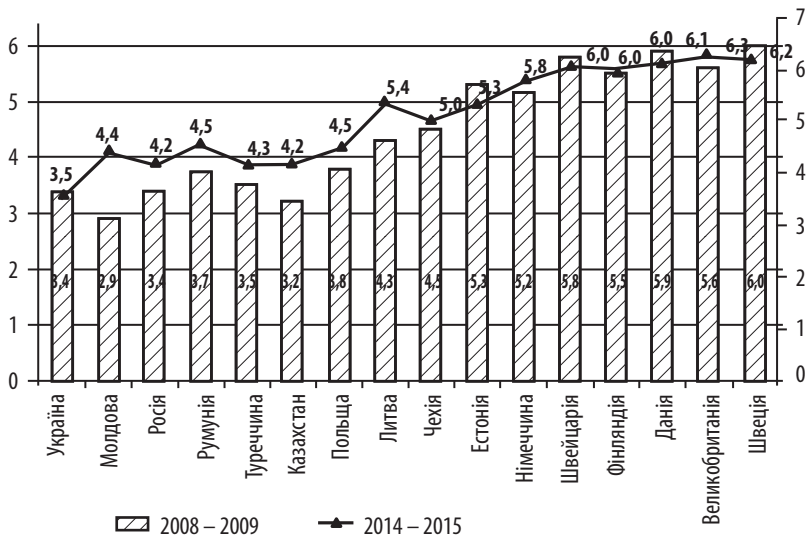


Рис. 1.7. Рейтинги України та інших країн за підіндексом «Технологічна готовність», складено за матеріалами [173]

РОЗДІЛ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства

Україна, хоча й мала позитивну тенденцію, проте позицію в рейтингу значно понизила (65 – те місце в 2008 році, 94 – те в 2014 році). Це пов'язано із тим, що темпи зростання технологізації в Україні значно нижчі, ніж у розвинутих країн світу. Країни пострадянського простору також підвищили значення своїх індексів, що свідчить про певний розвиток у сферах інформатизації, мобілізації, поширення мережі Інтернет тощо. Розвиток інноваційної діяльності в регіонах України є вкрай нерівномірним, що значною мірою пов'язано з рівнем розвитку інноваційної інфраструктури. Аналіз існуючої в Україні інфраструктури інноваційної діяльності перш за все свідчить про її нерозвиненість, функціональну неповнність, неспроможність охопити усі ланки інноваційного процесу.

У рейтингу інноваційних країн (підіндекс «Інновації») перші місця посідають також Швеція, Великобританія, Данія, Швейцарія, Фінляндія та Німеччина, які за період з 2008 до 2014 роки покращили свої позиції (рис. 1.8).

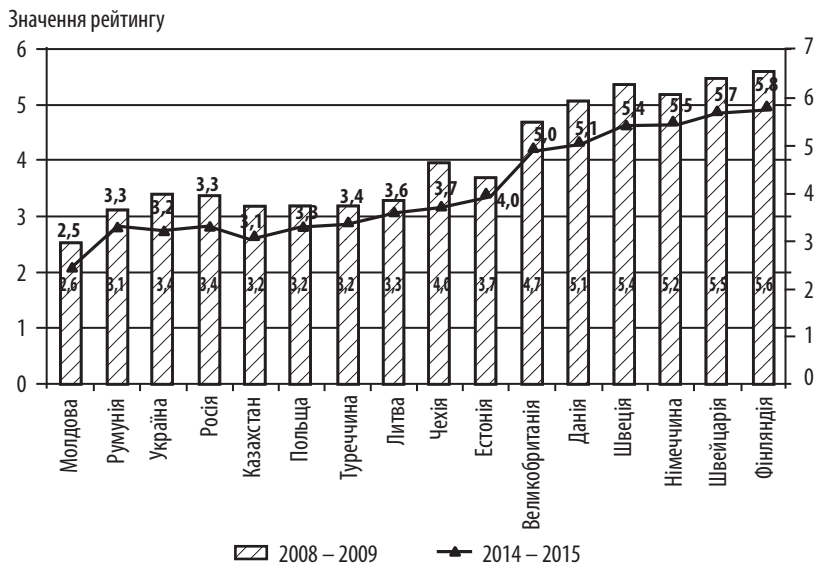


Рис. 1.8. Рейтинги України та інших країн за індексом «Інновації»
складено за матеріалами [173]

Для України, Румунії, Росії, Молдови та Чехія спостерігається тенденція до зниження індексу «Інновації», на відміну від індексу «Технологічна готовність», що, зокрема, погіршило позиції України в загальному рейтингу (з 52-го місця серед 134 країн у 2008 р. до 93-го в 2014 р.).

Це пов'язано, перш за все, із невиваженою інноваційною політикою держав, що розвиваються. У період кризи ці держави спрямували значні фінансові ресурси не на інноваційний розвиток, а на виплату і обслуговування боргів та соціальні потреби, що і призвело до таких результатів.

Загальні тенденції світового розвитку поряд з реальною оцінкою рівня науково-технічної та інноваційної діяльності в нашій країні свідчать про загрозу небезпеки залишитися осторонь глобальних процесів формування потужної інноваційної системи. Відсутність цілісної системи управління інноваційними процесами в країні та репресивна по відношенню до інноваторів державна політика, розпочата в 2005 році, призвели до таких негативних наслідків:

- 1) Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції скоротилась у 2013 році до 3,3 % (найнижчий показник за останні вісім років) (рис. 1.9), що пов'язано зі зниженням споживчого попиту як населення, так і попиту на продукцію промислового призначення, зумовленого фінансово-економічною кризою 2008 – 2009 років.

Незважаючи на зростання частки інноваційно активних підприємств (на 4,4 % у 2013 році порівняно з 2004 роком), за цим показником наша держава суттєво відстає від європейських країн, де частка підприємств, що впроваджують інновації складає від 30 % (Хорватія, Чехія) до 65 % (США, Німеччина, Японія).

- 2) Ключовою проблемою є неефективна структура інноваційних витрат. У 2007 – 2013 рр. інноваційні підприємства спрямували значну частину своїх витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, що є найвищим показником серед інших видів витрат (68,8 % у 2007 році проти 58 % у 2013 році відповідно). На виконання внутрішніх НДР було спрямовано по 7,3 % у 2007 р. та 13,8 % у 2013 р. таких витрат, хоча власні НДР включають не лише заробітну плату дослідницького персоналу та пов'язані з нею ви-

РОЗДІЛ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства



Рис. 1.9. Основні показники інноваційної діяльності України,
складено за матеріалами [114]

трати, а й капітальні витрати на споруди та спеціальне обладнання для їх виконання. Набагато менше, ніж на виконання внутрішніх НДР, використано коштів для придбання зовнішніх НДР та придбання інших зовнішніх знань. Ці показники варіюються в межах 1,7 – 3,4%.

- 3) Наукоємність економіки (частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП – далі інтенсивність R&D) становила в середньому по Україні у 2013 р. 0,77 %, що відповідає рівню Хорватії і вище рівня Словаччини, Мальти, Латвії, Болгарії, Кіпру та Румунії 2010 р.
- 4) За роки реформ частка ВВП, яка витрачалася на НДДКР, скоротилася більш ніж удвічі. За підрахунками експертів, наукоємність ВВП дорівнювала у СРСР: у 1950 р. – 0,99 %; 1955 р. – 1,38 %; 1960 р. – 1,77 %; 1965 р. – 2,30 %; 1970 р. – 2,49 %; 1975 р. – 2,91 %; 1980 р. – 3,00 %, 1985 р. – 3,11 %; 1990 р. – 2,89 %; в Україні: 1996 р. – 1,36 %; 1997 р. – 1,35 %; 1998 р. – 1,31 %, 1999 р. – 0,99 %; 2000 р. – 1,14 %; 2001 р. – 0,99 %; 2002 р. – 1,28 %, 2010 р. – 0,92, 2011 р. – 0,73, 2012 р. – 0,75.

Розрахунки показують, що в останні роки рівень НДДКР в Україні наблизився до рівня видатків СРСР у 1950 р. [89]. Це пов'язано із тим, що темп зростання видатків на НТД є нижчим, аніж зростання ВВП і підтверджує факт неефективного використання державних коштів, оскільки розвиток науково-технічної діяльності міг би прискорити економічний розвиток держави.

- 5) Суттєвим недоліком є відсутність зв'язків між промисловістю та галузевим науковим сектором на тлі поглиблення розриву між промисловістю і академічною наукою. Згідно з рейтингом глобальної конкурентоспроможності за показником «Співпраця у дослідженнях між університетами та промисловістю», Україна в 2008 – 2009 рр. займала 49 місце, в 2009 – 2010 рр. – 64 місце, в 2010 – 2011 рр. – 72 місце, в 2011 – 2012 рр. – 70 місце, в 2012 – 2013 рр. – 69 місце, в 2013 – 2014 рр. – аж 77 місце. Тому подальший розвиток та використання результатів науково-дослідної бази промисловості вбачаються сумнівними.
- 6) На сучасному етапі науково-технічного прогресу успіх прикладних досліджень і розробок значною мірою залежить від потужної бази фундаментальних знань. Україна є однією з небагатьох країн світу, де ведуться фундаментальні дослідження з усіх основних напрямів науки. Так, в Україні, за даними 2013 року, 23 % загального обсягу витрат було спрямовано на виконання фундаментальних досліджень, які на 94,0 % профінансовано за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів (рис. 1.10).

Частка витрат на виконання прикладних досліджень становила 20%, майже три чверті яких асигнувалися за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів і 16 % – коштів підприємницького сектора. На виконання науково-технічних розробок спрямовано 39,0 % загального обсягу витрат, які на 45,0% профінансовані іноземними фірмами, більш ніж на чверть (26,1 %) – організаціями підприємницького сектора, 9,2 % – за рахунок бюджетних коштів. Наявні дані вказують, що найбільше витрат на фундаментальні дослідження несе Вірменія та Азербайджан (44 %), на прикладні дослідження – Казахстан (48 %), науково-технічні розробки – Росія (60 %), а на науково-технічні послуги – Україна та Азербайджан (10 % та 14 % відповідно).



Рис. 1.10. Розподіл витрат на наукові дослідження й розробки за напрямками досліджень у країнах СНД, 2013 рік, % (складено за матеріалами [115])

Проведене позиціонування України серед країн СНД свідчить, що за загальним розподілом витрат на наукові дослідження і розробки Україна є найбільш близькою до Білорусії.

Ефективність інноваційної діяльності залежить насамперед від її стимулювання і підтримки на усіх рівнях. Виходячи з національних інтересів і економічних можливостей, така діяльність підтримується як безпосередньо бюджетними вливаннями, так і наданням різноманітних преференцій (пільгове оподаткування, пільгові кредити й ін.). Незважаючи на загальне визнання пріоритетності інноваційних процесів для економічного розвитку держави, сучасний стан системи фінансового забезпечення інноваційної сфери України як одного з ключових факторів інноваційної діяльності свідчить про її кризу, неспроможність створити необхідні умови для реалізації існуючого інноваційного потенціалу країни. Загальний рівень фінансування науки вважається однією з ключових характеристик інноваційності країни, до побудови економіки знань. Саме тому, поставивши перед собою мету побудувати в Європі конкурентоспроможну економіку, Європейське

співтовариство визнало необхідним довести витрати на наукові дослідження і розробки до 3% ВВП [132; 141].

У загальному розподілі фінансування науки в Україні з усіх джерел на державні кошти припадає ледве не половина (42,7 %), ще чверть – на кошти вітчизняних замовників (близько 21 %). Така структура фінансування науково-технічних робіт свідчить про високу роль прямої державної підтримки науково-технічного розвитку і недостатнє використання державою непрямих методів стимулювання розширення зв'язків між наукою і виробництвом. У зв'язку із зазначеними тенденціями фінансування актуальним питанням залишається використання публічно-приватного партнерства в Україні з метою стимулювання активізації інноваційної сфери. Можна стверджувати, що за наявного рівня фінансування науково-технічної діяльності не можливо досягнути прискореного зростання та збалансованого розвитку регіонів України. Діяльність уряду повинна бути спрямована на спрямування та залучення додаткових фінансових ресурсів для фінансування науково-технічної діяльності, що є невід'ємною складовою економіки знань.

На відміну від розвинених країн, що спираються на сформовану й відпрацьовану фінансову систему, засновану на різноманітності форм і джерел інвестування, в Україні сектор фінансування інновацій ще фактично не сформований. За період 2007 – 2013 років відбувається значне зниження фінансових ресурсів, що негативно впливає на процес інноваційного розвитку в Україні. Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності у 2013 р. склав 0,6% ВВП – найнижчий показник за останні десять років.

Вражає мізерність фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності національної промисловості за рахунок коштів місцевих бюджетів (0,2 % – 0,3 % загального обсягу). Це негативно впливає на розвиток регіонів України, місцева влада регулює лише нагальні проблеми, ігноруючи розвиток регіонів із середини. Негативно позначається на програмах інноваційного розвитку, які змушені припиняти свою діяльність через брак достатнього обсягу фінансування. Прикладні розробки в більшій мірі повинні забезпечуватися за рахунок коштів підприємницького сектора. Тому підприємства будь-якої форми власності, якщо їм не байдуже власне майбутнє, обов'язково залучають власний капітал для оновлення виробництва,

РОЗДІЛ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства

використовуючи при цьому альтернативні способи інвестування чи їх комбінування. Так, частка власних джерел інвестування у загальному обсязі інвестицій становить: в Японії – 68,9 %, США – 63,5 %, Великобританії – 62,1 %, ФРН – 55,3 %, Франції – 52,1 % [30].

Позитивним моментом є збільшення обсягів фінансування за рахунок коштів іноземних інвесторів (з 4,2 % у 2003 році до 13,5 % у 2013 році), що свідчить про підвищення інвестиційного клімату України. Але, незважаючи на такі позитивні зрушення, доля цих джерел фінансування у загальній сумі ВВП й досі залишається занадто низькою – близько 0,2 % ВВП, що пов'язано з нестабільним політичним становищем, значними адміністративними бар'єрами для бізнесу, недосконалим податковим законодавством, відсутністю стимулювання та пільг для програм інноваційного розвитку та інше.

Проте достатній рівень загальних асигнувань на науку – не єдина умова поступального інноваційного розвитку економіки країни. Використання наукового потенціалу як чинника економічного зростання можливе лише за умови, якщо в його структурі збалансовано взаємодіють всі складові: фундаментальна наука, прикладні дослідження та розробки. Вкрай низька інноваційна активність підприємств і поступова втрата інноваційного потенціалу, зумовляють невисоку якість інновацій, що послаблює позиції регіону у міжнародному науково-технічному співробітництві й унеможливує залучення наукових установ та інноваційних підприємств до реалізації спільних проектів.

Вирішенню окреслених проблем може сприяти формування і розвиток системи публічно-приватного партнерства (ППП) в Україні, оскільки ця співпраця обумовлена визнанням факту, що обидві сторони можуть отримати вигоди від об'єднання фінансових ресурсів, інноваційних технологій і управління матеріальними ресурсами з метою забезпечення сталого економічного зростання. PPP в інноваційній сфері повинно бути взаємодією держави та підприємницьких структур у процесі всього інноваційного циклу – з проведення наукових досліджень, впровадження пілотних проектів і до комерційного використання розроблених нововведень. Здійснення реформування реального сектора економіки шляхом пріоритетного розвитку галузей вищих технологічних укладів, модернізації і реструктури-

зації підприємств бюджетонаповнюючих галузей забезпечить підвищення інноваційної активності і сприятиме зростанню інноваційного потенціалу.

Успіхи країн – світових науково-технічних лідерів – визначаються ефективною інтеграцією науки, освіти і бізнесу, що є дієвим механізмом сталого розвитку та конкурентоспроможності цих країн в умовах глобалізації та становлення економіки знань. Перетворення знань і людського капіталу на домінуючий чинник цивілізаційного поступу зумовило визнання освіти – основного розповсюджувача знань – одним із головних факторів розвитку нової економіки та посилення її взаємозв'язку з економічними процесами.

Сфера освіти є найбільш динамічною складовою, що обумовлено як зростаючим інтересом населення до вищої освіти, підвищенням її престижності, так і зростаючим попитом на висококваліфікованих фахівців, внаслідок розвитку ринкових відносин. З транслятора знань і генератора специфічних навичок і умінь вона перетворюється на безпосереднього виробника знань і активного учасника процесу їх трансформації у нові продукти, технології та послуги. В умовах економіки знань освіта, з *одного боку*, виступає як товар, або приватне благо, розподіл якого регулюється переважно ринковими методами, а з *іншого* – як суспільне благо, доступ до якого має бути відкритим для кожної особистості.

Місце України в світовому освітньому просторі за показниками якості та рівнем підготовки кадрів наведено на *рис. 1.11*.

З огляду на наведені дані можна стверджувати про взаємозв'язок між рівнем підготовки кадрів, якістю освітніх систем та рівнем конкурентоспроможності країн. Найвищі показники мають Швейцарія, Фінляндія, Данія, Швеція, Сінгапур. Країни, які мають високі значення освітніх показників, демонструють найвищий рівень конкурентоспроможності держави.

Це підтверджує необхідність розвитку освітнього сектора з урахуванням сучасних тенденцій та технологій. Україна за показниками якості освітніх систем та рівнем підготовки кадрів займає середні позиції (3,6 – 3,7) поряд з такими країнами як Росія, Грузія, Румунія, Польща, Чехія. Україна входить до першої двадцятки рейтингу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ за індексом охоплення вищою та середньою освітою.

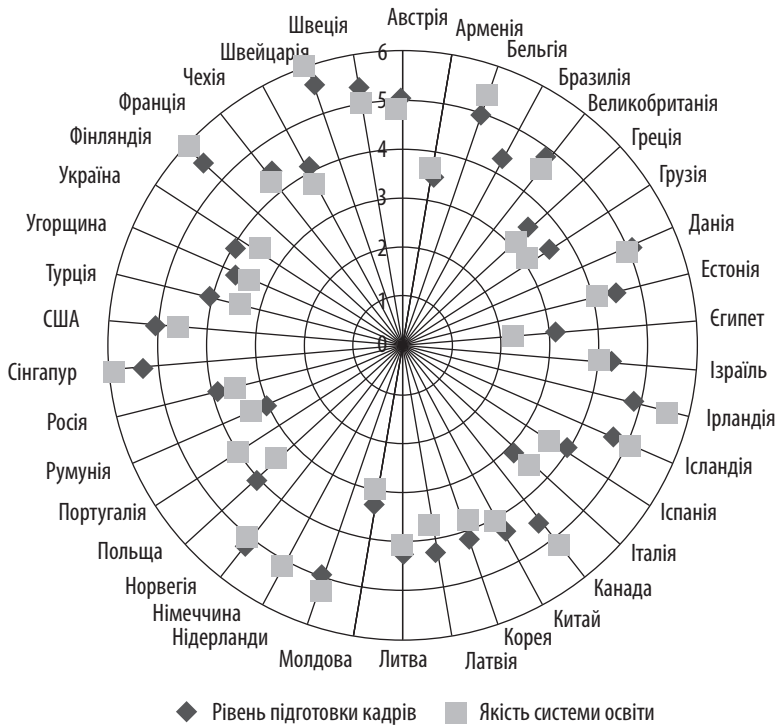


Рис. 1.11. Взаємозв'язок показників розвитку освітніх систем у світі за даними 2013 – 2014 років, розроблено за [167]

Проте за загальним балом складової «Вища освіта і професійна підготовка» Україна перебуває на нижчій, 40-й позиції, що відповідає показнику 2008 року. Причина – низька якість освіти й навчання на робочому місці. Якість освітянських послуг, наданих громадянам в Україні, істотно впала внаслідок безсистемного та неосмисленого копіювання західних стандартів освіти. Адже за часів СРСР радянська система освіти вважалася найкращою у світі.

Сьогодні Україна за цим показником не входить навіть до першої двадцятки країн світу. Ця складова гальмує зростання конкурентоспроможності нашої держави, оскільки входить до групи так званих «підсилувачів»

ефективності», що має вирішальне значення для розрахунку індексу країн, які перебувають на другій стадії розвитку (за методологією ВЕФ), а отже, у недалекому майбутньому, стосуватиметься і України.

Аналіз сфери освіти в Україні з точки зору її впливу на розвиток економіки знань виявив наступні конструктивні та деструктивні тенденції [71; 136]:

- 1) Спостерігається слабкий зв'язок вищої освіти з потребами ринку праці та соціально-економічними проблемами розвитку національної економіки і суспільства в глобалізованому середовищі. Невідповідність між попитом і пропозицією знань та навичок в Україні зумовлена тим, що на ринку праці наявний дефіцит фахівців певних професій і відносний надлишок інших. Про це свідчать труднощі, які виникають у працедавців з найманням фахівців належної кваліфікації, з *одного боку*, і випускників ВНЗ із пошуком роботи, з *іншого*. Це стало наслідком того, що в країні через структурну кризу, згортання машинобудування, ВПК, банкрутство багатьох підприємств легкої та інших видів переробної промисловості було зруйновано ефективну систему базових (для навчальних закладів) підприємств та коопераційних зв'язків.
- 2) Спостерігається спрямування зусиль органів державної влади на максимальне охоплення загальною середньою освітою всіх громадян України шкільного віку, забезпечення їх рівного доступу до загальної середньої освіти, наступності та безперервності якісної освіти (майже 100%). Це підтверджено даними, наведеними на *рис. 1.12*.
- 3) Простежується тенденція до зменшення загальної кількості студентів у ВНЗ всіх рівнів акредитації. Однією з причин такої тенденції є нові вимоги вступу до ВНЗ (запроваджені у 2008 році) за результатами зовнішнього незалежного тестування, що знижує можливість випускників середніх загальноосвітніх шкіл вступати до ВНЗ, адже з кожним роком прохідний бал збільшується [154].
- 4) Спостерігається велика кількість малих ВНЗ, які не відповідають своєму високому статусу і не можуть готувати кваліфікованих фахівців. Враховуючи чітко визначений Україною курс на входження

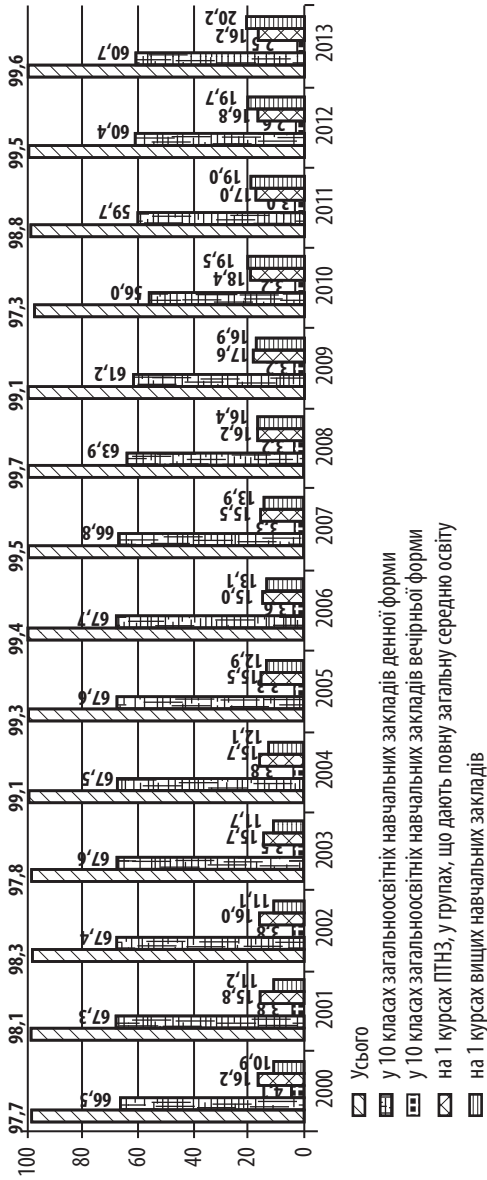


Рис. 1.12. Динаміка чисельності випускників, які продовжують навчання для здобуття освіти у наступному навчальному році, % до загальної кількості випускників 9 класів, розраховано за [113]

у європейській освітній простір, необхідно здійснити модернізацію освітньої діяльності в контексті європейських вимог.

- 5) Простежується стрімкий розвиток мережі наукових закладів, що здійснюють підготовку наукових кадрів вищої кваліфікації (рис. 1.13), особливо це помітно після набуття державою незалежності.



Рис. 1.13. Кількісний аналіз діяльності аспірантури та докторантури в Україні по роках, розраховано за даними [113]

- 6) Спостерігається низький рівень оплати праці робітників сфери освіти, внаслідок чого поширена зайнятість викладачів за сумісництвом. При недостатньому навантаженні викладачі нерідко беруться за викладання максимальної кількості дисциплін, що, безперечно, негативно позначається на якості підготовки фахівців. Для порівняння: середній дохід професора країн ЄС становить \$60–80 тис./рік, у США – \$80–120 тис./рік, в Україні – \$4–5 тис./рік [107, с. 104]. Тож не дивно, що значна частина наших ВНЗ не має довгострокової кадрової політики, ті ж вищі навчальні заклади, які її формують, виховуючи власні кадри, підвищують свою конкурентоспроможність.

РОЗДІЛ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства

7) Спостерігається недостатній рівень фінансування освітньої сфери. Останніми роками з державного та місцевих бюджетів на освіту виділялось лише близько 7% ВВП (рис. 1.14 та рис. 1.15). Через невеликий розмір ВВП Україна суттєво відстає від інших країн не тільки за абсолютними показниками фінансування, але також і за показником витрат на освіту одного учня/студента.

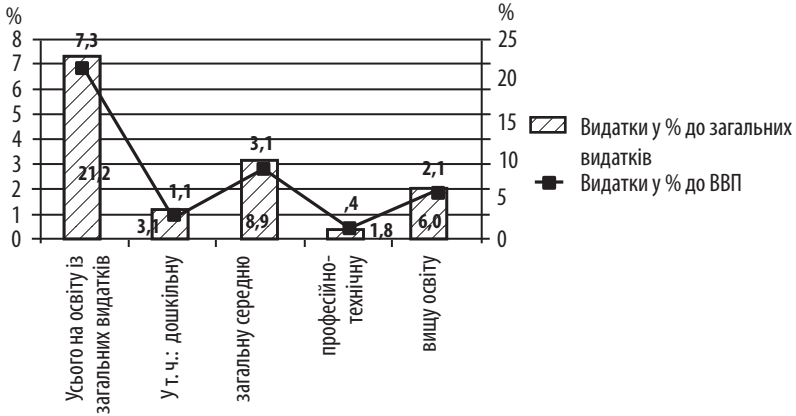


Рис. 1.14. Фінансування освіти в Україні в 2013 році, розраховано за даними [113]

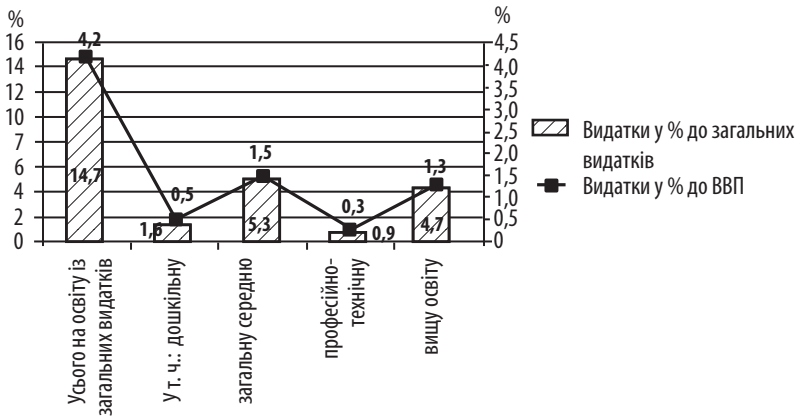


Рис. 1.15. Фінансування освіти в Україні в 2000 році, розраховано за даними [113]

Без якісної підготовки кваліфікованих робітників, адаптованих до вимог технологічного розвитку галузей економіки, які мають високий рівень теоретичної підготовки та професійної компетенції, володіють багатофункціональними вміннями, здатні до самоорганізації, самореалізації у професійній діяльності, підготовлених до розв'язання виробничих завдань і соціально-економічних проблем, неможливо розвивати високотехнологічне виробництво, ті його напрямки, що визначають темпи розвитку економіки країни, забезпечують якість та конкурентоспроможність продукції.

Прагнення країн світу, в тому числі й України, до економіки знань призвело до розуміння важливості на цьому етапі такого ресурсу як інформація. На перший план сьогодні виходять проблеми якісного інформаційного забезпечення, що здійснюється за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та інформаційних послуг, в тому числі у вигляді інформаційних продуктів.

У сучасному світі ІТ-сфера гармонійно поєднує телекомунікаційні й інформаційні послуги, виробництво засобів інформаційних технологій і телекомунікацій, програмних засобів, електронних інформаційних ресурсів, що робить її чимось більшим, аніж просто однією з інфраструктур і галузей економіки.

Розвиток ІКТ відбувається з високою динамічністю, а використання їх більшістю країн набуло масштабного характеру у світі: ці технології підняли на якісно новий рівень відносини між суб'єктами економічних процесів та діяльність в усіх сферах економіки, зокрема, це стосується документообігу, організації безготівкових платежів, ділового взаємоспілкування, обміну інформацією, освіти [128].

Одним з головних пріоритетів України є прагнення побудувати орієнтоване на інтереси людей, відкрите для всіх і спрямоване на розвиток інформаційне суспільство, в якому кожен міг би створювати і накопичувати інформацію та знання, мати до них вільний доступ, користуватися й обмінюватися ними, щоб надати можливість кожній людині повною мірою реалізувати свій потенціал, сприяючи суспільному і особистому розвитку та підвищуючи якість життя.

Обсяги українського ринку інформаційних продуктів і послуг неспівставні з ринками західних країн. Поки що зберігається певне відставання

РОЗДІЛ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства

Україні від середньосвітового рівня за показниками розвитку та доступності для населення широкосмугових телекомунікацій.

Ринок мобільного зв'язку – один із сегментів галузі зв'язку, що найбільш інтенсивно розвивається (рис.1.16).

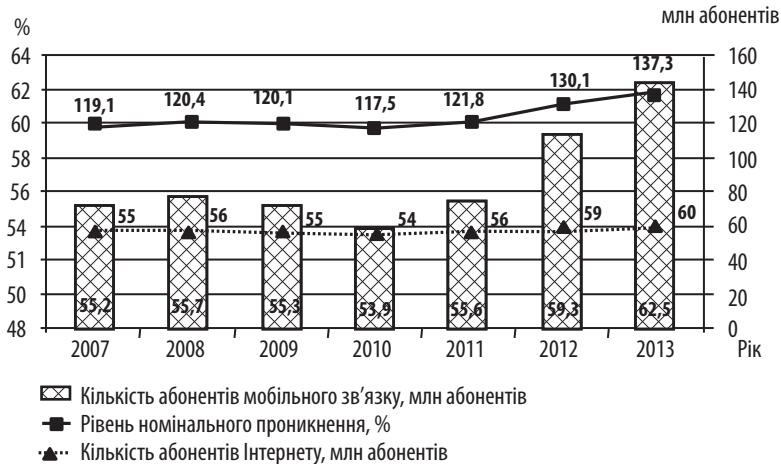


Рис. 1.16. Динаміка зміни кількості користувачів Інтернет та абонентів мобільного зв'язку в Україні, розраховано за [51]

Мобільний телефонний зв'язок перейшов до розряду найбільш доступних послуг. І в чималому ступені завдяки меншій – у порівнянні з фіксованим зв'язком – вартістю розгортання та обслуговування телекомунікаційних мереж. Сьогодні кількість мобільних телефонних терміналів в Україні перевищує кількість стаціонарних телефонів у 2,5 рази, при цьому стрімкими темпами зростає кількість телефонів, які працюють під управлінням операційних систем (смартфонів) [51].

Незважаючи на високу динаміку збільшення в Україні кількості користувачів мережі Інтернет, до 50 % населення не використовує комп'ютери. У цілому вся позитивна динаміка зростання забезпечується переважно молоддю, тоді як старше покоління перебуває практично осторонь процесів інформатизації, що породжує проблему «цифрового провалля». З року в рік покращується якість інтернет-трафіку, ємність і швидкодія якого

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ПРОЦЕСІ РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ

оцінно зростає до 2015 року у 48 разів. При цьому вже сьогодні, за даними вимірювань компанії Pando Networks, Україна входить до першої десятки країн з найбільшою швидкістю Інтернет-трафіку (1190 кб/с при середньо-світовій швидкості 580 кб/с).

В Україні широко користуються результатами оцінок міжнародних організацій, сформованих на базі різних підходів та методики, які не враховують особливості нашої країни, її визначальних документів з питань інформатизації та розвитку інформаційного суспільства, відповідно при цьому поза увагою залишається порівняння ступеня розбудови інформаційного суспільства в Україні з іншими країнами світу.

В якості об'єктивної інтегрованої характеристики рівня розвитку інформаційного суспільства або його структурних елементів найбільш часто використовуються композитні ІКТ-індекси (е-індекси), побудовані на базі наборів ІКТ-індикаторів, при цьому вибір індикаторів і методика побудови індексу в значній мірі залежить від обраних пріоритетів.

В Україні широко користуються результатами таких оцінок міжнародних організацій, сформованих на базі різних підходів та методик (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Динаміка позицій України у світових рейтингах ІКТ, [167]

Індекси розвитку ІС		Networked Readiness Index	E-Readiness	e-Government Readiness Index	IT industry Competitiveness	ICT Development Index
Загальна кількість країн		138 (2011)	70 (2009)	182 (2010)	66 (2011)	154 (2013)
1	2	3	4	5	6	7
2002	Місце	66	54	-	-	59
	Ранг	3,05	3,05	-	-	2,5
2003	Місце	70	54	54	-	-
	Ранг	2,98	3,27	0,462	-	-
2004	Місце	78	54	45	-	-
	Ранг	2,96	3,79	0,5346	-	-

РОЗДІЛ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства

Закінчення табл. 1.7

1	2	3	4	5	6	7
2005	Місце	82	57	48	-	-
	Ранг	2,28	3,51	0,5456	-	-
2006	Місце	76	61	-	78	-
	Ранг	3,51	3,62	-	-	-
2007	Місце	75	60	-	56	51
	Ранг	3,46	4,02	-	23,9	3,8
2008	Місце	70	61	41	57	58
	Ранг	3,69	4,31	0,5728	24,3	3,56
2009	Місце	62	62	-	50	58
	Ранг	3,88	3,85	-	31,4	3,59
2010	Місце	82	64	54	-	62
	Ранг	3,53	3,66	0,5158	-	4,34
2011	Місце	90	-	-	51	69
	Ранг	3,53	-	-	28,9	4,39
2012	Місце	75	-	68	-	68
	Ранг	3,85	-	0,5653	-	4,64
2013	Місце	73	-	-	-	70
	Ранг	3,87	-	-	-	6,16
2014	Місце	81	-	87	-	-
	Ранг	3,87	-	0,5032	-	-

З наведених даних видно, що практично за всіма ІКТ-індексами Україна знаходиться на 50-му – 60-му місцях за показниками розвитку та доступності для населення широкосмугових телекомунікацій, зокрема мереж доступу до Інтернету; за ступенем інтегрованості у глобальний веб-простір і за показниками кількості Інтернет-аудиторії.

За рейтингом розвиненості ІКТ Україна посіла лише 90-місце, значно поступившись таким сусідам по СНД як РФ (77 позиція) та Казахстану (67 позиція).

Отже, поки що зберігається певне відставання України від середньо-світового рівня. Активно в Україні розвивається й ринок комунікаційних послуг взагалі та сфера послуг пошти та зв'язку зокрема.

Таким чином можна зробити остаточний висновок про те, що незважаючи на ті кризові явища, що відбувалися в економіці України, процес формування інформаційного суспільства як важливої складової економіки знань уже розпочався і в деяких сферах він є відчутним.

1.4. Державна підтримка економіки знань

Найважливіші галузі відтворення людини: освіта і виховання (в т. ч. культура), фундаментальна наука - за природою своїх функцій відносяться до некомерційної, неринкової сфери. Тому для ефективного розвитку вони вимагають використання притаманних їм методів керівництва, політичного та юридичного регулювання і вельми обачного, обмеженого застосування ринкових важелів. За цих обставин держава повинна стати рушійною силою розвитку, накопичення і використання знань, організовуючи суспільство для цілей інноваційного розвитку в інтересах підвищення якості життя людей.

Через ускладнення системних управлінських завдань важливим аспектом формування та розвитку економіки знань стає державне регулювання та підтримка усіх її складових (інновації, освіта та ІКТ). Необхідність державного впливу обґрунтована з позицій різних підходів, що використовуються в економічній теорії інновацій (як неокласичний, так і еволюційний підходи, а також їх різновиди, представлені марксистської, шумпетеріанської і постшумпетеріанської парадигмами).

Держава має вибудовувати оптимальну економічну і соціальну політику за існуючих обмежень, зокрема, обмежених бюджетних витрат, зростаючої конкуренції на національних і глобальних ринках, високої швидкості оновлення на високотехнологічних ринках і величезних ризиків впровадження інноваційних проєктів. За цих умов змінюється і роль держави, яка змушена виступати активним посередником між агентами попиту та пропозиції - бізнесом та споживачами.

РОЗДІЛ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства

Від державних інститутів, відповідальних за економічну політику, потрібне вміння правильно оцінювати і прогнозувати інвестиційну ситуацію в різних секторах економіки; оцінювати ситуацію і в регіонах, слаборозвинених з точки зору високих технологій; оцінювати неконкурентні галузі та сектори економіки й розробляти або програми їх розвитку та вбудовування в економіку знань або ж поступового їх згортання в тих випадках, коли аналіз показує, що суттєві інвестиційні вливання не принесуть відчутних результатів навіть у віддаленій перспективі; визначати пріоритетні сфери, за якими відбувається розвиток економіки знань. Збирання відповідної інформації і перспективна оцінка відсталих територій дозволяє сформулювати реалістичні завдання розвитку економіки знань.

Узагальнені складові державної політики в сфері регулювання економіки знань наведено на *рис. 1.17*.



Рис. 1.17. Складові державної політики підтримки економіки знань, [121]

Основою для розбудови економіки знань є розвиток людського потенціалу, який, у першу чергу, залежить від державної політики в сфері освіти. Сфера діяльності держави з управління накопиченням знань – розвиток інфраструктури, формування державної політики, умов і систем стимулювання і надання доступу до державних банків інформації, вкладення коштів

в наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки та сферу освіти. Незаперечно велике значення освіти в сучасному суспільстві, оскільки саме воно відіграє вирішальну роль у сфері науки: освіта є живильним середовищем науки, джерелом наукових ідей.

Дослідження тенденцій розвитку освітньої складової економіки знань дозволило виділити основні напрями державного регулювання цієї складової, які мають забезпечити розвиток людського потенціалу економіці знань (рис. 1.18). Розглянемо їх детальніше [132].

Перший напрям – розширення доступу до освіти та сприяння соціальному захисту учасників навчально-виховного процесу. Європейська Комісія в 2000 р. прийняла меморандум «Навчання через все життя». Його поява пов'язана з тим, що, *по-перше*, в економіці знань доступ до інформації і знань, мотивація їх використання стають ключем до зростання конкурентоспроможності особистості; *по-друге*, у складних соціально-політичних умовах тільки освіта дозволяє людині орієнтуватися в культурній, етнічній і лінгвістичній багатоманітності світу. В Україні у напрямі формування мережі загальноосвітніх закладів держава гарантує конституційне право для кожного громадянина на доступність і безоплатність здобуття повної загальної середньої освіти. Якщо в економіці в цілому чи в окремих її ланці зростає продуктивність праці, то можна говорити про розширене відтворення робочої сили, одним із передумов якого є підготовка і перепідготовка кадрів. Останнє значною мірою залежить від доступності професійної освіти, під якою треба розуміти не лише можливість здобуття першої професійної освіти, а й досягнення бажаного її рівня та якості. У процесі неперервної освіти формується людський капітал різних вікових груп. В українських ВНЗ основне ядро контингенту студентів – молодь 16 – 24 років. Проте на фоні зростання загальної чисельності студентів частка вікової групи 15 – 24 років поступово скорочується.

Ця тенденція формується як внаслідок впливу демографічного фактору, так і зростання обсягів надання освітніх послуг для потреб економіки в кваліфікованих кадрах (здобуття другої освіти, підвищення кваліфікації, перепідготовка) для осіб старше 30 років. Представники цієї вікової категорії, як потенційні трудові мігранти, прагнуть здобути вищу освіту, споді-

РОЗДІЛ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства

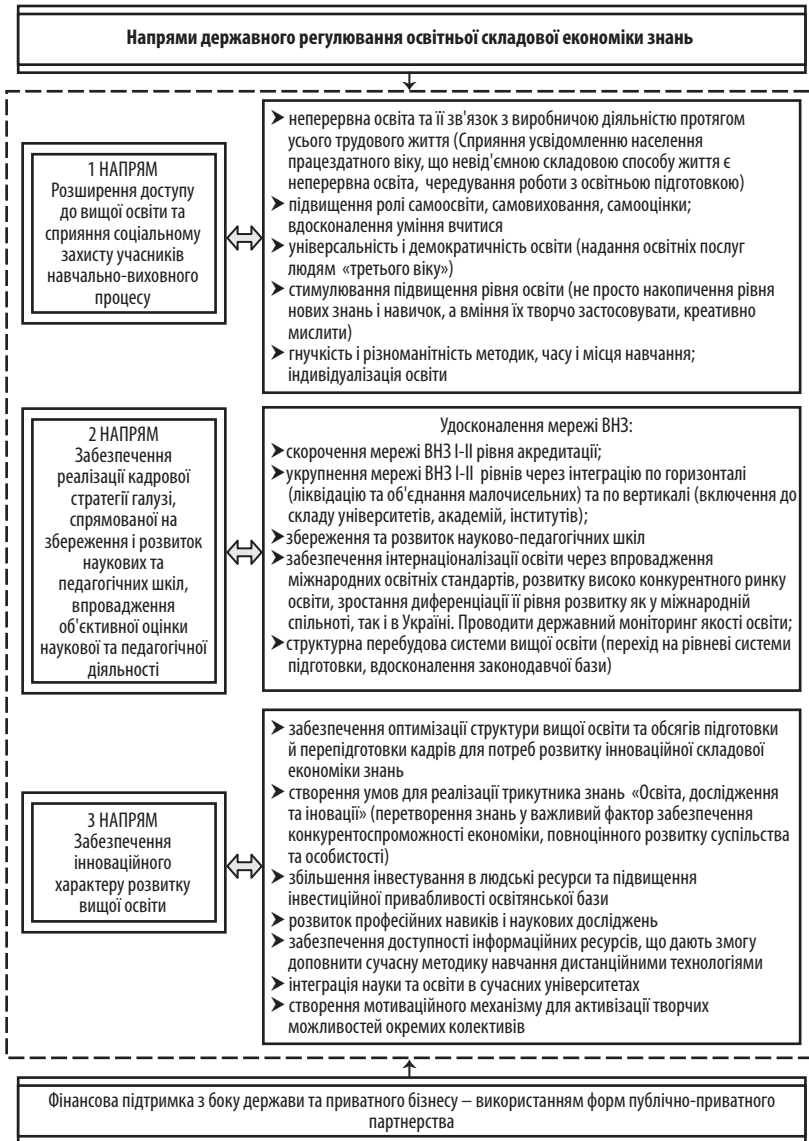


Рис. 1.18. Напрями державного регулювання сфери освіти в умовах розвитку економіки знань (авторська розробка)

ваючись, що український диплом про вищу освіту буде визнаний в інших країнах.

Проте, незалежно від галузевої та регіональної підпорядкованості, ВНЗ у своїй діяльності має керуватися європейською нормою, за якою обсяги залучення молоді віком 18 – 24 років до вищої освіти мають бути не меншими 67% осіб відповідної вікової категорії. На регіональному рівні органи влади та місцевого самоврядування мають формувати середньо і довгострокові прогнози щодо потреби у фахівцях певного профілю і рівня підготовки. Такі прогнози мають стати індикаторами державного замовлення.

Другий напрям – забезпечення реалізації кадрової стратегії галузі, спрямованої на збереження і розвиток наукових та педагогічних шкіл, впровадження об'єктивної оцінки наукової та педагогічної діяльності. Останнім часом дедалі більше людей усвідомлює важливу роль освіти не лише в розвитку економіки України, але й у зростанні добробуту населення, його життєвого рівня. Тобто освіта є одним із найважливіших ресурсів досягнення національних цілей. Формування ефективної освітньої траєкторії неможливе без перегляду вектору розвитку системи освіти, визначення нових перспективних напрямів стратегічних змін, які відображають потреби еволюції економіки та суспільства України. Стандарт – це не лише зміст навчання, але й структура навчальних програм і результати їх засвоєння; умови, у яких відбувається навчально-виховний процес.

Оскільки процес формування нових знань, розроблення освітніх програм, а також підготовки кваліфікованих фахівців досить тривалий, надзвичайно важливо передбачити потреби в кадрах на перспективу. Тобто йдеться про становлення цілісної системи освіти протягом усього життя, здатної адекватно відображати потреби громадян майбутнього та забезпечувати конкурентоспроможність економіки.

Існуюча ситуація у сфері підготовки наукових кадрів вищої кваліфікації також не дає приводу для оптимізму. Слід зазначити, що наукова діяльність повинна бути поєднана з інноваційною діяльністю, яка являє собою процес, пов'язаний із створенням нових продуктів у сфері техніки, технологій, організації праці чи управління, заснований на використанні досягнень на-

уки та передового досвіду, і забезпечує якісно нове підвищення ефективності виробничої системи або якості продукції.

Особливу увагу слід приділити мотивуванню наукових досягнень викладачів ВНЗ. Додатково, понад посадовий оклад, слід оплачувати: написання й опублікування наукових публікацій у вітчизняних та іноземних виданнях; участь у всеукраїнських та міжнародних конференціях; підготовку монографій, збірників та підручників; преміювати за отримання нагород та премій на виставках, ярмарках; стимулювати отримання міжнародних навчальних або наукових грантів тощо.

Умови конкурентного середовища ставлять нові вимоги до якості освітньої підготовки, яка визначає рівень задоволення попиту споживачів освітньої послуги, рівень підготовки конкурентоспроможних випускників ВНЗ для потреб національної та регіональних економік. Творча праця науково-педагогічних працівників, яка є синтезом вищезазначених аспектів знань, має належним чином стимулюватися. Західні держави створюють сприятливі умови для інтелектуальної міграції українських молодих наукових фахівців, внаслідок чого продовжується процес еміграції наукових працівників, особливо фахівців вищої кваліфікації. За останні 5 років до інших країн виїхало понад 720 докторів і кандидатів наук. Все це істотно знижує інтелектуальний потенціал нашої країни.

Третій напрям – забезпечення інноваційного характеру розвитку вищої освіти. Важливим напрямом модернізації освіти є широке застосування інноваційних освітніх технологій. Основа інформаційних технологій – інформація та засоби її передавання. Їхня мета – виробництво нової інформації, яку використовуватимуть для виховання новаторів. ХХІ століття фахівці називають періодом активного впровадження інноваційних технологій у різні сфери економічної діяльності, зокрема освіти. Формування інноваційних освітніх траєкторій покликане забезпечити майбутніх фахівців знаннями, необхідними для зміцнення конкурентоспроможності економіки України. Для цього потрібно забезпечити стратегічне планування розвитку освіти, що передбачає освоєння технологій масового формування інноваційних освітніх траєкторій як важливого самостійного стратегічного напрямку. Це один із тих основних інструментів, які допоможуть подолати глобальну кризу, за якої нинішня система освіти не здатна задовольнити майбутні потреби економіки та суспільства.

В умовах здійснення інформаційних змін все більш усвідомленим стає визнання значення первинної тріади освіта – наука – виробництво в процесі реалізації інноваційної стратегії розвитку промислового виробництва в Україні, де роль освіти полягає у:

- ▶ пов'язуванні цієї тріади як по вертикалі (загальна, початкова і середня професійна освіта), будучи постачальником педагогічних кадрів і технологічних розробок, так і за горизонталлю (наука і виробництво), забезпечуючи промисловість інженерно-технічними та управлінськими кадрами;
- ▶ сектор ВНЗ, здійснюючи і фундаментальні, і прикладні дослідження пов'язує академічну науку, що тяжіє до фундаментальних досліджень, і галузеву, що спеціалізується на прикладних розробках.

Особливу увагу необхідно приділити поліпшенню якості економічної бізнес-освіти і професійній підготовці на роботі, яка має бути краще адаптована до потреб економіки. В умовах економіки знань та необхідності розвитку людського капіталу взаємодія між державою та бізнесом у сфері освіти набуває принципово нові характеристики та механізми функціонування.

З *одного боку*, сфера освіти не може бути повністю приватизованою, зважаючи на її соціально-економічну значущість, а з *іншого боку*, б в державній системі відсутній ефективний механізм управління і фінансування, що не дозволяє забезпечувати зростання якості підготовки фахівців, адекватних вимогам сучасного ринку праці. Для вирішення цього протиріччя пропонується використовувати механізми публічно-приватного партнерства. Світовий досвід засвідчує можливість та необхідність розвитку даних відносин в соціальній сфері, у тому числі і в освіті. Зокрема, в проєкті Національної стратегії розвитку освіти в Україні на 2012 – 2021 роки передбачено, що з метою розроблення ефективних механізмів фінансування освіти актуальним є дослідження шляхів залучення інвестицій в освіту від роботодавців, розвиток приватно-державного партнерства, більш широке використання програмно-цільового методу фінансування.

До найбільш поширених форм взаємодії публічного та приватного секторів у сфері освіти може бути віднесені: відкриття базових кафедр підприємств у вузах; організація виробничої практики студентів на підприємствах; реалізація спільних освітніх програм; участь підприємств в ор-

ганізації конкурсів наукових робіт, олімпіад, дебатів; проведення спільних наукових досліджень, розробка наукоємної продукції, впровадження у виробництво наукових розробок вузу.

Важливою складовою економіки знань є не тільки виробництво знань (складова «Освіта»), а й ефективне їх використання, яке неможливе без розвинутої інноваційної сфери (складова «Інновації»). Наразі у технологічній структурі української економіки звужується потенціал сучасного і нового технологічного укладу, держава продовжує здійснювати пасивну економічну політику, не використовуючи загальноприйнятих у світі інструментів стимулювання інноваційної діяльності та трансферу знань. Вивчення досвіду інноваційної діяльності розвинутих країн та його узагальнення дозволили сформулювати основні напрями державної підтримки інноваційної складової в Україні (рис. 1.19).

Перехід до економіки знань – це принципово новий курс розвитку для України. Тому одним із пріоритетних завдань державної політики в сфері інновацій має стати забезпечення ефективної взаємодії елементів трикутника «наука – бізнес – держава».

Держава може надати умови для розвитку творчого і мотиваційного потенціалу у суспільстві з метою генерування інновацій (перспективні плани інноваційного розвитку) [121].

Впровадження економіки знань на основі формування та використання публічно-приватного партнерства передбачає існування певного плану дій, послідовності заходів. Інструментом здійснення цих заходів в сучасних умовах стає цільове програмування соціального-економічного розвитку, яке передбачає формулювання цілей, визначення фінансових, організаційних, інформаційних засобів їх досягнення і реалізується у формі розробки цільових програм різних рівнів.

Програмно-цільовий підхід отримав широке розповсюдження і у вітчизняній, і у закордонній практиці державного та регіонального управління.

Використання програмно-цільового підходу в діяльності органів влади підвищує ефективність державного регулювання територіального розвитку та підтримки окремих регіонів, галузей і верств населення. Цільова соціальна програма є суто цільовим і результативним регулюючим інстру-

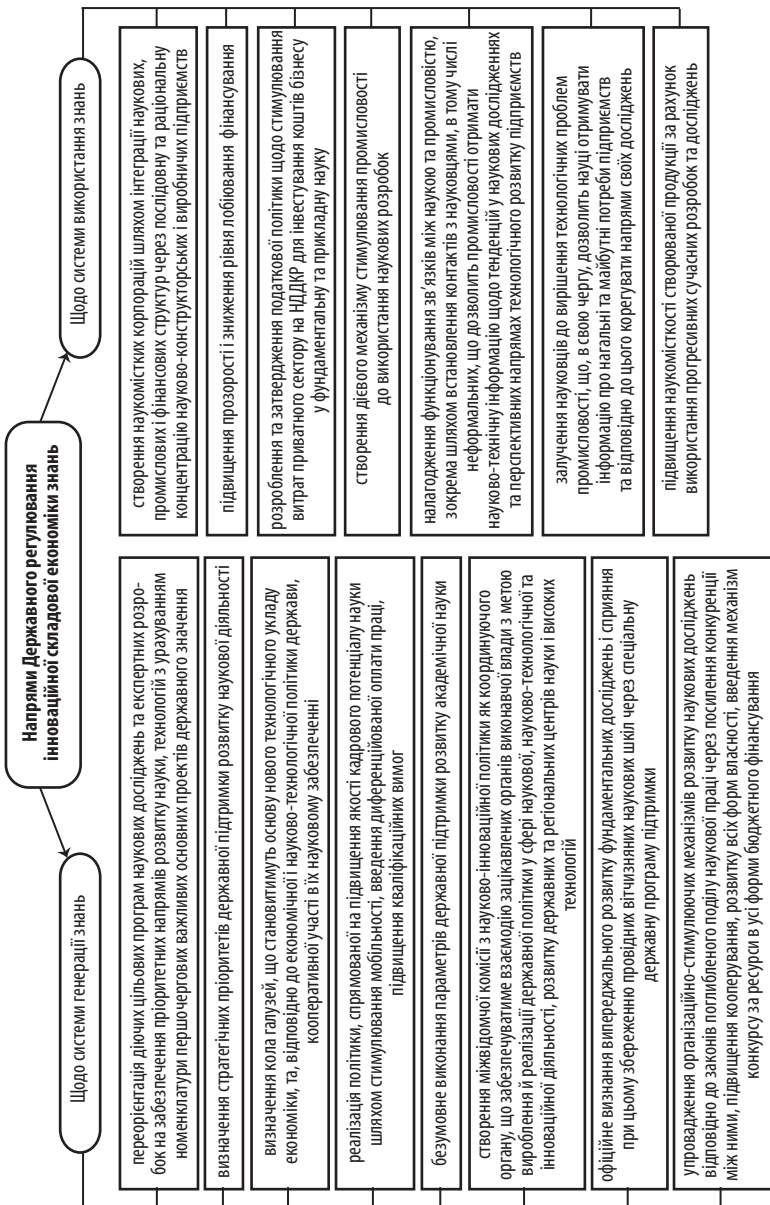


Рис. 1.19. Напрями державної підтримки інновацій, [121]

ментом, який слід розробляти у вигляді специфічної, проблемно орієнтованої системи необхідних дій.

Програмна підтримка публічно-приватного партнерства з метою побудови економіки знань має бути спрямована на прискорення і гармонійний розвиток всіх елементів тріади освіта – наука – виробництво та їх результатуючих компонентів (знання – інновації – ІКТ – наукомістка продукція).

При цьому досвід розвинутих країн підказує, що найбільш ефективним напрямом публічного інвестування є розвиток інфраструктури економіки знань і руйнування бар'єрів на шляху взаємодії суб'єктів ринку, тоді як приватні інвестиції прямують у сфери з високим потенціалом комерціалізації.

Наука, саморозвиваючись й удосконалюючись, теоретично формує інновації в рамках бізнес-проектів. На жаль, рівень економічної науки у нашій країні у цілому не відповідає вимогам глобальної економіки знань. Зрозуміло також, що без державної підтримки існуючу ситуацію важко буде змінити у найближчому майбутньому на краще.

Досвід розвинутих країн також свідчить, що потенційно конкурентоспроможні мережі і кластери існують у кожному регіоні, і реалізація кластерних стратегій, відмова від методів прямого управління та всебічна підтримка органами виконавчої влади інтеграції виробництва з регіональними університетами здатна не тільки змінити ситуацію на краще, але й вивести регіони на вищі рівні міжнародної конкуренції.

Одним із напрямів державної політики, спрямованої на розвиток інновацій на мезорівні, є інтеграція вузів в регіональну інноваційну систему. Проблема ефективної взаємодії вузів і регіональних органів влади полягає не тільки в недостатньому розвитку інноваційної інфраструктури, а й у відсутності ефективної системи, що дозволяє стимулювати співробітників науково-освітніх установ до участі в проектах розвитку території. Бізнесу у цих умовах необхідно забезпечити матеріально-фінансову складову інноваційних процесів. Треба удосконалити бізнесове середовище для економічного стимулювання приватних інвестицій у науково-технологічні дослідження та інноваційну діяльність, зокрема через публічно-приватне партнерство, що стимулюватиме розвиток інформаційних високих технологій [121].

Застосування механізмів публічно-приватного партнерства здатне забезпечити, насамперед, можливість здійснення інноваційних проектів у найбільш короткі терміни, малопривабливих для традиційних форм приватного фінансування, а також підвищити ефективність проектів за рахунок участі в них приватного бізнесу, створити умови для зниження навантаження на бюджет за рахунок залучення приватних коштів та перекладання частини витрат на користувачів (комерціалізації надання послуг), сприяти залученню кращих управлінських кадрів, техніки і технологій, підвищення якості обслуговування кінцевих користувачів.

Як уже зазначалося, органічною складовою політики формування економіки знань виступає розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). ІКТ міцно входять в життєдіяльність підприємств і корпорацій, надаючи сучасному виробництву інформаційно- і знаніємкий характер. ІКТ не тільки забезпечують необхідний для ефективного виробництва інформаційний ресурс, але й оптимізують внутрішні бізнес-процеси, вдосконалюють внутрішньокорпоративні взаємодії, трансформують методики контролю, планування, організаційні форми бізнесу, відносини між споживачами, виробниками і державою.

Україна потребує розробки і реалізації державної стратегії розвитку інформаційного суспільства, де комплексно об'єднуються зусилля публічного та приватного секторів. Покращення організації інформаційного забезпечення, широкого використання інформаційної продукції у всіх сферах суспільного життя, і перш за все в освіті, науці та інноваціях, надасть змогу активізувати процес переходу до економіки знань з метою забезпечення конкурентоспроможності нашої держави. Першочерговим завданням державної політики може стати стимулювання широкого запровадження електронних засобів комунікації та відкриття доступу до інформації. Важливо забезпечити умови для широкого універсального доступу до інфраструктури та послуг інформаційного суспільства, у тому числі до глобальних інформаційних ресурсів засобами швидкісного Інтернету, залучення кожного громадянина до активного використання інформаційно-комунікаційних технологій та відповідних послуг у різних сферах життєдіяльності. Водночас варто наголосити, що названі кроки, попри всю їхню важливість, є все ж фрагментарними, а чинна нормативно-правова база галузі залишиться

РОЗДІЛ 1. Становлення економіки знань на сучасному етапі розвитку суспільства

неповною, неефективною і суперечливою. Важливим кроком на шляху розвитку сфери ІКТ в Україні має стати розроблення національної системи індикаторів розвитку сфери ІКТ, оскільки за наявних на цей час статистичних даних відсутня можливість моніторингу й оцінки ситуації у сфері розвитку ІКТ. Основні напрями державного регулювання діяльності у секторі ІКТ наведено на *рис. 1.20*.

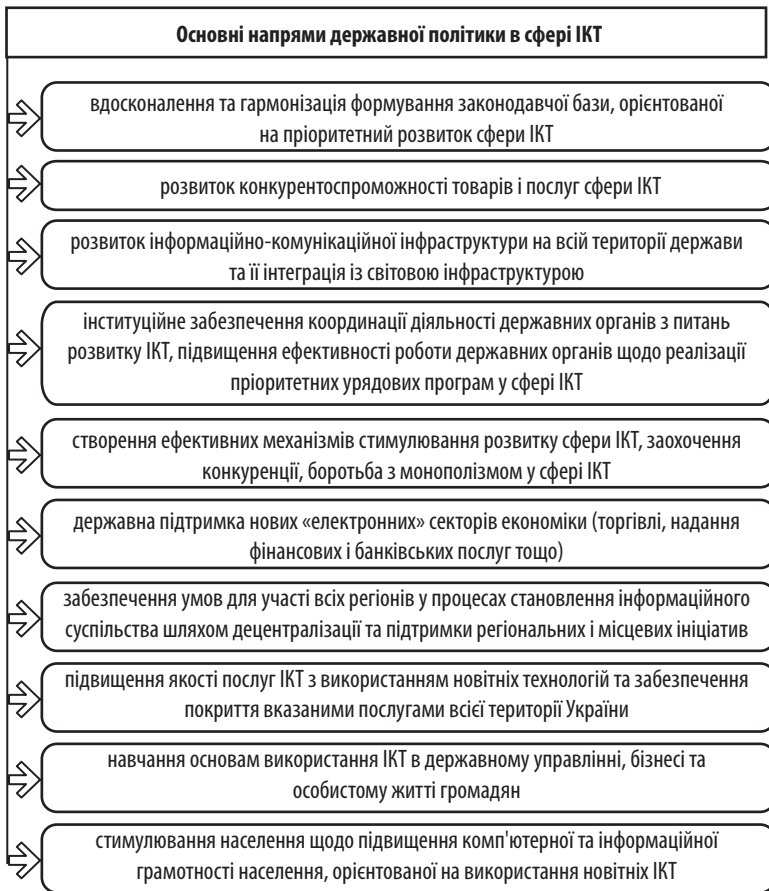


Рис. 1.20. Основні напрями державної підтримки сфері ІКТ

Одним з основних напрямів застосування ППП як раз і є сфера ІКТ. Проблеми розвитку інформаційного ринку перш за все пов'язані із недостатнім фінансуванням з боку держави. Вирішення даного питання потребує залученням до його розвитку приватного сектора, який уже сьогодні виконує провідну роль у створенні, експлуатації і модернізації ІКТ. Державним структурам на національному і регіональному рівнях доцільно сконцентрувати зусилля на розробці й реалізації заходів стимулювання і підтримки вітчизняного підприємництва в інформаційній сфері – перш за все компаній, що створюють високотехнологічну і наукомістку продукцію, а також підприємств, що реалізують інновації і надають послуги населенню з використанням комп'ютерних мереж.

Отже, державна політика у сфері регулювання економіки знань має враховувати інтереси публічного та приватного секторів економіки й бути націлена на регулювання усіх її складових.

Висновки до розділу 1

1. Динамічне становлення та розвиток економіки знань в Україні можуть стати однією з головних передумов стійкого розвитку нашої держави. Отже, необхідна термінова й радикальна переорієнтація соціально-економічної політики країни, спрямована на модернізацію економіки й суспільства в науковій, технологічній, організаційній і виробничій сферах із домінуванням освіти, науки та інновацій.

2. Формування, становлення та розвиток економіки знань у країні будуть сприяти збільшенню конкурентоспроможності нашої держави як головного результуючого фактора забезпечення сталого економічного зростання.

3. Теоретико-практичний аналіз історії формування та основних тенденцій розвитку економіки знань дозволив дійти висновку, що базовими складовими економіки знань є інновації, освіта та ІКТ.

4. Проведене дослідження проблем визначення вектору економічної інтеграції України з урахуванням процесів формування економіки знань дозволило не тільки визначити його спрямованість, але й виявити низку протиріч, що ініціюють виникнення проблем зі вступу України до Євро-

союзу чи Євразійського економічного простору. Визначено, що інтеграційні процеси вимагають від України радикальної переорієнтації соціально-економічної політики країни, націленої на становлення та розвиток економіки знань в Україні, що є однією з головних передумов зміцнення конкурентоспроможності та стійкого розвитку нашої держави як суб'єкта світового господарства, в якому роль головного ресурсу виробництва починають відігравати знання та інформація.

5. Аналіз тенденцій розвитку складових економіки знань дозволив виділити сукупність факторів, які є джерелом існування проблем:

- ▶ виявлено загрозу небезпеки залишитися осторонь глобальних процесів формування потужної інноваційної системи, про що свідчать загальні тенденції світового розвитку поряд з реальною оцінкою рівня науково-технічної та інноваційної діяльності в нашій країні;
- ▶ спостерігається подальше зниження інноваційної активності промислових підприємств на фоні дисбалансу стимулів між промисловістю і галузевим науковим сектором та поглиблення розриву між промисловістю і академічною наукою;
- ▶ наслідком зниженням споживчого попиту як населення, так і попиту на домінування низькотехнологічних галузей виробництва, посилення тенденцій до згортання високотехнологічних видів діяльності, сировинний ухил виробничої структури, орієнтований переважно на потреби експорту, що є наслідком низького рівня наукоємності вітчизняної економіки;
- ▶ низький рівень фінансування науки як з боку держави (0,75% ВВП у 2013 році), так і з боку приватного сектора (близько 1% ВВП у 2013 році), поглиблений нераціональною структурою розподілу джерел фінансування;
- ▶ визначено місце України в світовому освітньому просторі згідно з рейтингом GCI та виявлено падіння таких його складових, як «Якість освіти» та «Навчання на робочому місці», що гальмує розвиток економіки знань;
- ▶ ринок освітніх послуг потребує регульованої оптимізації з боку держави із застосуванням ринкових механізмів: комплексного прогно-

зування потреби у підготовці кваліфікованих робітників та фахівців, розроблення механізму зацікавленості роботодавців в оцінюванні та регулюванні якості підготовки кадрів; проведення оптимізації мережі навчальних закладів тощо;

- ▶ виявлено недостатній рівень фінансування освітньої сфери, який складає лише близько 7 % ВВП проти визначених у Законі «Про освіту» 10 %, а враховуючи невеликий розмір самого ВВП, Україна суттєво відстає від інших країн за абсолютними показниками фінансування;
- ▶ вирішальним напрямом при розбудові економіки знань є подальший розвиток інформаційного суспільства в Україні, тим паче, що в Україні швидкими темпами розвивається національна складова мережі Інтернет, стрімко формується масова Інтернет-аудиторія;
- ▶ незважаючи на стрімкий розвиток мережі Інтернет, частка українського сегмента у світовій інтегрованій інформаційно-телекомунікаційній системі поки ще зовсім незначна.

Виділено складові державної політики в сфері регулювання економіки знань: системну, функціональну, інституційну та структурну, завдяки яким можна обґрунтувати заходи державної політики у сфері розбудови економіки знань.

Визначено місце публічно-приватного партнерства як інструменту в системі реалізації державної політики в сфері економіки знань.

Запропоновані напрями і заходи окремих складових державної політики, які, за умови врахування стратегічних цілей розвитку держави та її окремих регіонів, можуть бути основою для розроблення державної політики розбудови економіки знань на загальнодержавному, регіональному і місцевому рівнях.

РОЗДІЛ 2 ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЗАСІБ РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

2.1. Передумови використання публічно-приватного партнерства в Україні

Запровадження в Україні економіки, яка ґрунтується на виробничому використанні знань, інформації та технологій, неможливе без реалізації та впровадження таких елементів системи, як: інтелектуальний потенціал суспільства – вертикаль «наука – освіта – виробництво»; система впровадження ІКТ у інноваційне виробництво – вертикаль «ІКТ – інновації – виробництво»; система інформатизації освіти та науки – вертикаль «ІКТ – освіта – наука»; адаптація до зовнішнього контексту інноваційних перетворень; фінансові засади діяльності, за відсутності яких стає неможливим оновлення всіх цих систем. Отже, розвиток економіки знань в Україні вимагає, насамперед, розвитку науки та освіти, інновацій і технологій, інформації та комунікації. Все це забезпечить випереджальний темп розвитку економіки та сучасні стандарти життя суспільства. У Державному бюджеті не вистачає коштів, які б дозволили забезпечити усі перетворення, необхідні для реформування країни у напрямі розбудови економіки знань в нашій країні. Не вистачає коштів для фінансування науково-технічної діяльності, продукування та розповсюдження знань. Це звужує сферу діяльності в напрямку розвитку та використання компонентів економіки знань замість її розширення, а збереження таких тенденцій в подальшому може призвести до остаточного вибуття України із числа економічно розвинутих країн світу. Така перешкода стала поштовхом до пошуку нових моделей фінансування громадських послуг і публічної інфраструктури. У той час як в Україні відбувалося повсюдне роздержавлення економіки, на Заході держава і бізнес активно співпрацювали один з одним. Переважно адміністративно-владні відносини між державою і бізнесом змінювались на відносини партнерства. Відбувалась подальша лібералізація економіки, формування нової якості взаємодії влади і бізнесу, розширення простору

функціонування приватного капіталу. Партнерство держави та бізнесу виникло як механізм забезпечення доступу до капіталу і досвіду управління у приватному секторі з метою їх застосування у сферах, які є традиційно державними монополіями [139; 144].

Системна криза початку ХХІ століття загострила проблему партнерських відносин держави та приватного сектора. В результаті цього відбулося посилення інтересу до приватних підприємств з боку держави з точки зору використання їх потенціалу для фінансування, створення й реалізації спеціальних спільних проектів, спрямованих на розвиток інфраструктури.

У будь-якої держави іноді виникає потреба в приватних інвестиціях, підприємницькій ініціативі і менеджерських талантах для розвитку і управління тими чи іншими об'єктами державної власності. При цьому передача цих об'єктів у приватну власність неприйнятна, оскільки підприємства інфраструктурних галузей – у першу чергу їх мережеві, монопольні сегменти – не можуть бути приватизовані, зважаючи на їх стратегічну, економічну та соціально-політичну значущість. Але, з *іншого боку*, в Державному бюджеті немає достатніх коштів, спроможних забезпечити в них просте і розширене відтворення, тоді як публічно-приватне партнерство відкриває доступ до альтернативних приватних джерел капіталу, дозволяючи реалізувати важливі та термінові проекти, які в іншому випадку були б неможливі. На відміну від традиційних відносин, державно-приватне партнерство створює свої моделі фінансування, відносин власності та методи управління. Характер цієї взаємодії, методи та конкретні форми можуть розрізнятися залежно від національних особливостей і зрілості ринкових відносин, однак за державою незмінно зберігається виконання його соціально відповідальних функцій, а бізнес завжди залишається рушієм процесу множення суспільного багатства. Розвиток публічно-приватного партнерства (далі – ППП) в Україні в останні роки набуває актуального значення як інструмент антикризового спрямування.

Україна з кожним роком все глибше інтегрується у світове співтовариство. У результаті глобалізації та посилення взаємозалежності суб'єктів економічної діяльності, ускладнення відтворювального процесу, завдань економічного регулювання виникає необхідність вивчення нових форм взаємодії всіх основних економічних суб'єктів, у першу чергу, держави

й бізнесу. Поступово приходять розуміння того, що за рахунок поєднання активів держави з інвестиційними, управлінськими та іншими ресурсами приватного сектора можна досягти синергетичного ефекту і підвищення ефективності та використання потенціалу, що знаходиться в розпорядженні суспільства. Особливо актуальною така взаємодія розглядається у контексті обмеженості бюджетних коштів для реалізації суспільно вагомих проектів у всіх сферах економіки та необхідності пошуку додаткових інвестицій на ці цілі [139].

Існуюча в Україні система взаємин бізнесу і держави зумовлює необхідність формування нових механізмів партнерства та взаємодії між ними на основі поєднання як принципів державного регулювання економіки з метою забезпечення цілей, завдань та пріоритетів розвитку суспільства, так і мотиваційних інтересів бізнесу. Безумовно, є сфери, де приватний бізнес може працювати без державної участі. Однак є традиційні сфери державної відповідальності: соціальна інфраструктура (лікарні, школи, дитячі садки), стратегічні об'єкти (авто- і залізничні магістралі, газо- і нафтопроводи), комунальні об'єкти (водогони, теплоцентралі, місцеві дороги). З чисто ринкової позиції вони непривабливі і можуть зникнути, якщо їх активи передати у приватні руки. До того ж держава не може повністю передати їх у власність. В цих сферах і може застосовуватись такий вид партнерства. Водночас, в умовах післякризового розвитку зростає інтерес бізнесу до державної підтримки, яка дозволить знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проектів для кредитних організацій.

Отже, в Україні виникли відповідні економічні передумови для об'єднання зусиль держави та приватного сектора у формі ППП. Необхідність залучення форм ППП для розвитку економіки знань у нашій країні обумовлена такими факторами (рис. 2.1). Але, слід зазначити, що для України, на сьогодні, невирішеною проблемою залишається відсутність широкої вітчизняної практики залучення ППП до трансформаційних перетворень вітчизняної економіки, недостатність теоретичних досліджень форм, методів і сфер його впровадження. Не є зрозумілим, яким чином публічно-приватне партнерство (ППП) співвідноситься з інвестиційним процесом, яку роль у цьому процесі має грати держава та органи місцевого самоврядування, на яких принципах має будуватися співробітництво держави і бізнесу. Вагоме

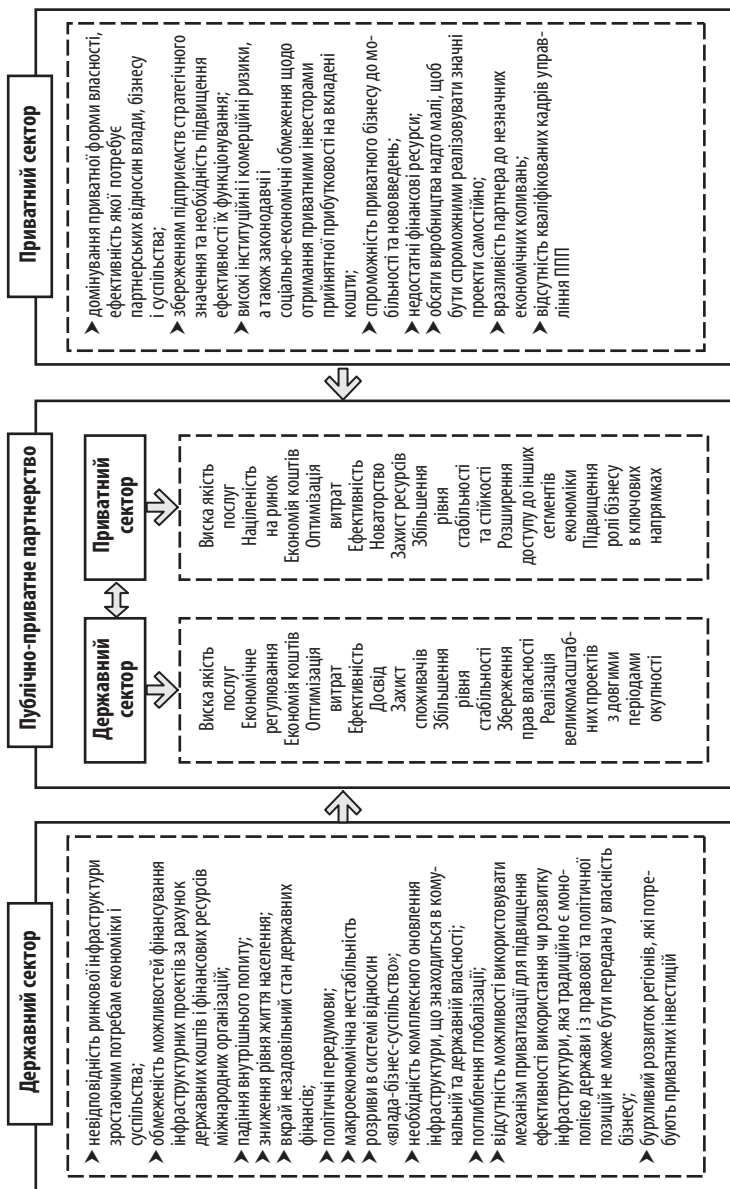


Рис. 2.1. Фактори, що обумовлюють необхідність розвитку публічно-приватного партнерства в Україні

(узгальнено автором на підставі табл. Б. 1)

значення ППП має на рівні місцевого самоврядування. Інтернаціоналізація виробничої, торгово-посередницької, фінансово-кредитної, інформаційної діяльності закономірно приводить до того, що практично всі регіони залучаються до сфери глобальних економічних відносин, які набувають характеру багатосторонніх зв'язків між різними державами [144].

З огляду на це важливим є визначити економічну сутність публічно-приватного партнерства, можливості та особливості застосування його в Україні, умови, які необхідно створити для розвитку механізмів ППП та окреслити роль науки у цих процесах.

Пошукам шляхів надання практиці впровадження ДПП ознак української (національної) адаптованості присвячені матеріали та публікації-рекомендації національних представництв світових фінансових та економічних організацій.

Високу активність у цьому проявляє Світовий Банк. Матеріали на тему партнерства держави і бізнесу в розвитку державної інфраструктури та надання суспільних послуг можна знайти у публікаціях на сторінках електронних видань Британської ради в Україні, Ради з економічних і соціальних питань при ООН. Серед них є як теоретичні праці загального характеру, пов'язані з питаннями державного регулювання та економіки державного сектора, так і публікації, присвячені опису практичного досвіду, набутого у ході реалізації принципів державно-приватного партнерства у різних країнах світу.

Поняття державно-приватного партнерства (ДПП) характеризується певним методологічним розкидом в підходах до нього і, як наслідок, різноманітням його дефініцій, а також відмінностями в розумінні цілей. Про багатомірність та багатозначність цього поняття свідчить його застосування при дослідженні та характеристики відносин в міжнародній, галузевій, регіональній, міжсекторній співпраці, на рівні різних суб'єктів – влади, бізнесу, господарських структур, громадських організацій тощо [40]. Методологічна невизначеність виявляється і в змішуванні, взаємозамінності або розгляді в якості ідентичних понять «державно-приватне партнерство» та «приватно-державне партнерство». Це стосується в однаковій мірі і наукової літератури, і державної економічної практики. У сучасній науковій літературі поняття публічно-приватного і державно-приватного партнер-

ства вживають, переважно, як тотожні, що значною мірою пов'язано з особливостями перекладу англійського терміна «Public-Private Partnership». Отже, можемо говорити лише про різні підходи до характеристики прояву цих відносин у тому чи іншому середовищі.

Узагальнення існуючих підходів до категорійного апарату в даній царині (Додаток В, табл. В.1) дозволяє зробити ряд висновків:

по-перше, визначення партнерства у ряді випадків прив'язується до їх конкретних форм, наприклад, до сфери інфраструктури (Додаток В, табл. В.1, визначення – 6; 11; 18; 19; 24);

по-друге, у ряді визначень мова йде тільки про спільне використання ресурсів, про створення правового, організаційного та інституціонального середовища в сфері суспільних благ на партнерській основі (Додаток В, табл. В.1, визначення – 7; 9; 13; 22; 23; 38);

по-третє, в більшості визначень партнерство будується тільки на взаєминах держави, в особі його регіональних і муніципальних органів, і представників приватного капіталу, малим і середнім приватним бізнесом, але (що, на нашу думку, принципово) без інститутів громадянського суспільства (Додаток В, табл. В.1, визначення – 24; 25; 27; 36; 37; 40);

по-четверте, у деяких джерелах стверджується, що партнерство – це лише контракт, за яким приватний партнер бере на себе інвестиційні зобов'язання. Однак таке визначення нехтує суттєвими здобутками, які може отримати партнер з публічного сектора, даючи можливість своєму партнеру з приватного сектора залучити кваліфікацію, управлінську ефективність, ноу-хау, інновації тощо (Додаток В, табл. В.1, визначення – 16; 21; 26);

по-п'яте, в деяких підходах мова йде про будь-яку взаємодію держави та бізнесу, яка не потребує спеціального інституційно-організаційного забезпечення, що, на нашу думку, цілком не вірно;

по-шосте, при визначенні поняття не завжди дотримуються правил їх побудови та форм визначення, як це передбачено теорією логіки.

Проаналізовані визначення дозволяють виділити умовно два підходи до трактування цього поняття. Так, в широкому розумінні (Додаток В, табл. В.1, визначення 26 – 37), публічно-приватне партнерство розглядається як своєрідний альянс держави та приватного бізнесу, покликаний

забезпечити синергетичний ефект від взаємодії сторін в сфері соціально-значущих проектів. Оцінюючи даний підхід, вважаємо за доцільне зазначити, що об'єднання ресурсів, організація співробітництва держави і бізнесу, їх альянси не є принципово новими формами економічної взаємодії, що вимагають впровадження спеціальної економічної термінології. Вони детально описані в науковій літературі і успішно використовуються в рамках існуючого правового поля, що дозволяє зробити висновок про те, що представлений підхід не відображає специфічну природу досліджуваного явища.

Очевидною є прикладна спрямованість «вузьких» (Додаток В, табл. В.1, визначення 1 – 25), більш конкретизованих трактувань ППП, які містяться в законодавчих актах, концепціях консалтингових компаній, тобто становлять правове та методичне підґрунтя дій для безпосередніх учасників ППП, та відповідають потребі запровадження конкретних проектів. Такий підхід відбиває тільки один аспект взаємодії держави і бізнесу і обмежує сферу його застосування реалізацією окремих бізнес-проектів за участю держави, перш за все, в інфраструктурних секторах. Крім того, на нашу думку, істотним недоліком вказаного підходу є розгляд партнерських відносин бізнесу і влади виключно як інституціональної основи економічної політики держави, в той час як більшість повноважень органів державної влади і місцевого самоврядування, реалізація яких може бути потенційним предметом партнерських відносин, має соціальну спрямованість. Це дозволяє нам зробити висновок, що даний підхід не враховує суспільну складову партнерства й акцентує не головну і істотну, а другорядну ознаку досліджуваного поняття.

Водночас, незважаючи на різноманітність точок зору стосовно сутності та змісту ППП, беззаперечним є те, що наведені визначення взаємно доповнюють одне одного та створюють підґрунтя для створення механізмів ефективної реалізації проектів ППП з урахуванням локальної специфіки та глобального впливу зовнішнього середовища.

Отже, враховуючи проведене дослідження, далі під ППП будемо розуміти особливу законодавчо-закріплену форму співробітництва публічного та приватного секторів в широкому спектрі сфер діяльності з метою взаємовигідної співпраці та забезпечення соціально-економічного розвитку

суспільства при рівному задоволенні інтересів сторін (як за видатками та ризиками, так і за отриманими результатами). Більш детально це питання розкрито у роботах автора [139; 144; 147].

Принциповою відмінністю такого визначення публічно-приватного партнерства є:

- 1) чітко визначені сторони партнерства, які враховують всі сфери як публічної, так і приватної діяльності. Слід зазначити, що термін «державно-приватне партнерство» використовується саме у такому словосполученні переважно у країнах США, зокрема у Російській Федерації і Казахстані. Виходячи з того, що в Україні розрізняються поняття державної і муніципальної власності; центральної і місцевої влади; поняття суспільства в цілому і окремої територіальної громади, ми згодні з думкою І. Запатріної [50] і також вважаємо більш коректним використання словосполучення «публічний сектор», що дозволяє визнати його узагальнюючим суб'єктом державної влади на всіх рівнях;
- 2) відсутня прив'язка до якихось конкретних форм, навпаки, співробітництво може здійснюватись в широкому спектрі сфер діяльності;
- 3) окреслена мета реалізації такої форми співробітництва;
- 4) виходячи з наведеного визначення, можна зробити висновок, що не настільки істотно, хто є ініціатором – приватний сектор або публічна структура; головне, що в результаті такої взаємодії вииграш отримують обидві сторони. А об'єднання зусиль та капіталів обох партнерів дозволить ефективно вирішувати економічні, соціальні та політичні завдання, істотно збільшить шанси на успіх при реалізації крупних проектів.

При такому підході у приватного бізнесу виникає інтерес вкладати інвестиції і отримувати гарантований прибуток. Держава ж при цьому отримує додаткове фінансування спільних проектів і вирішує не тільки інфраструктурні проблеми, забезпечуючи ефективне використання бюджетних коштів, але й досягає соціальної стабільності.

Слід зазначити, що отримане визначення носить загальнотеоретичний характер і вимагає в кожному конкретному випадку застосування ППП на

практиці розглядати його з точки зору системного підходу, який би дозволив врахувати всі аспекти таких відносин.

Становлення і розвиток ППП забезпечується за допомогою системи партнерських відносин між органами влади та бізнесом, що в рамках системного підходу (рис. 2.2) дозволяє розглядати його як сукупність взаємопов'язаних між собою елементів б цілей, завдань, принципів, предмета, об'єкта, суб'єктів, рівнів, органів управління і механізмів (форм) реалізації.

Суб'єктами партнерських відносин в рамках системи ППП виступають публічний та приватний сектори економіки країни, при цьому кожен із суб'єктів має індивідуальні характеристики і відіграє певну роль у системі партнерських відносин.

Рівні ППП є похідними від особливостей їх суб'єктів і, з нашої точки зору, повинні визначатися територіальним принципом, що, однак, не виключає можливості укладення партнерських угод між суб'єктами різних рівнів.

Вплив зовнішнього середовища на систему партнерських відносин може відбуватися у вигляді нормативного регулювання або стихійних факторів впливу, які в сукупності зі змінами міжелементних взаємозв'язків обумовлюють постійний розвиток системи ППП.

Форми, види, принципи та механізми співробітництва в рамках ППП повинні відповідати зазначеним на рис. 2.3 базовим ознакам, які характеризують цю форму взаємодії як самостійну економічну категорію.

Для кращого розуміння форм і методів державно-приватного партнерства важливо, *по-перше*, визначити, в чому полягає саме специфіка такого виду співпраці в рамках всієї системи відносин публічного та приватного секторів економіки, *по-друге*, оцінити, як в процесі передачі тих чи інших правомочностей від держави приватному бізнесу змінюється в цілому система відносин власності.

Отже, ППП, на відміну від традиційних адміністративних відносин, створює свої базові моделі фінансування, відносин власності та управління. При цьому принципово важливий комплекс питань, пов'язаних з перерозподілом правомочностей власності, що неминуче виникає в процесі переростання переважно адміністративно-владних відносин між державою

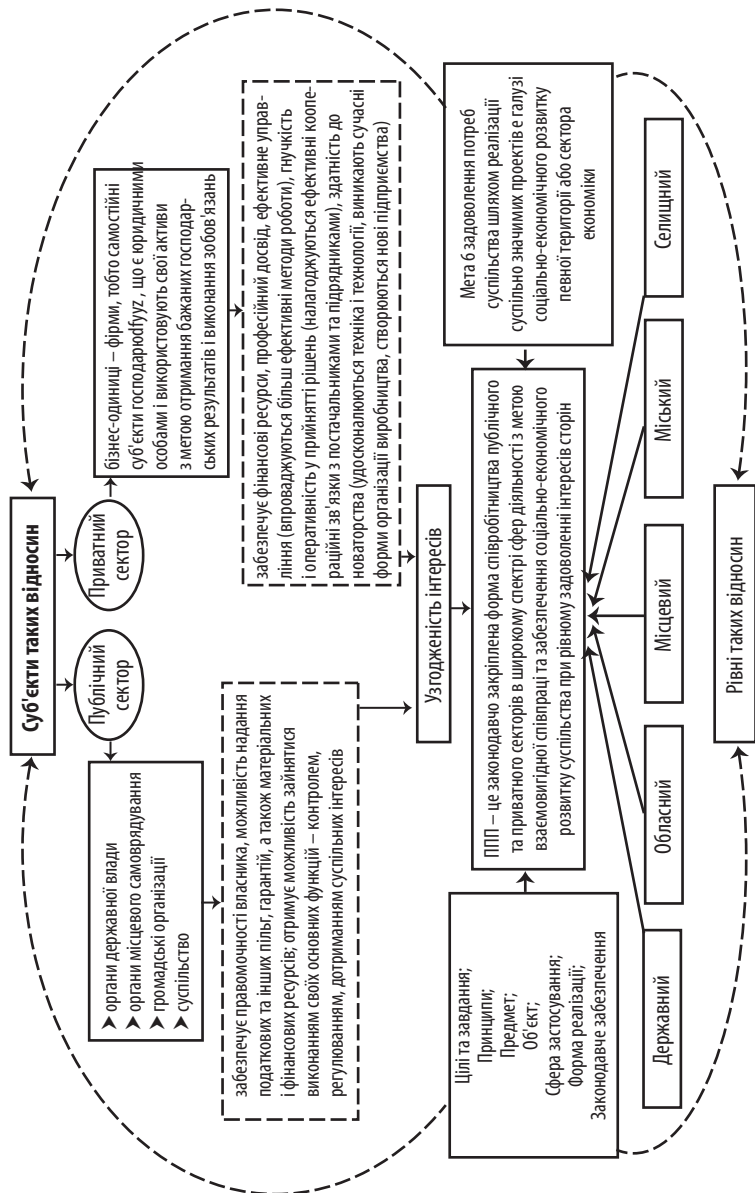


Рис.2.2. Системний підхід до PPP (авторське бачення)



Рис. 2.3. Характерні риси, притаманні ППП

(узгальнено автором за матеріалами табл. Д.1)

і бізнесом у відносини партнерства, закріплюється відповідними угодами сторін. У цілому питання про межі державного втручання в економіку в рамках ППП залишилося відкритим і на сьогоднішній день: особливо актуально це в умовах розвитку економіки знань.

Можна констатувати, що в даний час Україна в особі як уряду, так і приватного підприємницького сектора не готова до механізму співробітництва у формі ППП. В умовах політичного хаосу жоден приватний власник не буде інвестувати в спільні проекти, оскільки немає гарантії в тому, що новий уряд не скасує всі рішення попереднього. Бізнес сьогодні демонструє глибоку недовіру до влади, яка, у свою чергу, відповідає йому тим же. Очевидною є інституційна неготовність держави як власника до передачі певних прав на інфраструктуру бізнесу. Причина полягає в тому, що в Україні досі не врегульовані питання передачі частини прав власності від держави бізнесу, не ефективні або взагалі відсутні закони про державну власність, про концесії, про націоналізацію та інші найважливіші нормативні акти.

Для розвитку механізму ППП у даний час необхідно вдосконалення і розвиток нормативно-правової бази, створення відповідного інституційного середовища і системи навчання, аналіз вітчизняного і зарубіжного досвіду та його розповсюдження серед органів влади й місцевого самоврядування, а також забезпечення інформаційного супроводу. Необхідним уявляється також подальше вдосконалення механізму ППП з урахуванням вітчизняного досвіду практичної діяльності та визначення нових сфер застосування ППП.

2.2. Напрями розвитку інституційно-правової бази реалізації публічно-приватного партнерства в Україні

У сучасних умовах господарювання, коли державі не вистачає власних джерел фінансування на обслуговування суспільно значущих проектів – від стратегічно важливих галузей народного господарства до надання послуг у масштабі держави чи менших регіональних об'єднань, вона залучає до цих проектів бізнесові структури й все більш актуальною стає проблема взаємодії між державою та приватним сектором – публічно-приватне партнерство (далі – ППП). Актуальність досліджень нормативно-правових засад функціонування такої форми співробітництва обумовлена неоднозначністю сприйняття цього соціального явища в нашій країні. Діюче сьогодні нормативно-правове забезпечення, покликане контролювати процес ППП в Україні, хоча і є численним, але далеко від ідеального, розпорошено по низці законодавчих актів (табл. 2.1) і вимагає внесення істотних змін.

Крім законів, окремі питання розвитку ППП регулюються постановами та розпорядженнями КМУ, положеннями та наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Наприклад, тільки в 2011 – 2012 рр. прийнято низку нормативних документів щодо методик і процедур, пов'язаних із реалізацією проектів на засадах ППП. Зокрема, затверджено: Порядок надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках ДПП; Методику виявлення ризиків, пов'язаних із ДПП, їх оцінки та визначення форми управління ними; Порядок надання державної підтримки здійсненню ДПП; Порядок проведення аналізу ефективності

Таблиця 2.1

Законодавча основа розвитку ППП в Україні (узгальнено)

№ з/п	Нормативно-законодавчий документ	Характерні особливості
1	2	3
Основний Закон		
1	ЗУ «Про державно-приватне партнерство» (із змінами і доповненнями від 16.10.2012 року № 5463-VI) [95]	визначає організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі
Інші нормативно-правові документи, що регулюють питання ППП		
2	Конституція України (зі змінами та доповненнями від 21.02.2014 року N 742-VII) [72]	Основний Закон України
3	Цивільний кодекс України (зі змінами та доповненнями від 27.03.2014 року № 1170-VII)	регулюються особисті немайнові та майнові відносини (цивільні відносини), засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників
4	Господарський кодекс України (зі змінами та доповненнями від 10.04.2014 року № 1197-VII) [29]	встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності
5	ЗУ «Про концесії» (зі змінами та доповненнями від 10.10.2013 року № 640-VI) [97]	визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна, а також умови і порядок її здійснення з метою підвищення ефективності використання державного і комунального майна і забезпечення потреб громадян України у товарах

Закінчення табл. 2.1

1	2	3
6	ЗУ «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» (зі змінами та доповненнями від 13.03.2014 року № 877-VIhttp://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T130640.html)[98]	визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії
7	ЗУ «Про оренду державного й комунального майна» (зі змінами та доповненнями від 4.07.2013 року № 411-VIhttp://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T130640.html)[99]	покликаний забезпечити підвищення ефективності використання державного та комунального майна шляхом передачі його в оренду фізичним та юридичним особам
8	ЗУ «Про управління об'єктами державної власності» (зі змінами та доповненнями від 27.03.2014 року № 1170-VIhttp://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T130640.html)[101]	визначає правові основи управління об'єктами державної власності

здійснення ДПП. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ППП.

Аналізіснуючої нормативно-правової бази у сфері публічно-приватного партнерства в Україні виявив такі основні недоліки:

- 1) на сьогодні у сфері правового регулювання відсутній законодавчий акт, який би встановлював єдину державну політику у сфері відносин ППП та основні принципи його реалізації в Україні. Це пов'язано з тим, що цей механізм є новим та недостатньо зрозумілим в Україні як з точки зору ідеології, так і з точки зору його економічної та соціальної сутності, правової природи, термінології;
- 2) на теренах СНД переважно використовується термін «державно-приватне партнерство (ДПП)» (наприклад: Російська Федерація, Казахстан), що вплинуло й на визначення його в Україні. Саме цей термін було закріплено у ЗУ «Про державно-приватне партнерство» [95], що значною мірою звужує сутність цього поняття.

Державно-приватне партнерство передбачає об'єктом співробітництва, по суті, майно, що перебуває в державній або комунальній власності чи належить АРК. У зв'язку із цим дещо неузгодженим виглядає вживання терміну «державний» як ключової характеристики такого партнерства. Адже доволі усталеним є розуміння держави як учасника відносин у сфері господарювання, від імені якого повноваження здійснюють відповідні органи державної влади. При цьому органи місцевого самоврядування за Конституцією України від 28.06.1996 р. не входять до складу органів державної влади. Указане не може не позначатися на правовому режимі державної та комунальної власності як самостійних форм власності, що отримало визнання як на рівні конституційно-правових норм, так і галузевих актів;

- 3) відповідно до існуючих постанов та розпоряджень КМУ у сфері ППП ще на етапі укладання угоди про партнерство приватному партнерові потрібно пройти складні процедури узгоджень. Водночас він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Згідно із затвердженим порядком спочатку необхідно підписати контракт про ППП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової

підтримки, що не відповідає базовій сутності ППП. Отже, складається така ситуація, коли бізнес, інвестуючи в об'єкти державної або комунальної власності, несе істотні ризики, пов'язані з можливою зміною державних пріоритетів у використанні таких об'єктів або із зміною законодавства;

- 4) аналіз чинного ЗУ «Про державно-приватне партнерство» [95] і прийнятих відповідних актів дає можливість зробити висновок про ігнорування інтересів економічної конкуренції, ОСКІЛЬКИ про неї в зазначеному Законі навіть не згадується за одночасної відсутності в антимонопольно-конкурентному законодавстві будь-яких положень про ППП;
- 5) паралельно з Господарським кодексом України і спеціальними законами, які містять майже всі рамкові положення, вказані в Законі України «Про державно-приватне партнерство» [95], останній приймається з таким же призначенням – бути рамковим. Але він не придатний для того, щоб на його основі вносити зміни в нормативну базу, у тому числі б у спеціальне законодавство. Закон в деяких аспектах суперечить вже існуючим та діючим в Україні нормативним документам, виявлені протиріччя підкреслюють відсутність логічного підсумку у процесі законодавчого закріплення механізму ППП. Основні суперечності, виявлені у цьому Законі, ілюструє *рис. 2.4*;
- 6) міжнародні документи та загальновизнані стандарти правового регулювання відносин у сфері ППП (Зелений документ Європейського Союзу про ДПП від 2004 року (European Commission. Green Paper on public – private partnerships and Community law on public contracts and concessions. COM (2004) 327 final. 6 Brussels, 2004), зразкові законодавчі положення про інфраструктурні проекти, що фінансуються приватними особами (звіт ЮНСІТРАЛ від 2003 року)), виходять з того, що в рамках ППП реалізуються не просто інфраструктурні проекти, а тільки ті, які мають важливе соціальне значення.

Світовий досвід показує, що обмеження державою кількості сфер і форм реалізації ППП дозволяє ефективніше використовувати державні ресурси і спрямовувати їх на вирішення найбільш гострих проблем.

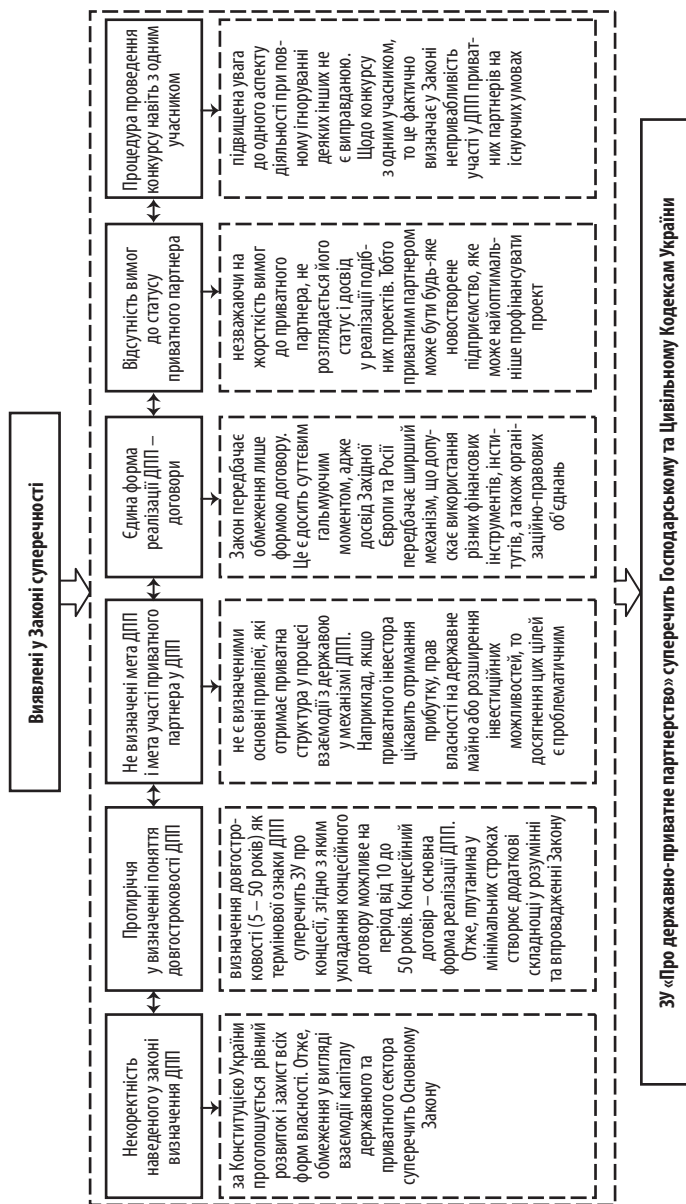


Рис. 2.4. Основні суперечності, виявлені у ЗУ «Про державно-приватне партнерство»

У той же час ЗУ «Про державно-приватне партнерство» [95] досить широко визначає сфери такого партнерства: окрім сфер безпосередньо соціальної інфраструктури (будівництво автострад, залізниць, злітно-посадкових смуг, мостів, тунелів і метрополітенів, портів; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, культура та спорт), дозволяється використання ППП і в сферах, які важко віднести до соціальної інфраструктури (розвідка родовищ корисних копалин, їх видобуток, виробництво і постачання тепла; поставка природного газу, виробництво і постачання електроенергії тощо). Поряд з цим ЗУ «Про державно-приватне партнерство» [95] не включає до пріоритетних сфер застосування ППП сферу освіти, інформаційно-комунікаційних технологій та інноваційної діяльності, хоча й не забороняє такого використання: «державно-приватне партнерство може застосовуватися в інших сферах діяльності, крім видів господарської діяльності, які відповідно до закону дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам та організаціям»;

7) також слід акцентувати увагу на такому протиріччі: згідно зі ст. 325 – 327 Цивільного кодексу в Україні визнається приватна, державна та комунальна форми власності, а згідно із ЗУ «Про державно-приватне партнерство» ст.1 державними партнерами визначені Україна, АРК та територіальні громади в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування, тобто комунальна форма власності віднесена до державної, що є за своєю суттю некоректним і потребує подальших змін;

8) деякі інші положення ЗУ «Про державно-приватне партнерство» [95] також викликають сумнів. Так, згідно із Законом «Про державно-приватне партнерство» [95] може застосовуватися в інших сферах діяльності, крім видів господарської діяльності, які відповідно до Закону дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам та організаціям». Але на практиці, доволі часто саме такі види господарської діяльності потребують значних фінансових, управлінських та інших видів ресурсів, які можуть бути залучені за допомогою державно-приватного партнерства;

9) у ЗУ «Про державно-приватне партнерство» [95] переважно згадуються договірні форми здійснення партнерства. Зокрема, згідно

із ч. 1 ст. 5 Закону до них віднесено: договори про концесію, спільну діяльність, інші договори.

Як можна побачити, на першому місці серед договірних форм здійснення публічно-приватного партнерства знаходиться договір концесії. І це не дивно, оскільки саме цей господарський інститут, як свідчить зарубіжна практика правозастосування, демонструє високий рівень ефективності від реалізації інвестиційних проектів на засадах державно-приватного партнерства. При цьому, процедури укладення концесійних договорів у рамках спеціального концесійного законодавства досить сильно відрізняються від процедур, передбачених для укладення подібного виду договорів в рамках ЗУ «Про державно-приватне партнерство» [95]. Склалася парадоксальна ситуація, при якій концесійні договори можуть бути не кваліфіковані як ППП.

Єдиною договірною формою, яку, у разі її використання для реалізації проектів модернізації інфраструктурних об'єктів, має сенс кваліфікувати як публічно-приватне партнерство, є договір про спільну діяльність. Однак укладення цих договорів в Україні навряд чи буде практикуватися, оскільки це не вигідно з точки зору оподаткування (внесок кожного учасника спільної діяльності оподатковується податком на додану вартість), відсутня методологія ведення бухгалтерського обліку таких договорів. Крім того, в подібних договорах вкрай складно здійснити фіксацію ризиків партнерів і передбачити механізми управління ними.

10) у Бюджетному кодексі України [14] відсутні норми про гарантування компенсації збитків приватного партнера, пов'язаних з невиконанням державою (публічним партнером) зобов'язань за договорами ППП, відшкодування різниці в тарифах; відсутність гарантій виконання державним партнером фінансових зобов'язань за проектами ППП на весь термін їх реалізації у зв'язку зі щорічним затвердженням бюджету і коригуванням бюджетних програм; відсутність податкових і митних пільг для реалізації проектів;

11) невід'ємною частиною системи публічно-приватного партнерства є механізми державного управління і регулювання. Держава формує інституційне середовище партнерств, займається питаннями організації та управління процесом ППП, виробляє стратегію і принци-

пи, на яких будуються відносини бізнесу з владою і суспільством в рамках партнерських проектів, отримує концесійні і орендні платежі, контролює ціни, доходи, якість послуг, виробляє тарифну і митну політику, що стимулює приватну діяльність на об'єктах державної власності тощо. В Україні відсутній єдиний нормативно-правовий акт, який би передбачав конкретні зобов'язання уряду з підтримки ППП.

Так, відповідно до статті 10 ЗУ «Про державно-приватне партнерство» [95] пропозиції про здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної власності подаються органу, уповноваженому Кабінетом Міністрів України (КМУ). При цьому існує певна нечіткість законодавства у питанні визначення цього органу. Так, спеціально уповноваженим органом з питань ППП є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (підпункти 1, 3 Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, затвердженого Указом Президента України від 31 травня 2011 № 634/ 2011), а Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами забезпечує реалізацію державної політики у сфері ДПП, розробку і реалізацію таких проектів (пункт 4 Положення про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України, затвердженого Указом Президента України від 12 травня 2011 року № 583/ 2011). Однак обидва органи займаються цими питаннями не на підставі рішення КМУ (як зазначено в Законі про ДПП), а в силу Указів Президента. Крім цього, інші центральні органи виконавчої влади також беруть участь у реалізації політики ДПП у відповідних сферах. У свою чергу, місцеві органи влади формують і забезпечують реалізацію політики розвитку ДПП на відповідному рівні управління. Існуюча структура керування ППП породжує дублювання функцій та виникнення суперечностей між органами влади, заплутує потенційного приватного партнера, що свідчить про необхідність чіткого врегулювання цих питань.

Отже, попри надзвичайну важливість для українського суспільства прийняття Закону України «Про державно-приватне партнерство» [95], і цей закон, і інші законодавчі акти, що регулюють діяльність у сфері реалізації суспільно важливих проектів шляхом співробітництва державного та приватного секторів, не сформували єдиного системного бачення та не від-

будували зрозумілу модель організації такого співробітництва. Така ситуація значною мірою пов'язана з тим, що цей механізм є новим та недостатньо зрозумілим в Україні.

Перелічені вище недоліки та виявлені суперечності між рядом Законів та підзаконних актів є серйозним стримуючим чинником на шляху залучення приватного капіталу до фінансування об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, у тому числі електроенергетики, транспорту, магістрального транспортування нафти і газу, комунальних систем, об'єктів охорони здоров'я і освіти. Можна стверджувати, що це є одним із чинників відсутності реальних проєктів ППП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів.

З метою усунення виявлених суперечностей пропонуємо внести наступні поправки у існуючі законодавчі акти:

- 1) вважаємо помилковим невичерпний перелік сфер застосування ППП в Україні та пропонуємо у ст. 4 ЗУ «Про державно-приватне партнерство» [95] чіткіше сформулювати перелік можливих сфер застосування публічно-приватного партнерства з урахування їх тісного зв'язку з об'єктами соціальної інфраструктури;
- 2) виходячи з того, що одним з основних завдань держави є забезпечення належного рівня життя його громадян та створення умов для ведення бізнесу суб'єктами приватного сектора, господарську діяльність суб'єктів державного сектора слід зосередити на стратегічно важливих галузях економіки. З огляду на це, вважаємо доцільним внести зміни до ст. 4 ЗУ «Про державно-приватне партнерство» [95] – «Сфери застосування державно-приватного партнерства»: додати такі важливі сфери соціальної діяльності для України як: інновації, освіта та інформаційно-комунікативні технології (ІКТ). Визначення зазначених сфер в якості національних пріоритетів України обумовлено тим фактом, що основним джерелом економічного зростання в будь-якій країні є конкурентоспроможні компанії. У свою чергу, базисом цієї конкурентоспроможності є інноваційна активність бізнесу, стратегічною метою якого є постійне оновлення технологій, освоєння нових ринкових ніш та упровадження відповідних організаційних нововведень; використання сучасних ІКТ;

- 3) враховуючи те, що державна та комунальна форми власності в цілому утворюють сферу публічних відносин, що пояснюється домінуванням в них публічного інтересу, пропонуємо в ЗУ «Про державно-приватне партнерство» [95] термін «державно-приватне партнерство» замінити терміном «публічно-приватне партнерство». Це дозволить органам місцевого самоврядування також стати повноправним суб'єктом публічно-приватних відносин. Тим паче, що зарубіжна правова доктрина також наголошує на цьому, що пояснюється домінуванням в державній та комунальній власності сфер публічного інтересу;
- 4) законодавчо закріпити господарську діяльність як можливу сферу застосування публічно-приватного партнерства;
- 5) усунути суперечності у ЗУ «Про державно-приватне партнерство» [95] № 2404 – VI та ЗУ «Про концесії» [97] № 997-14 стосовно механізму використання договорів про концесії як форми публічно-приватного партнерства;
- 6) чітко прописати перелік можливих форм партнерства у ЗУ «Про державно-приватне партнерство» [95] з метою усунення двозначності між іншими підзаконними актами;
- 7) внести зміни до Бюджетного кодексу України [14] щодо закріплення норм про гарантування компенсації збитків приватного та публічного партнерів у процесі реалізації проектів на засадах ППП, що дозволить знизити ризиковість цієї форми партнерства.

Підсумовуючи, можна констатувати, що ППП – складна економічна категорія, подальший розвиток якої в Україні пов'язаний з детальним відпрацюванням нормативно-правової і договірної бази здійснення ППП. Органам державної влади у діалозі з діловими та науковими колами необхідно розробити і прийняти цілий комплекс законів і підзаконних актів, що закріплюють і розвивають механізми реалізації ППП, а також внести правки у вже існуючі закони і підзаконні акти.

2.3. Динаміка розвитку системи взаємодії публічного та приватного секторів економіки

Сформована за цей період в Україні сировинна орієнтація економіки не спроможна забезпечити високе, якісне економічне зростання і стійку соціальну орієнтацію економіки. Світова фінансова криза вельми чутливо вплинула на економіку нашої країни, у зв'язку з чим актуальність забезпечення сталого розвитку країни та її регіонів зростає багаторазово. Для виходу на траєкторію довгострокового стійкого розвитку перед Україною та її регіонами стоїть завдання побудови конструктивних взаємовідносин держави і бізнесу в сфері реалізації інвестиційних та інноваційних проєктів різного масштабу і складності, спрямованих на структурну перебудову всієї економіки та формування нового технологічного укладу, який базується на економіці знань. Саме становлення та розвиток економіки знань повинен стати засобом подолання наслідків економічної кризи, мінімізації втрат і навіть отримання вигадів. Одним із шляхів залучення приватного бізнесу в ці сфери і розподілу між державою і приватним інвестором ризиків є створення публічно-приватних партнерств (ППП). В умовах економіки знань та необхідності розвитку людського капіталу взаємодія між державою та бізнесом у всіх сферах економіки набуває принципово нових характеристик та механізмів функціонування.

Публічно-приватне партнерство може стати одним з стратегічних напрямів розвитку та модернізації об'єктів сучасної промисловості та інфраструктури, які зачіпають перш за все сукупність пріоритетних проєктів, орієнтованих на залучення зовнішніх інвестицій (в тому числі і закордонних), і яке не передбачає (в обов'язковому порядку) бюджетне фінансування цих проєктів.

Ще одним аргументом на користь доцільності розвитку PPP в Україні є те, що наша країна має досить низьку частку державного сектора в економіці України (табл. 2.2), який не спроможний в повному обсязі задовільнити потреби економіки в першу чергу у фінансових ресурсах.

Крім інструментів вирішення суто внутрішньодержавних економічних питань PPP широко застосовується в галузі міжнародних економічних відносин для вирішення економічних проблем між державами та завдань зовнішньоекономічної діяльності кожної держави. Це і реалізація засобів

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ПРОЦЕСІ РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ

підтримки національного експорту, вироблення зовнішньоторговельної політики, прийняття спільних рішень в рамках міжнародних організацій, залучення іноземних інвестицій і участь у міжнародній кооперації виробництва.

Таблиця 2.2

Питома вага державного сектора в економіці України, [116]

Види економічної діяльності	Питома вага, %					
	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Усього, у т. ч.:	9,8	9,6	10,4	9,2	9,5	9,0
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	5,1	47,2	5,3	7,8	7,8	6,8
Промисловість:	12,3	10,1	11,9	11,2	11,6	11,7
добувна промисловість	13,8	11,3	19,0	15,7	20,9	22,7
переробна промисловість	4,9	4,5	5,1	5,6	6,3	6,7
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	28,9	52,8	27,1	20,7	22,0	23,8
Будівництво	0,9	1,0	0,9	0,8	1,0	1,1
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	0,6	1,1	0,7	0,7	0,8	0,7
Діяльність готелів та ресторанів	2,3	4,9	3,3	4,65	4,8	5,0
Діяльність транспорту та зв'язку	39,3	23,5	28,8	35,6	25,0	25,3
Фінансова діяльність	1,5	3,3	1,4	0,8	0,8	0,7
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	1,0	26,7	18,0	17,5	16,3	14,8
Освіта	2,7	2,6	2,6	4,3	4,7	4,5
Охорона здоров'я та соціальна допомога	6,7	15,7	6,8	7,8	9,2	8,4
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	12,6	3,0	2,5	4,1	3,2	2,4

Світовий банк щорічно здійснює порівняльний моніторинг розвитку проектів ППП у сфері інфраструктури в країнах світу та окремих регіонах. Згідно з методологією Світового банку, до складу проектів ППП включено ті, що реалізуються на основі договорів управління, оренди, концесії, продажу активів. При цьому проект вважається ППП, якщо участь приватного партнера у його реалізації становить не менше 25 %, а проект продажу активів – якщо хоча б 5 % акцій належать приватним власникам [178].

За висновками Світового банку в 20 останні років у світі реалізовано більше 5 тис. проектів ППП, на загальну суму близько 1650 млрд дол. США (рис. 2.5).

У світовому масштабі рівень інвестицій у ППП швидко зростав з 1990 до 1997 року, оскільки все більша кількість країн укладала партнерські контракти з приватними девелоперами та позичальниками для фінансування своїх інфраструктурних об'єктів. Проте в 1998 – 2004 роках спостерігаємо спад інвестиційної активності, що, скоріш за все, пов'язано із загрозою азійської кризи, кризи обмінного курсу, через що попит на ППП з боку держав, так само, як і з боку приватних інвесторів, зменшився. Далі, з 2005 року по 2011 рік іде період активного розвитку публічно-приватного партнерства, а вже починаючи з 2012 року спостерігаємо спад активності. Це частково пов'язано зі зміною моделі венчурного інвестування (інвестори скоротили фінансування, переорієнтувалися на більш зрілі компанії і посилили умови) та економічною невизначеністю. Найбільша активність у застосуванні механізмів публічно-приватного партнерства спостерігається протягом останнього десятиріччя. Це пов'язано, передусім, із процесами розширення Європейського Союзу за рахунок включення до його складу нових членів, економіка яких вимагає значних інвестицій у розвиток інфраструктури та виробництва [31].

Динаміка розподілу ППП у світі за галузями наведена на рис. 2.6.

Транспортна інфраструктура також має велику частку у загальному обсязі проектів ППП – майже 30%. ППП у водопостачанні та водовідведенні показали стійке зниження, причиною чого є одночасно стриманість уряду приймаючої країни та відсутність інтересу інвесторів.

Структура угод ППП в Європі за кількісним критерієм у 2013 році наведена на рис. 2.7.

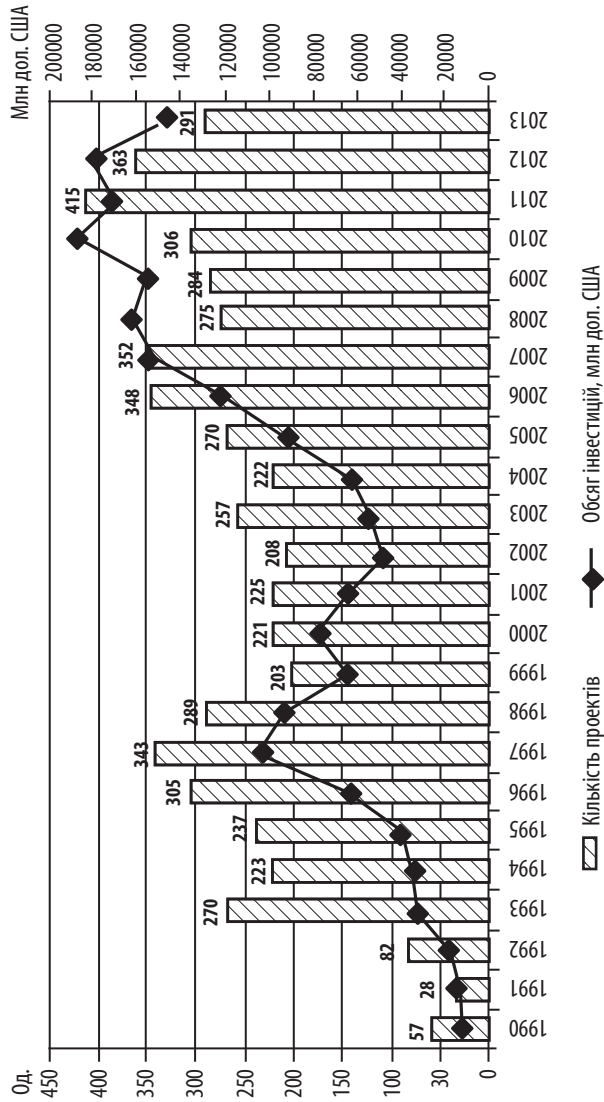


Рис. 2.5. Кількість та обсяг інвестицій у PPP у світі, 1990 – 2013 роки, розраховано за даними [178]

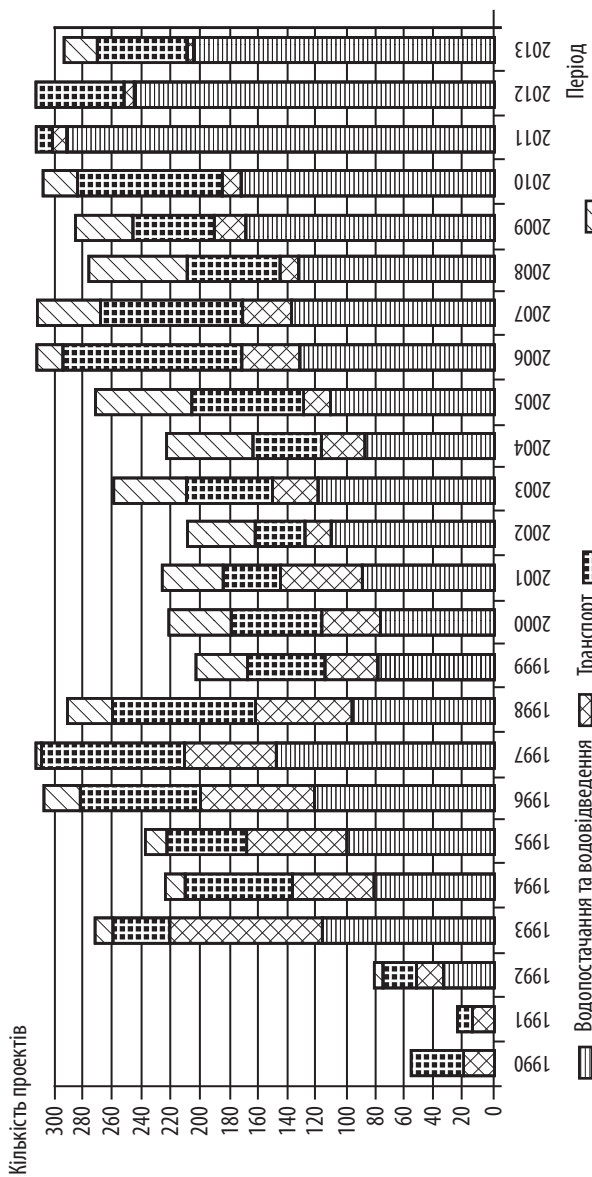


Рис. 2.6. Динаміка кількості проектів із залученням приватних партнерів у світі (216 країн) за галузями, розраховано за даними [178]

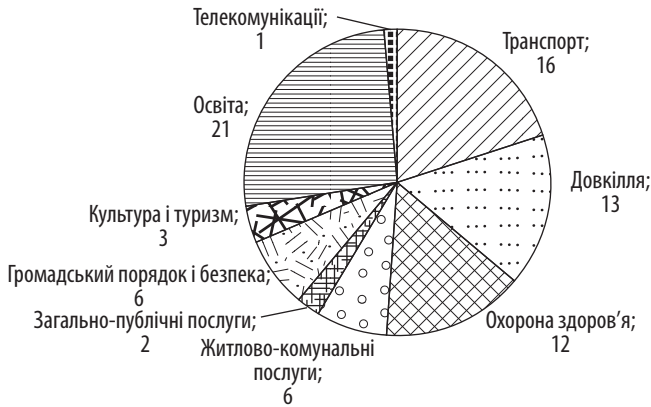


Рис. 2.7. Структура угод ППП в Європі, 2013 рік, відсоток,
розраховано за даними [177]

Найбільша кількість угод спостерігається у транспортному секторі, що складає більше половини загальної ринкової вартості. Крім того, п'ять із шести великих проектів закриті (мається на увазі завершені) в 2013 році були в транспортному секторі. Можна відзначити значну активність сектора довкілля (навколишнього середовища) в 2013 році (13 угод у порівнянні з 4 у 2012 році) на загальну суму 2,3 млрд євро (651 млн євро в 2012 році). Відповідно до останніх двох років, більшу частину ППП в секторі навколишнього середовища були реалізовані в Великобританії (10 угод в 2013 році). Сектор охорони здоров'я був найбільш швидкозростаючим (12 проектів досягли фінансового закриття в 2013 році, сукупна вартість яких склала 1,5 мільярда євро (382 млн євро в 2012 році)). Вперше з 2010 року, один проект досяг фінансового закриття в 2013 році в секторі «Телекомунікації» (ультра-швидкісний інтернет ППС в Оверні, Франція) [177].

Структура кількості проектів ППП та обсяги їх фінансування за типами проектів у світі наведена на *рис. 2.8* та *рис. 2.9*.

Наведені дані свідчать про привабливість взаємин між партнерами за допомогою механізмів так званого «Зеленого поля», що за своїм змістом охоплюють проекти спільного підприємництва та приватні фінансові ініціативи (охоплюють майже 60% усіх проектів). Високий рівень додаткових витрат, пов'язаних з реалізацією проектів на засадах «Зеленого поля»

РОЗДІЛ 2. Публічно-приватне партнерство як засіб розбудови економіки знань

зумовили значні обсяги інвестиційних вкладень для цих проектів, які становили майже 57% від загального обсягу інвестицій серед проектів ППП (рис. 2.9).

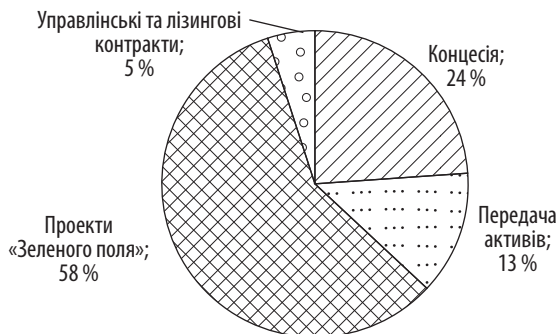


Рис. 2.8. Структура кількості проектів ППП за типами у світі, 1990 – 2013 роки, розраховано за даними [178]

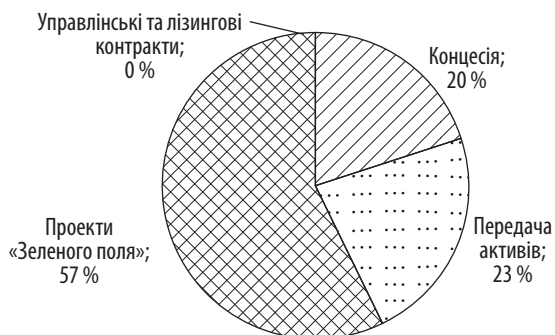


Рис. 2.9. Структура обсягів фінансування проектів ППП за типами у світі, 1990 – 2013 роки, розраховано за даними [178]

Протягом 1990 – 2013 років було реалізовано лише 24% проектів з концесійною формою фінансування, що дозволило забезпечити вкладання

в розвиток економіки 20% від загального обсягу фінансування (рис. 2.9). Такі незначні обсяги використання цієї форми публічно-приватного партнерства ні в якому разі не є свідченням непривабливості такої форми партнерства, а лише є проявом об'єктивних недоліків цієї форми взаємодії, в результаті чого сфера її застосування звужена переважно до транспортної інфраструктури.

Отже, аналіз свідчить, що в світі сформувався достатній досвід практичного впровадження ППП. Для України ж на сьогодні невирішеною проблемою залишається відсутність широкої вітчизняної практики залучення ППП до трансформаційних перетворень вітчизняної економіки, недостатність теоретичних досліджень форм, методів і сфер його впровадження.

На сьогодні в Україні будь-яка офіційна систематизована інформація щодо ППП відсутня, що не дозволяє зробити глибокий аналіз ситуації. Дійти висновків щодо стану ППП можна лише на підставі інформації із сайтів окремих міністерств та місцевих органів влади, однак ці дані є фрагментарними і не завжди точними. Загалом слід констатувати, що практичне застосування ППП не набуло достатнього розвитку в Україні, успішно реалізованих інвестиційних проектів на принципах ППП немає [135].

Слід зазначити, що в країнах, де публічно-приватне партнерство є новим явищем, а такою країною є й Україна, воно практично завжди асоціюється виключно з фінансовими вкладеннями приватного партнера. Все інше (опит, знання, нові технології, інноваційні підходи до менеджменту і т. п.) до уваги не береться, тобто «нематеріальні» цінності надзвичайно недооцінені. Серед можливих шляхів залучення ППП найбільш ефективними вважаємо напрямки конструктивних перебудов в інноваційній, освітній сферах національної економіки та сфері ІКТ. В Україні на даний момент досить гостро постало питання комплексного оновлення інфраструктури, що знаходиться в комунальній та державній власності. Це обумовлене тим, що інфраструктура була успадкована від СРСР і є застарілою як фізично, так і морально, оскільки багато років фактично не модернізувалася та не оновлювалася. З *одного боку*, у державному секторі країни в даний час бракує коштів для здійснення великомасштабних і капіталомістких проектів в галузі інфраструктури, а з *іншого боку* – уряд усіляко намагається підвищити інвестиційну привабливість України в очах іноземних інвесторів. З огляду

на це, застосування механізмів ППП для будівництва нової та сучасної інфраструктури може відкрити доступ до капіталу та досвіду управління приватного сектора з метою їх застосування у сферах, які є традиційно державними монополіями, і стати підґрунтям економічного розвитку України.

Отже, наразі гостро стоїть питання оновлення та модернізації основних фондів економічних галузей України і, відповідно, – залучення інвестиційних коштів. Причому, оскільки зношеність основних фондів сягає в цілому до 40 – 80% і більше, то мова йде про дуже значні обсяги інвестиційних коштів.

Незважаючи на існування окремих форм співпраці держави і приватного сектора, що ґрунтується на принципах ППП, українська економіка перебуває тільки на початку складного процесу створення необхідної системи управління проектами ППП.

Упровадження проектів ППП в Україні носить безсистемний поодинокий характер, про що свідчать дані *табл. 2.3*. Тому постає питання: яка сама секторальна структура буде оптимальною для України. Але цілком зрозуміло, що при її побудові повинні враховуватись національні пріоритети розвитку нашої держави.

В енергетичній сфері, враховуючі галузеві особливості, більш активно здійснюється інвестування через механізми відокремлення активів, для телекомунікаційних проектів – через форми взаємодії так званого «зеленого поля». Оскільки сфери транспорту та водопостачання й водовідведення є відносно новими і реалізації проектів ППП (перші проекти у цих сферах з'явилися лише і 2009 році), по ним важко виділити, яким формам ППП буде віддано перевагу.

Налагодженню партнерських відносин між державою і приватним бізнесом в Україні заважає як скрутна фінансова ситуація на мікро- і макрорівні, так і недовіра приватного сектора до проектів, в яких партнером виступає держава. До того ж в Україні відсутній прозорий механізм пільгового оподаткування, через такі умови відчувається брак потенційних крупних інвесторів, які б були здатні профінансувати масштабні проекти на засадах ППП. Дефіцит інвестиційних ресурсів та відповідне скорочення інвестування, окрім більшості країн світу, відчуває й Україна.

Таблиця 2.3

Проекти PPP в Україні в 1992 – 2013 рр., за оцінкою Світового банку,
розраховано за даними [184]

Сектор реалізації проектів PPP	Форми реалізації публічно-приватного партнерства									
	Конcessія		Проекти «відокремлення активів»		Проекти «зеленого поля»		Контракти на управління та лізинг		У цілому	
	Кількість проектів, одиниць	Інвестиції, млн дол. США	Кількість проектів	Інвестиції, млн дол. США	Кількість проектів	Інвестиції, млн дол. США	Кількість проектів	Інвестиції, млн дол. США	Кількість проектів	Інвестиції, млн дол. США
Енергетика	-	-	31	1057	10	1243	-	-	41	2300
Телекомунікації	-	-	2	1572	12	10142	-	-	14	11714
Водопостачання та водовідведення	1	102	-	-	-	-	1	100	2	102
Транспорт	-	-	-	-	1	130	-	-	1	130
У цілому	1	102	33	2629	23	11385	1	100	58	14061

Погіршення фінансового стану підприємств, різке зменшення прибутковості і кредитоспроможності підприємств, скорочення позичкових ресурсів (національних – через кризу ліквідності та підвищення вартості запозичень, зовнішніх – внаслідок розвитку фінансової кризи), а також високий ступінь невизначеності щодо глибини та тривалості кризових явищ позначилися не лише на здатності виконувати поточні зобов'язання, а і стали основною причиною пролонгованого згортання інвестиційної діяльності.

Важливим при формуванні системи підтримки розвитку PPP є визначення обсягу коштів, які держава може витратити на таку підтримку, зокрема, на державні капітальні інвестиції, рівень яких на сьогодні не відповідає потребам економіки та соціальної сфери. Так, обсяги інвестицій в основний капітал за 2013 р. реально скоротились майже на 50% по відношенню

до відповідного періоду 1990 р. Причому динаміка інвестування в технологічний розвиток економіки України протягом усього періоду самостійності є невтішною: за весь період так і не було відновлено обсягів інвестування на рівні 1990 року (у порівняних цінах), а динаміка суттєвого пожвавлення інвестиційної активності, яка спостерігалася протягом 2000 – 2007 років, змінилася значним спадом у період фінансової кризи 2008 – 2009 рр., що обумовило аналогічну динаміку реального ВВП (хоча й у більш згладженому вигляді).

Щоправда, у деяких містах України вже є практичний досвід інвестиційних проєктів, реалізованих на засадах публічно-приватного партнерства. Зокрема, у Луганську має місце партнерство у формі концесії підприємств міського водоканалу російською компанією «Росводоканал»; у Чернігові на засадах партнерства у формі довгострокової оренди працюють теплопостачальні підприємства; в Одесі прикладом ППП може бути Одеський порт, де державна власність стосовно вантажоперевезень використовується й інноваційно відтворюється бізнесовими структурами; у Харкові та Донецьку на засадах ППП було реалізовано проєкт побудови футбольних стадіонів; передача у концесію двох шахт у Донецькому регіоні.

Наразі, в Україні не зафіксовано випадків успішного залучення приватних інвестицій на засадах ППП до реалізації стратегічно важливих соціально-гуманітарних проєктів (у т. ч. у сфері освіти, охорони здоров'я, розвитку та підтримки культурно-історичної спадщини тощо). Також відсутні вдалі спроби реалізації ППП на засадах концесії в транспортній сфері.

Отже, спроби реалізації ППП-проєктів з'являються (наприклад, кілька проєктів у сфері централізованого водопостачання і водовідведення), але наразі успішними їх назвати не можна – фактично розвиток ППП лише декларується, а деякі нечисленні випадки такої взаємодії є невдалими і носять яскраво виражений негативний характер, викриваючи антагонізм у відносинах як держави і бізнесу, так і населення і бізнесу, дискримінуючи саму ідею такого партнерства у суспільстві. Все це пов'язано з монополізмом держави в питаннях регулювання проєктів; відсутністю гарантій з боку держави щодо часткового покриття ризиків; великими термінами окупності; відсутністю прозорого тендерного відбору; невизначеністю механізму відшкодування інвестицій тощо.

Найбільш яскраво такий негатив проявляється відносно соціально орієнтованих сфер суспільного життя, які в усі часи були предметом піклування та відповідальності виключно держави і де практично не було місця приватному бізнесу. Основною причиною такого негативу з боку суспільства є цілком реальні очікування щодо вірогідного зростання послуг соціального характеру та зростання тарифів. Дія перерахованих вище та інших макроекономічних чинників зумовлює необхідність розробки та реалізації адекватної ефективної політики в галузі публічно-приватного партнерства, яка має бути націлена на вкладання коштів у найбільш пріоритетні сфери – складові економіки знань (інновації, освіта та ІКТ), які б забезпечили як економічний, так і соціальний ефект, а отже сприяли розвитку економіки знань.

Висновки до розділу 2

1. Ґрунтовне дослідження концептуальних засад взаємодії публічного та приватного секторів економіки дозволило систематизувати підходи щодо трактування поняття «публічно-приватне партнерство», під яким далі розуміється особлива законодавчо закріплена форма співробітництва публічного та приватного секторів у широкому спектрі сфер діяльності з метою взаємовигідної співпраці та забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства при рівному задоволенні інтересів сторін (як за вдатками та ризиками, так і за отриманими результатами). Крім того, вже в межах запропонованого визначення виділені принципи відмінності його від інших схожих за змістом економічних категорій, які полягають у такому: застосування авторського алгоритму, який поєднує у собі елементи контент-аналізу та теорію логіки; чітко визначені сторони партнерства, які враховують всі сфери публічної і приватної діяльності; враховані суб'єкти державної влади всіх рівнів; відсутня прив'язка до якихось конкретних форм партнерства, навпаки, співробітництво може здійснюватись в широкому спектрі сфер діяльності; окреслена мета реалізації такої форми співробітництва; визначено, що не настільки істотно, хто є ініціатором – приватний сектор або публічна структура – головне, що в результаті такої взаємодії виграш отримують обидві сторони.

2. Виявлено, що нещодавно прийняте українське законодавство у сфері ППП поки знаходиться в початковій стадії, хоча й активно розвивається, забезпечує достатні умови для реалізації проектів на засадах публічно-приватного партнерства.

3. Аналіз практичного застосування ППП у світі й Україні підтверджує доцільність і необхідність застосування ППП для розвитку складових економіки знань. Визначено, що завдяки цій формі співробітництва створюються кращі умови для функціонування суб'єктів господарювання, розвитку стратегічно важливих галузей економіки країни, фінансування та впровадження результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, інноваційних розробок, прогресивних технологій, забезпечується потенціал розвитку підприємств, ефективне використання ресурсів, підвищення конкурентоспроможності держави.

РОЗДІЛ 3 ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

3.1. Активізація процесів публічно-приватного партнерства в Україні

Ситуація у сфері управління взаємодією держави і бізнесу характеризується, з *одного боку*, визнанням представниками державних структур, бізнес-сектора та наукового співтовариства високої актуальності стимулювання міжсекторної співпраці, появою успішних управлінських моделей і позитивних результатів публічно-приватного партнерства (ППП), посиленням інституційних передумов ефективного управління такою взаємодією, з *іншого боку* – відсутня системність у вирішенні виникаючих проблем, недостатньо чітко визначені імперативи і вектори управління такими перетвореннями в контексті стимулювання соціально-економічного розвитку. Незважаючи на визнання цієї форми співробітництва одним з найважливіших інструментів підвищення національної конкурентоспроможності, впровадження PPP в українську практику йде вкрай повільно.

Проблема управління процесом активізації PPP відноситься до слабкоструктурованих (спостерігається тенденція домінування невизначених, що не піддаються кількісному аналізу закономірностей, залежностей, характеристик [86]). Це пояснюється тим, що параметри та закони поведінки системи носять якісний характер, а зміна параметрів системи може призвести до зміни її структури. Моделювання таких систем та управління ними з використанням традиційних підходів на базі аналітичного опису або статистичного спостереження залежностей між вхідними та вихідними параметрами ускладнено, тому виникає необхідність використання суб'єктивних моделей.

Для оцінки макро- та мезоекономічних ефектів управлінських впливів у системі PPP різних напрямів, націлених на активізацію процесів PPP на регіональному та державному рівнях, дієвим інструментарієм є когнітив-

не моделювання – напрям дослідження слабкоструктурованих систем, що дозволяє висувати обґрунтовані припущення про розвиток системи, базуючись на зв'язках між її елементами. Застосування даного інструментарію дозволяє виявити і проаналізувати основні причинно-наслідкові зв'язки між компонентами системи взаємодії публічного і приватного секторів економіки, інтегрованої в регіональну соціально-економічну систему, визначити напрями управляючих впливів, орієнтованих на стимулювання активізації зазначеної взаємодії.

Проблеми когнітивного моделювання досліджували такі відомі вчені: Б. Коско [175], В. Силов [108], В. Шемаєв [118] та ін. Відомі застосування цього підходу в різних областях, де неможливі точні кількісні методи моделювання: в управлінні регіонами і великими містами, в геополітиці, корпоративній політиці, медичній діагностиці, аналізі надійності технічних систем та ін. До аспектів аналізу, що недостатньо опрацьовані, відносяться методи структуризації ситуацій, тобто побудови когнітивних карт на основі роботи з експертами, методи пояснення отриманих результатів і коригування моделей ситуації за результатами аналізу.

Побудова когнітивної моделі спирається, як правило, на створену раніше когнітивну карту (образ знайомого оточуючого середовища), яка призначена для візуального представлення основних законів і закономірностей у вигляді орієнтованого знакового графа, у якому [118]:

- 1) вершини (концепти, ознаки) взаємооднозначно відповідають базисним чинникам ситуації, в термінах яких описуються процеси в ситуації. Фактори (як якісні, так і вимірні кількісні величини) поділяються на [76]: цільові, значення яких необхідно привести в якийсь цільовий стан; керовані, значення яких піддається безпосередньому контролю; проміжні, значення яких визначається зміною значень концептів-причин; зовнішні, на значення яких можливий вплив з боку зовнішніх чинників, не відображених у моделі;
- 2) дуги визначають причинно-наслідкові зв'язки між факторами, що описують поширення впливів одного чинника на інші. У когнітивній моделі виділяють два типи причинно-наслідкових зв'язків: позитивні і негативні. Якщо зв'язок між факторами є позитивним (відображається як знак «+» на карті), збільшення значення фактора-причини

призводить до збільшення значення фактора-слідства. За умов негатиного зв'язку (відображається як знак «-» на карті) збільшення значення фактора-причини, навпаки, приводить до зменшення значення чинника-слідства [46]. Зв'язки між елементами можуть бути розімкнутими та замкнутими або контурними (коли первинна зміна в одному елементі, пройшовши через контур зворотного зв'язку, знову впливає на той самий елемент)[76]. До побудованої когнітивної карти застосовуються різні методи аналітичної обробки, орієнтовані на дослідження структури системи та отримання прогнозів її поведінки при різних керуючих впливах, які можна згрупувати таким чином [76]:

- 1) статичні методи, пов'язані з дослідженням сили взаємовпливів між концептами, або концептом і системою, на основі аналізу системних показників когнітивної карти (консонанс, дисонанс, показник впливу та ін.);
- 2) динамічні методи, орієнтовані на дослідження динаміки поведінки системи в часі, одним із способів опису якої є модель імпульсного процесу.

Загальну послідовність обґрунтування пріоритетних факторів, що впливають на активізацію процесів ППП із застосуванням когнітивного моделювання, наведено на *рис. 3.1* [125; 130]

Відбір факторів проводився у два етапи:

1 етап. На основі ситуаційного аналізу проблем (SWOT-аналіз) виявляються сильні і слабкі сторони розвитку ППП в їх взаємодії з погрозами і можливостями зовнішнього середовища, що дозволяє визначити актуальні проблемні області, вузькі місця, шанси, небезпеки, пов'язані з досліджуваним об'єктом, з урахуванням чинників зовнішнього середовища.

Детальний опис проведених процедур наведено у роботах автора [125; 130].

2 етап. Когнітивну модель причинно-наслідкових зв'язків між факторами, що сприяють активізації ППП у вигляді знакового орієнтованого графа, можна представити такою формальною залежністю [12]:

$$K_{\text{ППП}}(E, F), \quad (3.1)$$

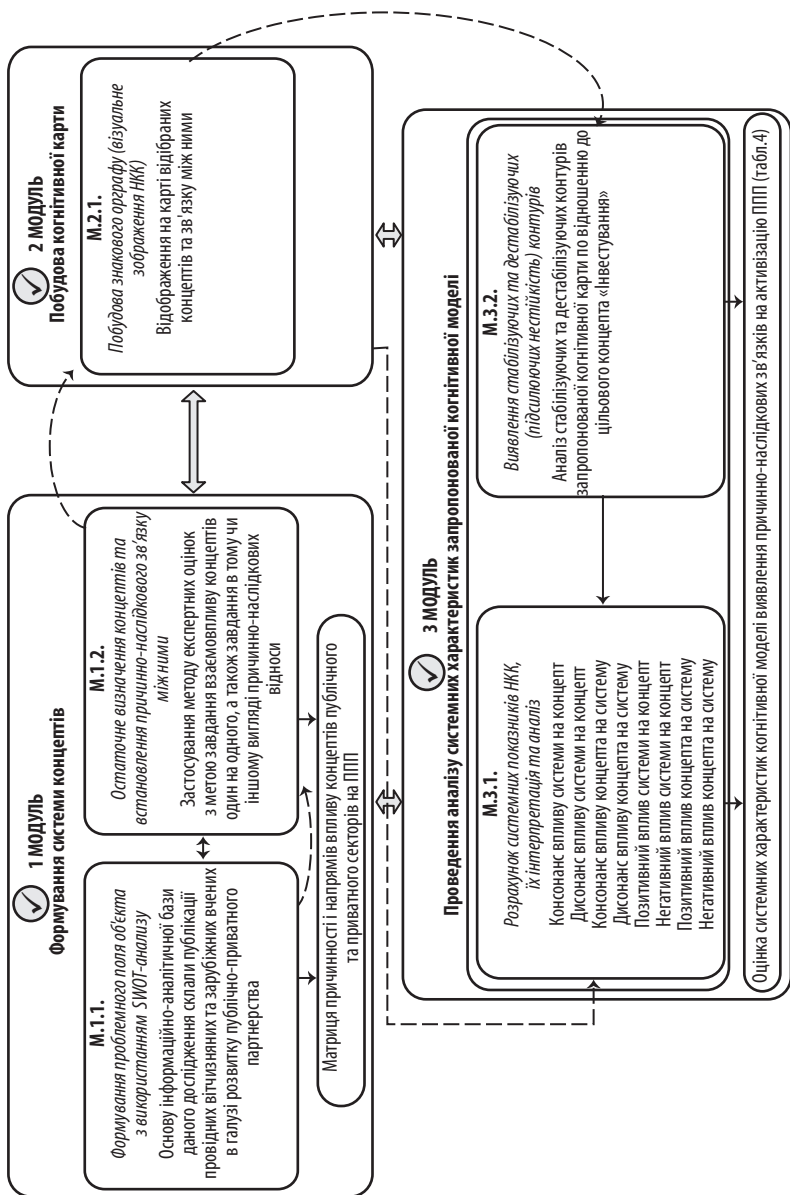


Рис. 3.1. Загальна послідовність обґрунтування пріоритетних факторів, що впливають на активізацію процесів ППП
 (авторська розробка)

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ПРОЦЕСІ РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ ЗНАТЬ В УКРАЇНІ

де $E(E_1, E_2)$ – орієнтований граф (когнітивна карта), вершини якого від-
повідують елементам множини E_1 (факторам, які є елементами економічної
системи регіону і вбудовані в її структуру системи взаємодії публічного та
приватного секторів економіки):

$$E_1 = \{e_1^i / e_1^j \in E_1\}, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, m}, \quad (3.2)$$

$$E_2 = \{e_2^i / e_2^j \in E_2\}, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, m}, \quad (3.3)$$

Вплив e_1^i на e_1^j може бути позитивним, негативним або взагалі відсут-
ній.

Отже, ґрунтуючись на проведеному вище дослідженні, можна запро-
понувати таку систему факторів (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Сформована система факторів (авторська розробка)

Умовне позначення	Назва групи	Назва фактору	Пояснення
1	2	3	4
E1	Публічний сектор	Якість законодавства	Позитивні чи негативні зміни у законодавстві стосовно сфери реалізації ППП
E2		Частка державних витрат	Витрати публічного сектора на експлуатацію об'єктів інфраструктури в процесі реалізації ППП
E3		Економічна безпека регіону	Якісна характеристика економічної системи, що характеризує здатність економіки постійно підтримувати реалізацію державних інтересів
E4		Якість публічних послуг	Послуги, що надаються на рівні публічного сектора в процесі реалізації ППП
E5		Ринок праці	Збільшення чи зменшення кількості робочих місць
E6		Інфраструктура та інституціональне середовище	Розвиток інфраструктури регіону та його інституціональної середовища
E7		Ризик реалізації ППП	Збільшення чи зменшення різних видів ризиків, що виникають під час реалізації

Закінчення табл. 3.1

1	2	3	4
			проектів та програм в рамках ППП (для публічного сектора)
E8		Бюрократія і корупція	Бюрократичні перешкоди між публічним та приватним секторами під час реалізації ППП
E9	Приватний сектор	Інновації	Залучення сучасних високоефективних, ресурсозберігаючих програм і нових технологій
E10		Конкурентоспроможність	Спроможність реалізовувати значні за обсягами проекти ППП
E11		Відносна вартість послуг для споживачів	Собівартість послуг (робіт, товарів) та тарифів на них в рамках ППП
E12		Економічна безпека приватного бізнесу	Забезпечення захищеності приватного бізнесу в процесі реалізації ППП
E13		Ризик бізнесу	Збільшення чи зменшення різних видів ризиків, що виникають під час реалізації проектів та програм в рамках ППП (для приватного сектора)
E14		Інвестиції	Обсяги залучених фінансових ресурсів приватного сектору

Для визначення відносин причинності і напрямку впливу між обраними факторами складається матриця їх причинно-наслідкового взаємозв'язку, яка має такий вигляд (табл. 3.2).

Побудуємо модель причинно-наслідкових зв'язків між факторами, що здійснюють вплив на активізацію процесів публічно-приватного партнерства у вигляді когнітивної карти (рис. 3.2), яка являє собою орієнтований знаковий граф).

Граф допомагає визначити зміну стійкості системи, якщо деякі вершини здійснять достатньо сильний вплив на один або декілька факторів або змінять знак дуги. Вершини когнітивної карти відповідають факторам, які визначають ситуацію, а орієнтовані ребра – причинно-наслідкові зв'язки між ними. Позитивний цикл – це контур позитивного зворотного зв'язку: зростання ваги фактора в циклі призводить до її подальшого зростання.

Таблиця 3.2

Матриця причинності і напрямів впливу факторів, що здійснюють вплив на активізацію ППП

Концепт	Група	Концепти публічного сектора														Концепти приватного сектора															
		E ₁	E ₂	E ₃	E ₄	E ₅	E ₆	E ₇	E ₈	E ₉	E ₁₀	E ₁₁	E ₁₂	E ₁₃	E ₁₄	E ₁	E ₂	E ₃	E ₄	E ₅	E ₆	E ₇	E ₈	E ₉	E ₁₀	E ₁₁	E ₁₂	E ₁₃	E ₁₄	E ₁₅	
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15		
Концепти публічного сектора																															
Якість законодавства (E ₁)			-1	+1	+1	+1	+1	-1	-1	+1	+1	-1	+1	-1	+1																
Частка державних витрат на експлуатацію об'єктів інфраструктури (E ₂)		0		+1	+1	0	+1	0	+1	0	+1	0	+1	0	+1																
Економічна безпека регіону (E ₃)		0	0		+1	0	+1	0	+1	-1	-1	+1	+1	-1	+1																
Якість публічних послуг (E ₄)		0	0	0		0		0	-1	0	-1	0	+1	-1	+1																
Ринок праці (E ₅)		0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	-1	0	+1																
Інфраструктура та інституціональне середовище (E ₆)		0	0	+1	0	+1			-1	0	+1	+1	-1	+1	+1																
Ризик реалізації ППП (E ₇)		0	0	0	0	0	0		0		0	-1	-1	+1	-1																
Бюрократія і корупція (E ₈)		-1	0	0	0	0	0	0	+1		-1	-1	0	0	-1																
Концепти приватного сектора																															
Інновації (E ₉)		0	0	0	+1	0	0	0	0	0		+1	-1	+1	-1																

РОЗДІЛ 3. Інструментарій дослідження потенціалу публічно-приватного партнерства

Закінчення табл. 3.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Конкурентоспроможність (E_{10})	0	0	0	0	0	0	0	0	+1		0	+1	-1	+1
Відносна вартість послуг для споживачів (E_{11})	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		-1	+1	-1
Економічна безпека приватного бізнесу (E_{12})	0	0	0	0	0	0	-1	0	0	0	0		-1	+1
Ризик бізнесу (E_{13})	0	0	0	0	0	0	0	+1	0	-1	0	0		-1
Інвестиції (E_{14})	0	-1	0	+1	0	0	-1	0	+1	+1	0	0	0	

Примітка: «+» – додатні зв'язки; «-» – від'ємні зв'язки; 0 – відсутність зв'язку

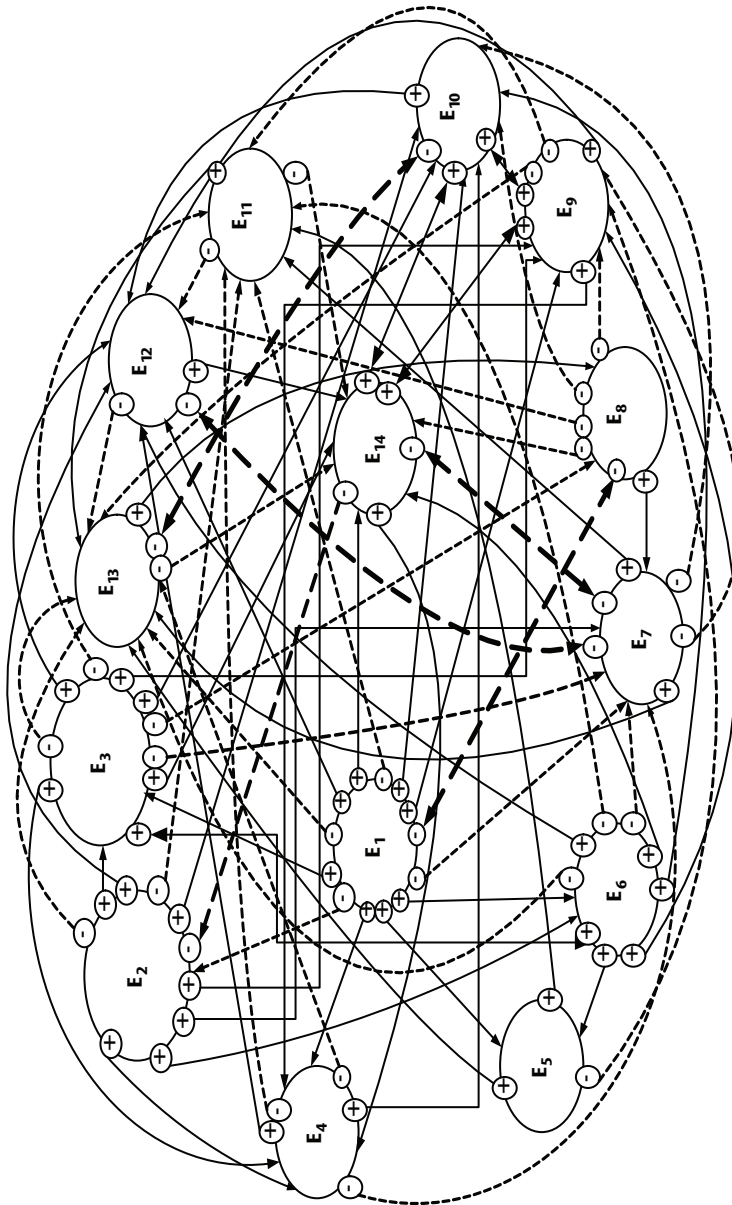


Рис. 3.2. Знаковий орграф когнітивної карти причинно-наслідкових зв'язків між факторами, що здійснюють вплив на активізацію процесів ППП (авторська розробка)

Негативний цикл протидіє відхиленням від початкового стану, але можлива нестійкість у вигляді значних коливань, які виникають під час проходження циклу [5, с. 107]. Когнітивна модель (рис. 3.2) дозволяє виявити причинно-наслідкові зв'язки між факторами, що здійснюють вплив на активізацію процесів публічно-приватного партнерства, та визначити найсуттєвіші з них:

- 1) фактор «Інновації» (E9) – інноваційний шлях розвитку є стратегічним фактором, що дозволяє за рахунок консолідації зусиль науки, держави і бізнесу домогтися поліпшення техніки і технологій, економічних результатів, життєдіяльності суспільства, нового якісного зростання економіки. Ефективна інноваційна діяльність багато в чому визначається формуванням державної підтримки інноваційних ініціатив, створенням привабливих умов для приватних інвесторів, що, багато в чому, вирішується за рахунок активізації взаємодії держави і бізнесу, в тому числі і ППП;
- 2) фактор «Конкурентоспроможність» (E10) – важливий фактор, що здійснює вплив на розвиток національного господарства та економіки в цілому. Реалізація конкурентних проектів державою на умовах партнерства є, з *одного боку*, більш привабливою для приватних інвесторів за рахунок мінімізації ризиків їх впровадження, а з *іншого* – участь бізнесу робить їх більш конкурентоспроможними за рахунок синергетичного ефекту від спільних зусиль;
- 3) фактори «Ризик реалізації ППП» (E7) та «Ризик бізнесу» (E13) – зменшення різних видів ризиків, що виникають під час реалізації проектів та програм в рамках ППП (як для публічного сектора, так і для приватного) здійснює позитивний вплив на обсяги залучених фінансових ресурсів приватного сектора й активізацію процесів ППП;
- 4) фактор «Інфраструктура та інституціональне середовище» (E6) – є базовим інструментом, що забезпечує якісний розвиток економіки. Розвинена інфраструктура та інституційне середовище зміцнюють економічну безпеку і сприяють формуванню ефективної системи взаємодії реальної економіки, в тому числі держави і приватного бізнесу;
- 5) фактор «Якість законодавства» (E1) – характеризується здатністю відображати об'єктивні закономірності розвитку суспільних відно-

шень, стимулювати позитивні тенденції їх змін. ПППП активно розвивається в політично стабільних країнах, які мають ефективний інститут законодавства, що захищає права інвесторів;

- 6) фактор «Бюрократія і корупція» (E8) – є чинником, що уповільнює динамічний розвиток сектора економіки. Неналежне виконання адміністративних процедур робить негативний вплив на взаємовідносини держави і суб'єктів господарювання, призводять до появи перешкод бізнесу. Тому зменшення бюрократичних перешкод між публічним та приватним секторами під час реалізації ПППП приводить до зменшення ризику бізнесу й активізації ПППП;
- 7) фактори «Економічна безпека регіону» (E3) та «Економічна безпека приватного бізнесу» (E12) – соціально-економічна безпека країни та її регіонів визначає стійкість їх розвитку та загрозу різноманітних політичних та економічних ризиків, від яких залежить соціальний, інноваційний, інвестиційний і діловий клімат. Все це здійснює вплив на активізацію процесів партнерства;
- 8) фактор «Відносна вартість послуг для споживачів» (E11) – світовий досвід свідчить, що співвідношення між якістю послуг та витраченими на це коштами у разі використання механізму партнерства є максимальним.

Когнітивна карта відображає лише факт наявності впливів факторів один на одного. У ній не відбивається ані детальний характер цих впливів, ані динаміка зміни впливів залежно від зміни ситуації, ані тимчасові зміни самих факторів.

У побудованій когнітивній карті (рис. 3.2) найбільш важливі, безпосередні зв'язки між факторами (ті зв'язки, які явно існують у поданні експертів).

Але для повного аналізу причинно-наслідкових впливів множини факторів на активізацію процесів ПППП необхідна також інформація щодо не-явних (опосередкованих) взаємних впливах факторів. Детальний опис процедури описано у роботах автора [125; 130].

Розглянемо лише контури, у яких присутній цільовий концепт когнітивної моделі «Інвестиції» (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Результати аналізу знакового графу (складено автором)

Додатні зворотні зв'язки (стабілізуючі контури)	
$E_{14} - E_4 - E_{12} - E_{14}$	$E_{14} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_{14}$
$E_{14} - E_4 - E_{10} - E_{14}$	$E_{14} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_{12} - E_{14}$
$E_{14} - E_4 - E_{10} - E_{12} - E_{14}$	$E_{14} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_9 - E_{14}$
$E_{14} - E_4 - E_{10} - E_9 - E_{14}$	$E_{14} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_9 - E_{12} - E_{14}$
$E_{14} - E_4 - E_{10} - E_9 - E_{12} - E_{14}$	$E_{14} - E_9 - E_{12} - E_{14}$
$E_{14} - E_4 - E_{10} - E_9 - E_4 - E_{12} - E_{14}$	$E_{14} - E_9 - E_{10} - E_{14}$
$E_{14} - E_4 - E_{10} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_{14}$	$E_{14} - E_9 - E_{10} - E_9 - E_{14}$
$E_{14} - E_4 - E_{10} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_{12} - E_{14}$	$E_{14} - E_9 - E_{10} - E_{12} - E_{14}$
$E_{14} - E_4 - E_{10} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_9 - E_{14}$	$E_{14} - E_{10} - E_{14}$
$E_{14} - E_4 - E_{10} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_9 - E_{12} - E_{14}$	$E_{14} - E_{10} - E_{12} - E_{14}$
$E_{14} - E_9 - E_{14}$	$E_{14} - E_{10} - E_9 - E_{14}$
$E_{14} - E_9 - E_4 - E_{12} - E_{14}$	$E_{14} - E_{10} - E_9 - E_{12} - E_{14}$
$E_{14} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_{14}$	$E_{14} - E_{10} - E_9 - E_4 - E_{12} - E_{14}$
$E_{14} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_{12} - E_{14}$	$E_{14} - E_{10} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_{14}$
$E_{14} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_9 - E_{14}$	$E_{14} - E_{10} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_{12} - E_{14}$
$E_{14} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_9 - E_{12} - E_{14}$	$E_{14} - E_{10} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_9 - E_{14}$
$E_{14} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_9 - E_4 - E_{12} - E_{14}$	$E_{14} - E_{10} - E_9 - E_4 - E_{10} - E_9 - E_{12} - E_{14}$
Від'ємні зворотні зв'язки (дестабілізуючі контури)	
$E_{14} - E_7 - E_{14}$	$E_{14} - E_7 - E_{12} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{14}$
$E_{14} - E_7 - E_9 - E_{13} - E_{14}$	$E_{14} - E_7 - E_{12} - E_7 - E_9 - E_{13} - E_{14}$
$E_{14} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{14}$	$E_{14} - E_7 - E_{12} - E_7 - E_{10} - E_{13} - E_{14}$
$E_{14} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{12} - E_{13} - E_{14}$	$E_{14} - E_2 - E_{14}$
$E_{14} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{12} - E_7 - E_{14}$	$E_{14} - E_2 - E_{11} - E_{14}$
$E_{14} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{12} - E_7 - E_{12} - E_{13} - E_{14}$	$E_{14} - E_2 - E_{11} - E_{12} - E_{13} - E_{14}$
$E_{14} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{12} - E_7 - E_{12} - E_7 - E_{14}$	$E_{14} - E_2 - E_{11} - E_{12} - E_7 - E_{14}$
$E_{14} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{12} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{12} - E_{13} - E_{14}$	$E_{14} - E_2 - E_{11} - E_{12} - E_7 - E_{12} - E_{13} - E_{14}$
$E_{14} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{12} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{14}$	$E_{14} - E_2 - E_{11} - E_{12} - E_7 - E_{12} - E_7 - E_{14}$

Від'ємні зворотні зв'язки (дестабілізуючі контури)	
$E_{14} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{12} - E_7 - E_9 - E_{13} - E_{14}$	$E_{14} - E_2 - E_{11} - E_{12} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{12} - E_{13} - E_{14}$
$E_{14} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{12} - E_7 - E_{10} - E_{13} - E_{14}$	$E_{14} - E_2 - E_{11} - E_{12} - E_7 - E_{12} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{12} - E_{13} - E_{14}$
$E_{14} - E_7 - E_{12} - E_{13} - E_{14}$	$E_{14} - E_2 - E_{11} - E_{12} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{14}$
$E_{14} - E_7 - E_{12} - E_7 - E_{14}$	$E_{14} - E_2 - E_{11} - E_{12} - E_7 - E_9 - E_{13} - E_{14}$
$E_{14} - E_7 - E_{12} - E_7 - E_{12} - E_{13} - E_{14}$	$E_{14} - E_2 - E_{11} - E_{12} - E_7 - E_{10} - E_{13} - E_{14}$
$E_{14} - E_7 - E_{12} - E_7 - E_9 - E_{11} - E_{12} - E_{13} - E_{14}$	$E_{14} - E_2 - E_{13} - E_{14}$
	$E_{14} - E_2 - E_{13} - E_{10} - E_{13} - E_{14}$

Аналіз стабілізуючих та дестабілізуючих (підсилюючих нестійкість) контурів когнітивної карти показав:

- ▶ всі обрані фактори можуть бути використані як цільові;
- ▶ виділено 34 цикли, що підсилюють відхилення та 31 цикл, що стабілізує;
- ▶ на підставі побудованого знакового орграфу та матриці причинності можна визначити напрями впливу різних факторів, що здійснюють вплив на активізацію процесів публічно-приватного партнерства.

Визначено напрями розвитку даної когнітивної моделі (у частині деталізованого розкриття змістовного складу показників, що характеризують взаємодію публічного та приватного секторів економіки, уточнення виявлених функціональних залежностей та причинно-наслідкових зв'язків між факторами системи), що визначає можливості її доналагодження в якості значущого елемента механізму прийняття управлінських рішень у контексті активізації ППП з урахуванням наявної в розпорядженні емпіричної бази дослідження.

Практичне значення результатів дослідження визначається тим, що запропонований в роботі модельний інструментарій управління взаємодією публічного та приватного секторів економіки, який включає оцінку мезоекономічних ефектів управлінських впливів, може бути використаний керівниками державних організацій для підвищення обґрунтованості вибору стратегій, формулювання цілей міжсекторної співпраці і методів їх досяг-

нення. Одним із напрямів подальших досліджень може бути перехід від знакового орієнтованого графу в когнітивній моделі до динамічного аналізу можливих сценаріїв розвитку ситуації в часі.

3.2. Методичний підхід до оцінки потенціалу публічно-приватного партнерства як інструменту регіонального розвитку економіки знань

В умовах якісних перетворень економіки в Україні і всій системи суспільних відносин проблема оцінки потенціалу публічно-приватного партнерства набуває особливої актуальності. Особливо зважаючи на її недостатню теоретичну визначеність, оскільки повноцінного дослідження, що має на меті впорядкувати отриманий раніше досвід, в економічній літературі й досі не проводилося. У науковій літературі можна зустріти розрізнені теоретичні дослідження окремих проблем, які стосуються різних сфер застосування ППП в Україні: є розробки питань власності, регулювання державою приватних економічних відносин, контролю державою приватного сектора. Однак розгляд таких питань, як поєднання потенціалу ППП двох секторів – публічного та приватного – з метою формування певних конкурентних переваг дотепер комплексно не вивчалися. Визначення поняття «потенціал публічно-приватного партнерства» набуває певного значення також у зв'язку з необхідністю розроблення підходів до оцінювання потенціалу використання публічно-приватного партнерства.

Вихідним етапом формування методологічної бази оцінки потенціалу ППП є чітке визначення у використанні та співвідношенні основних понять – «потенціал», «публічно-приватне партнерство» та «потенціал публічно-приватного партнерства». Проведення систематизації теоретичних підходів до визначення сутності поняття «потенціал» та «потенціал публічно-приватного партнерства» дозволить удосконалити сучасне методичне забезпечення оцінки потенціалу використання ППП. Детальний опис проведеної систематизації наведено у роботах автора [135; 142].

Найбільше поширення при визначенні «потенціалу» отримав ресурсний підхід, який полягає в основі розвитку інших концепцій та підходів до визначення, розуміння та уявлення поняття «потенціалу» як економічної категорії. На наш погляд, якщо при розкритті даного поняття ро-

бити акцент лише на ресурсному аспекті, то в результаті зникають істотні його відмінності від інших економічних категорій, таких як «ресурси», «матеріально-технічна база», «інвестиції». Крім того, ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал невіддільний від суб'єктів діяльності. Розкриття сутності економічного потенціалу крізь призму ресурсної складової значно звужує межі цього поняття і не дає змогу розкрити всі його характеристики, а саме функціональність, результативність і системоутворюючі ознаки при його формуванні та використанні.

Якщо розглядати потенціал з точки зору функціонального (цільового) підходу, бачимо, що саме здатність, можливість суб'єктів господарювання на різному рівні суспільного виробництва вирішувати поставлені завдання покладено в його основу. Проте це лише одна із характеристик потенціалу, яка може бути використана на основі функціонального підходу. Крім того, автор цілком згоден з автором роботи [21], яка вважає, що пояснення потенціалу як здатності здається дещо звуженим, адже наявність у об'єкта певних здатностей ще не надає підстави стверджувати, що відповідні здатності можуть бути реалізовані.

Результативний підхід щодо визначення потенціалу дає можливість характеризувати його як комплексну систему, що враховує фактори стратегічного розвитку і впливає на формування й реалізацію управлінських рішень.

Отже, доцільно використовувати комбінований підхід до визначення поняття потенціал, який враховує багатоаспектність цієї економічної категорії та об'єднує в собі стратегічні цілі розвитку, рушійні сили, зовнішні та внутрішні умови розвитку, джерела розвитку та досягнуті результати (рис. 3.3) [131].

Проведене дослідження дозволило сформулювати авторський погляд на визначення поняття «потенціал публічно-приватного партнерства», що наведено на рис. 3.4.

Сформоване таким чином визначення «потенціал публічно-приватного партнерства» ґрунтується на комбінованому підході до суміжній категорії «потенціал», поєднує ресурсний, результативний та цільовий підходи, містить в собі такі ключові характеристики як «можливість» і «здатність» і враховує компонентний склад поняття «публічно-приватне партнерство»,

що дозволяє об'єднати потенціал двох секторів економіки – публічного і приватного з метою формування конкурентних переваг.

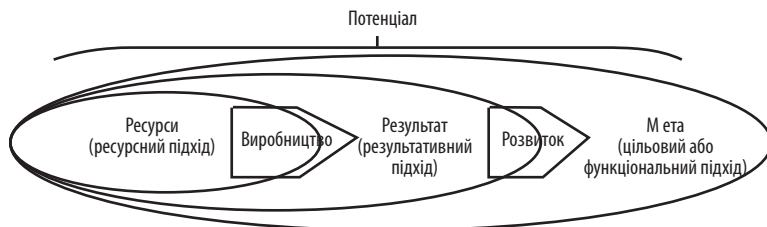


Рис. 3.3. Комбінований підхід до економічної сутності поняття «Потенціал»
(авторський погляд)

Слід зазначити, що потенціал публічно-приватного партнерства (далі – *Пппп*) – це динамічна характеристика, яка виявляється тільки в процесі його використання, і цей процес повинен супроводжуватися постійним зростанням. Здатності потенціалу та перелік його структурних елементів передусім визначатимуться специфікою об'єкта потенціалу. Чим він простіший, тим меншою кількістю елементів (засобів чи ресурсів) визначатиметься його потенціал, і, навпаки, чим складнішим є об'єкт, тим більша кількість чинників впливатиме на формування та реалізацію потенціалу.

Задля проведення оцінювання потенціалу публічно-приватного партнерства в регіонах України пропонуємо скористатися наступною послідовністю (рис. 3.5).

Досягнення належного рівня розвитку ППП в Україні неможливе без його обґрунтованого планування, ефективної організації, структурного аналізу, оцінювання результативності, динамічного контролю, що, у свою чергу, потребує наявності адекватного вимірювання, уособлення якого є система показників. Аналіз науково-методичних матеріалів з питань ППП показав, що цілісної системи показників оцінки потенціалу ППП не існує.

Отже, першочерговим завданням є формування цілісної системи показників щодо оцінки потенціалу ППП на мезорівні, яка б давала можливість отримати інформацію щодо структури, динаміки, спрямованості, достатності та результативності явища, що вивчається.

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ПРОЦЕСІ РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ

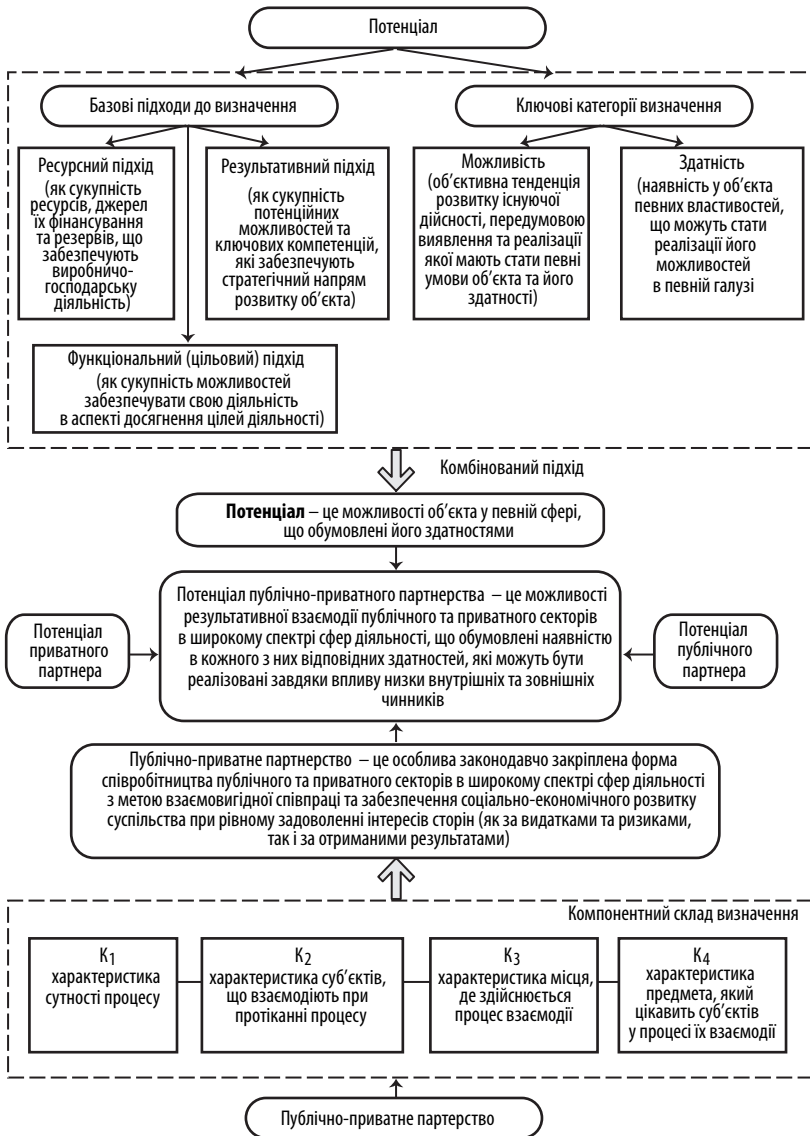


Рис. 3.4. Місце та сутність потенціалу публічно-приватного партнерства в системі сполучених категорій та понять (авторський погляд)

РОЗДІЛ 3. Інструментарій дослідження потенціалу публічно-приватного партнерства

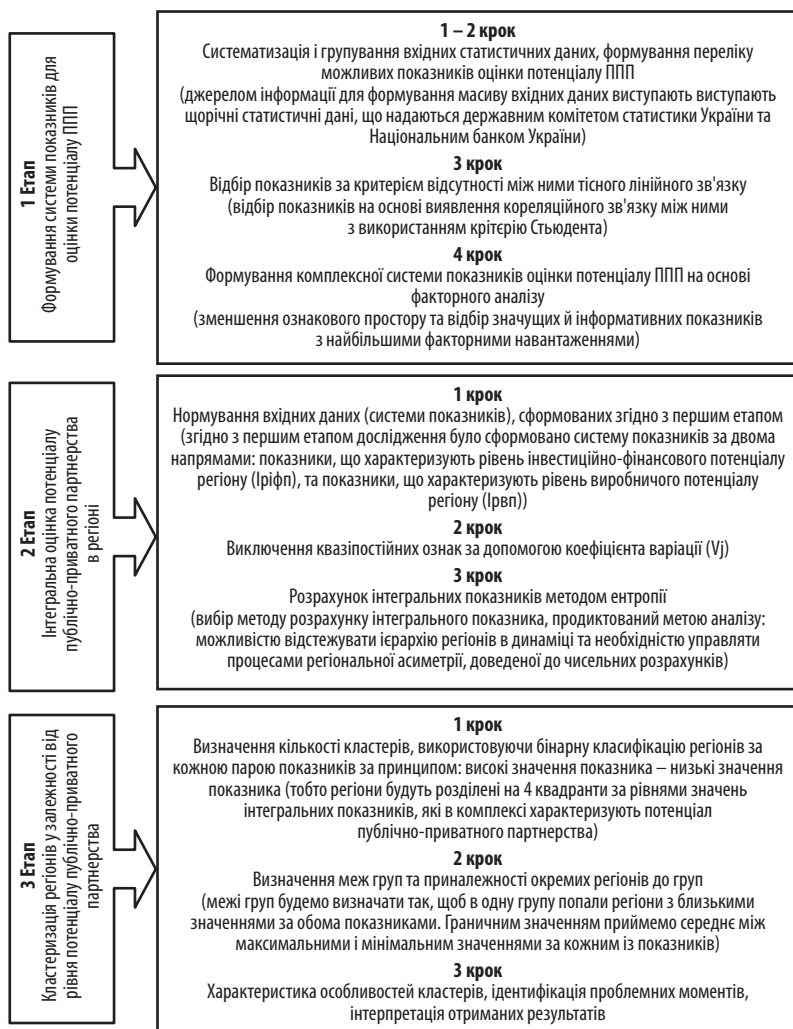


Рис. 3.5. Загальна послідовність оцінювання потенціалу публічно-приватного партнерства (авторська розробка)

Реалізація першого етапу дозволить сформувати систему показників оцінювання потенціалу публічно-приватного партнерства, яка буде цілком адаптована до вітчизняної статистичної бази, враховує доступність інформації, частоту проведення аналізу, можливість вживання математичного апарату, що забезпечить комплексність та об'єктивність оцінки й може слугувати підґрунтям для визначення пріоритетних напрямків діяльності у вигляді чітко сформованої стратегії розвитку регіону у майбутньому. Запропонована послідовність дій дозволить не тільки дотриматись умови уникнення тісних функціональних зв'язків між показниками, але і знизити розмірність багатовимірного досліджуваного явища, а саме відібрати найбільш інформативні показники, що характеризують потенціал ППП.

За результатами виконання першого етапу запропонованої послідовності реалізації теоретико-методологічного забезпечення оцінювання Пппп на основі систематизації та аналізу наукової літератури [21; 27; 41; 77] сформовано перелік показників, які здійснюють безпосередній вплив на формування потенціалу ППП: Фінансування регіонів за рахунок коштів Державного бюджету (X_1); Фінансування регіонів за рахунок коштів місцевого бюджету (X_2); Фінансування регіонів за рахунок власних коштів підприємств та організацій (X_3); Фінансування регіонів за рахунок коштів іноземних інвесторів (X_4); Ступінь залучення коштів населення на розширення будівництва (X_5); Фінансування регіонів за рахунок банківського сектора (X_6); Фінансування регіонів за рахунок інших джерел фінансування (X_7); Підприємницька активність регіону (X_8); Ефективність операційної діяльності підприємств (X_9); Коефіцієнт покриття експортом імпорту (X_{10}); Ступінь зносу основних засобів (X_{11}); Індекс споживчих цін (X_{12}); Частка регіону в загальному обсязі валової доданої вартості (X_{13}); Рівень зареєстрованого безробіття (X_{14}); Обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг) (X_{15}); Рівень економічної активності населення (X_{16}); Попит на робочу силу (X_{17}); Навантаження на одне вільне робоче місце, вакансію (X_{18}); Наявний дохід населення у розрахунку на одну особу (X_{19}); Кількість зайнятих економічною діяльністю (X_{20}); Обсяг реалізованих (вироблених) послуг (X_{21}); Фінансовий результат до оподаткування (прибуток) (X_{22}); Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (X_{23}); Темпи зростання обсягів прямих іноземних інвестицій (X_{24}); Кількість

банків (X_{25}); Кредити, надані нефінансовим корпораціям (X_{26}); Кредити, надані домашнім господарствам (X_{27}); Інвестиції в основний капітал (X_{28}); Питома вага доходів бюджетів (X_{29}).

Далі було реалізовано вимогу несуперечності показників, тобто відсутності лінійного кореляційного зв'язку, за допомогою попарного розрахунку коефіцієнтів кореляції між 29 показниками в розрізі 25 регіонів України за одинадцять років. В результаті розрахунків з початкової сукупності 29 показників за значеннями коефіцієнтів парних кореляцій було відібрано 25 показників. Значущість коефіцієнтів кореляції перевірялася за критерієм Ст'юдента враховуючи число ступенів вільності $f = n - 2$, де n кількість років (11 років) з рівнем довірчої ймовірності 0,01.

За результатами кореляційного аналізу показники з номерами 13 (Частка регіону в загальному обсязі валової доданої вартості), 17 (Попит на робочу силу), 20 (Кількість зайнятих економічною діяльністю) та 29 (Питома вага доходів бюджетів) виключено з подальших розрахунків, як такі що тісно корельовані з іншими.

З даної сукупності показників доцільно відібрати меншу за кількістю сукупність ключових індикаторів, які б зберігали цінність інформації, представлену показниками, і одночасно спрощували б аналітичний процес. Це можна зробити за допомогою сучасних методів багатовимірної статистичного аналізу. У випадку аналізу складних соціально-економічних процесів та явищ дослідник стикається з багатовимірністю їх описання, тобто необхідністю врахування під час аналізу великої кількості показників. Деякі ознаки взаємопов'язані і значною мірою дублюють один одного. В таких ситуаціях природною є спроба сконцентрувати інформацію шляхом виразу великої кількості вихідних ознак через меншу кількість більш інформативністких внутрішніх характеристик явищ. При цьому припускається, що найбільш місткі характеристики є найбільш суттєвими, визначними. Методи факторного аналізу спрямовані на здійснення саме такого стиснення інформації [142].

Для реалізації цього завдання пропонується використання методу головних компонент, який відноситься до методів факторного аналізу та передбачає зниження розмірності поля ознак (зменшення кількості показників) [65]. Такий аналіз не вимагає апріорного поділу змінних на залежні

і не залежні, оскільки всі змінні розглядаються як рівнозначні. Модель методу головних компонент має вигляд :

$$y'_{jr} = \sum a_{jr} f_r, \quad (3.4)$$

де y'_{jr} – центроване (нормоване) значення j -ї ознаки;

a_{jr} – вага r -ї компоненти у j -ї ознаки;

f_r – r -та головна компонента.

Реалізацію цього етапу було здійснено за допомогою програми Statistica 6.0 (модуль Factor Analysis). Зазначимо, що перш ніж проводити подальші розрахунки матрицю вихідних даних необхідно стандартизувати за формулою:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}, \quad (3.5)$$

де x_{ij} – значення j -го показника у i -му спостереженні (або на j -му об'єкті);

z_{ij} – стандартизоване значення j -го показника у i -му спостереженні;

\bar{x}_j – середнє арифметичне значення j -го показника;

S_j – середнєквадратичне відхилення j -го показника.

Для проведення подальшого аналізу відповідно до критерію Кайзера відбираємо головні компоненти, власне число яких більше за 1, та максимальне число компонент встановлюємо рівним кількості вихідних змінних, тобто 25. Статистичні характеристики сформованих компонент наведено в *табл. 3.4*.

Отже, отримані в *табл. 3.4* результати факторного аналізу показали, що оцінку потенціалу ППП доцільно проводити на основі 7 отриманих компонент, котрі пояснюють 71% варіабельності ознак, дисперсія яких більше 1. Так, перша компонента з найбільшим власним числом пояснює найбільшу

РОЗДІЛ 3. Інструментарій дослідження потенціалу публічно-приватного партнерства

частину дисперсії ознак - 27,73%, друга компонента пояснює 41,15% мінливості ознак, третя – 49,46%, четверта – 56,18%, п'ята – 61,68%, шоста – 66,56%, сьома – 71,05%.

Таблиця 3.4

Статистичні результати факторного аналізу

№ головної компоненти	Власні значення	Доля загальної дисперсії, %	Кумулятивне власне значення	Кумулятивна дисперсія, %
1	6,934586	27,73834	6,93459	27,73834
2	3,352728	13,41091	10,28731	41,14925
3	2,077306	8,30922	12,36462	49,45848
4	1,679188	6,71675	14,04381	56,17523
5	1,375447	5,50179	15,41925	61,67702
6	1,220765	4,88306	16,64002	66,56008
7	1,123035	4,49214	17,76305	71,05222

У кожний з виділених факторів включаються всі аналізовані показники, але для зменшення розмірності кількості показників оцінюють їх значущість на основі розміру навантаження. Матриця факторних навантажень з такими значеннями не дає можливості надати змістовну інтерпретацію отриманих факторів, тому слід використовувати процедуру повороту. У якості методу обертання було обрано ортогональне (варимаксне) обертання, метод Varimax normalized. При цьому необхідно зауважити, що після проведення процедури повороту отримані агреговані показники вже не є головними компонентами, а є узагальненими факторами.

Отримана матриця факторних навантажень наведена в табл. 3.5. Проміжні розрахунки наведено у додатку Е, табл. Е.1 та Е.2. Після повороту отримана більш проста структура факторного простору, яка дозволила виділити більш інформативні показники, за допомогою яких можна оцінити потенціал ППП.

Перший фактор найбільше корелює (коефіцієнт кореляції за модулем більше ніж 0,7) з показниками: підприємницька активність регіону (X_8),

Таблиця 3.5

Матриця факторних навантажень після повороту за методом Varimax normalized

Показники	Факторні навантаження						
	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5	Фактор 6	Фактор 7
1	2	3	4	5	6	78	
Фінансування регіонів за рахунок коштів Державного бюджету	-0,108	0,009	-0,065	-0,108	0,378	-0,298	-0,619
Фінансування регіонів за рахунок коштів місцевого бюджету	-0,065	-0,222	0,200	-0,088	-0,108	0,185	-0,723
Фінансування регіонів за рахунок власних коштів підприємств	0,187	0,819	0,223	-0,075	-0,257	0,159	0,220
Фінансування регіонів за рахунок коштів іноземних інвесторів	0,078	-0,337	0,185	-0,463	0,266	0,282	0,322
Ступінь залучення коштів населення на розширення будівництва	-0,261	-0,612	-0,043	0,224	-0,140	-0,020	-0,197
Фінансування регіонів за рахунок банківського сектора	-0,007	-0,321	0,193	0,479	0,424	0,009	0,091
Фінансування регіонів за рахунок інших джерел фінансування	-0,103	-0,563	-0,038	-0,129	-0,459	-0,322	-0,002
Підприємницька активність регіону	0,864	0,274	0,105	-0,160	0,117	0,050	0,136
Ефективність операційної діяльності підприємств	0,041	-0,004	0,005	0,110	0,067	0,786	-0,034
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,066	0,800	-0,034	0,069	0,070	-0,212	-0,133
Ступінь зносу основних засобів	0,129	0,218	0,260	0,673	-0,173	0,225	0,048
Індекс споживчих цін	0,105	-0,045	0,859	0,225	0,066	-0,106	-0,047
Рівень зареєстрованого безробіття	-0,514	0,070	0,125	-0,326	-0,465	-0,087	-0,130
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг)	0,739	0,485	-0,019	-0,012	0,100	-0,050	-0,017
Рівень економічної активності населення	0,025	0,098	0,788	0,215	0,053	0,305	-0,054
Навантаження на одне вільне робоче місце, вакансію	-0,250	-0,132	-0,093	0,063	-0,725	-0,046	0,047

Закінчення табл. 3.5

1	2	3	4	5	6	78	
Наявний дохід населення	0,287	-0,189	0,126	0,854	0,128	0,042	0,123
Обсяг реалізованих (вироблених) послуг	0,795	-0,130	0,087	0,298	0,145	-0,017	0,113
Фінансовий результат до оподаткування (прибуток)	0,664	0,133	-0,122	0,288	-0,037	0,119	-0,104
Валовий регіональний продукт	0,506	-0,063	0,135	0,760	0,139	0,030	0,187
Темпи зростання (зм.) обсягів прямих іноземних інвестицій	0,015	0,135	0,440	-0,366	0,019	-0,216	0,016
Кількість банків	0,867	0,200	0,066	-0,172	0,049	0,132	0,052
Кредити, надані не фінансовим корпораціям	0,805	0,048	0,046	0,308	-0,012	-0,040	0,014
Кредити, надані домашнім господарствам	0,376	-0,331	0,113	0,222	0,251	-0,163	0,426
Інвестиції в основний капітал	0,765	-0,043	0,178	0,301	0,263	-0,085	0,261
Питома вага дисперсії	0,213	0,116	0,077	0,125	0,068	0,051	0,060

обсяг реалізованої продукції (X_{15}), обсяг вироблених послуг (X_{21}), кількість банків (X_{25}), кредити, надані нефінансовим корпораціям (X_{26}), інвестиції в основний капітал (X_{28}).

Другий фактор (коефіцієнт кореляції за модулем більше ніж 0,8) – з показниками: фінансування регіонів за рахунок власних коштів підприємств та організацій (X_3), коефіцієнт покриття експортом імпорту (X_{10}).

Третій фактор (коефіцієнт кореляції за модулем більше ніж 0,78) – з індексом споживчих цін (X_{12}) та рівнем економічної активності населення (X_{16}).

Четвертий фактор (коефіцієнт кореляції за модулем більше ніж 0,76) корелює з наявним доходом населення (X_{19}) та валовим регіональним продуктом (X_{23}).

П'ятий фактор (коефіцієнт кореляції за модулем більше ніж 0,72) з показником X_{18} (навантаження на одне вільне робоче місце), шостий (коефіцієнт кореляції за модулем більше ніж 0,78) з X_9 (ефективність операційної діяльності підприємств) та сьомий фактор (коефіцієнт кореляції за модулем більше ніж 0,72) корелює з показником X_2 (фінансування регіонів за рахунок коштів місцевого бюджету).

Проведене дослідження дозволило обґрунтувати склад показників (табл. 3.6) оцінювання потенціалу ППП.

З урахуванням логічного аналізу відібрані показники було поєднано у дві групи – до першої групи увійшли показники, які характеризують фінансові аспекти діяльності регіону, до другої групи – показники, які характеризують суто виробничі аспекти діяльності регіону.

Окрім часткових показників, які дозволяють надати всебічну характеристику об'єкта пізнання, в сучасних умовах все частіше використовуються узагальнені, так би мовити штучно створені, інтегральні показники.

Таблиця 3.6

Сформована структура показників оцінювання потенціалу ППП

Категорія показника	Номер показника	Характеристика показника	Од. вим.	Умове познач.
1. Показники, що характеризують рівень виробничого потенціалу регіону				
Характеризують рівень виробничого потенціалу регіонів	1.1.	Підприємницька активність регіону	%	РВП 1
	1.2.	Масштаби виробничої діяльності	%	РВП 2
	1.3.	Масштаби діяльності у сфері послуг	млн грн	РВП 3
	1.4.	Концентрація суб'єктів кредитного сектора	од.	РВП 4
	1.5.	Рівень реалізації зовнішньоекономічної діяльності в регіоні	%	РВП 5
	1.6.	Рівень розвитку невиробничого споживання	%	РВП 6
	1.7.	Рівень економічної активності населення	%	РВП 7
	1.8.	Рівень використання наявної робочої сили	осіб	РВП 8
	1.9.	Рівень економічного та соціального розвитку регіону	грн.	РВП 9
	1.10.	Ефективність діяльності підприємств	%	РВП 10
2. Показники, що характеризують рівень інвестиційно-фінансового потенціалу регіону				
Характеризують рівень інвестиційно-фінансового потенціалу регіонів	2.1.	Обсяги банківського кредитування економіки	млн.грн	РІФП 1
	2.2.	Рівень залучення додаткових фінансових ресурсів	млн.грн	РІФП 2
	2.3.	Ступень фінансування з боку приватного сектора	%	РІФП 3
	2.4.	Забезпеченість населення фінансовими ресурсами	грн	РІФП 4
	2.5.	Ступень фінансування з боку публічного сектора	%	РІФП 5

3.3. Інтегральна оцінка потенційних можливостей реалізації публічно-приватного партнерства в регіонах України

Для того, щоб оцінка Пппп була максимально повною та дозволяла проводити компаративістський аналіз, доцільно на підставі сформованої

системи показників побудувати інтегральні показники, отримавши, таким чином, синтетичну характеристику об'єкта дослідження.

Апробацію проведемо, використовуючи сформовану систему показників (табл. 3.6) у динаміці за 13 років (з 2001 по 2013 роки) в розрізі 25 регіонів, використовуючи дані Державного комітету статистики України. Інтегральні показники, які характеризують рівень виробничого (I_{pvn}) та інвестиційно-фінансового (I_{pifn}) потенціалу регіону (дані за 2001, 2011 – 2013 роки наведено в табл. 3.7, дані за 2002 – 2010 роки представлено у Додатку Е, табл. Е.3, Е.4). Отримані значення інтегральних показників дозволили проранжувати регіони України в залежності від рівнів розвитку двох складових *Пппп*: виробничої та інвестиційно-фінансової.

Аналіз наведених у табл. 3.7 значень інтегральних показників дозволяє виділити регіони-лідери за рівнем розвитку виробничої складової потенціалу публічно-приватного партнерства, які протягом 13 років (2001 – 2013 роки) займають перші позиції (1 – 4 ранг) за рейтинговими значеннями – це Дніпропетровський, Донецький, Одеський та Харківський регіони (рис. 3.6).

Отримані значення інтегральних показників свідчать про конструктивні тенденції у розвитку складової, що аналізується, по регіонах, оскільки має місце висхідна тенденція на протязі 13 років дослідження. Ці позитивні зміни пов'язані, в першу чергу, зі зростанням масштабів виробничої діяльності та діяльності у сфері послуг, за рахунок чого зріс рівень ВВП.

Знаходження Одеського регіону серед лідерів за рівнем виробничого потенціалу є цілком виправданим, оскільки він характеризується розвиненим науково-технічним та інформаційним потенціалом.

Формування та активізація конкурентних переваг регіону сьогодні є однією з необхідних передумов забезпечення сталого економічного зростання. На регіональному рівні одним із найперспективніших ресурсів формування конкурентоспроможності розглядається той потенціал, який неможливо перемістити в інше місце, і який, відповідно, може стати однією із конкурентних переваг регіону. На території Одеського регіону знаходяться унікальні промислові підприємства загальнодержавного значення (Одеський припортовий завод, Південний державний науково-виробничий центр «Прогрес»), морегосподарський комплекс з потужними портами,

РОЗДІЛ 3. Інструментарій дослідження потенціалу публічно-приватного партнерства

Таблиця 3.7

Значення та ранг інтегральних показників оцінювання Пппп в розрізі складових (розраховано автором)

Регіони України	Рівень виробничого потенціалу регіону						Рівень інвестиційно-фінансового потенціалу регіону									
	2001		2011		2012		2013		2001		2011		2012		2013	
	Ірвп	Ранг	Ірвп	Ранг	Ірвп	Ранг	Ірвп	Ранг	Ірїфп	Ранг	Ірїфп	Ранг	Ірїфп	Ранг	Ірїфп	Ранг
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
АРК	0,33	8	0,23	10	0,26	0,23	0,29	9	0,62	10	0,28	16	0,27	22	0,24	24
Вінницький	0,25	11	0,16	13	0,18	0,16	0,17	12	0,58	14	0,30	15	0,40	8	0,37	12
Волинський	0,27	10	0,09	23	0,11	0,09	0,11	21	0,54	15	0,28	17	0,41	6	0,42	7
Дніпропетровський	0,66	2	0,69	2	0,73	0,69	0,78	1	0,67	5	0,69	1	0,73	1	0,70	1
Донецький	0,71	1	0,71	1	0,70	0,71	0,73	2	0,65	9	0,61	2	0,66	2	0,60	2
Житомирський	0,14	22	0,10	20	0,12	0,10	0,12	19	0,52	16	0,21	21	0,42	5	0,46	4
Закарпатський	0,17	19	0,10	22	0,11	0,10	0,11	22	0,46	22	0,14	25	0,24	25	0,27	20
Запорізький	0,36	6	0,30	6	0,33	0,30	0,31	7	0,72	2	0,34	8	0,41	7	0,41	8
Івано-Франківський	0,21	14	0,12	16	0,15	0,12	0,13	18	0,72	3	0,24	19	0,31	19	0,26	23
Київський	0,19	15	0,29	7	0,32	0,29	0,35	6	0,33	25	0,31	13	0,35	14	0,36	14
Кіровоградський	0,19	17	0,13	15	0,15	0,13	0,16	14	0,48	20	0,32	12	0,38	9	0,38	11
Луганський	0,35	7	0,25	9	0,25	0,25	0,25	10	0,59	13	0,42	4	0,50	3	0,43	5
Львівський	0,38	5	0,34	5	0,37	0,34	0,38	5	0,66	8	0,27	18	0,29	21	0,34	16
Миколаївський	0,23	12	0,17	12	0,22	0,17	0,21	11	0,62	12	0,32	11	0,29	20	0,27	21
Одеський	0,44	4	0,53	3	0,57	0,53	0,60	3	0,50	17	0,39	6	0,35	13	0,35	15
Полтавський	0,28	9	0,26	8	0,28	0,26	0,30	8	0,67	6	0,39	5	0,36	11	0,39	9

Закінчення табл. 3.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Рівненський	0,13	24	0,10	21	0,10	0,10	0,10	23	0,36	24	0,32	10	0,34	15	0,38	10
Сумський	0,22	13	0,12	17	0,13	0,12	0,13	16	0,73	1	0,35	7	0,36	12	0,36	13
Тернопільський	0,13	23	0,07	24	0,08	0,07	0,08	24	0,47	21	0,18	24	0,24	24	0,26	22
Харківський	0,55	3	0,50	4	0,48	0,50	0,51	4	0,66	7	0,44	3	0,42	4	0,47	3
Херсонський	0,17	21	0,11	19	0,13	0,11	0,13	17	0,49	19	0,20	22	0,32	18	0,34	17
Хмельницький	0,18	18	0,11	18	0,16	0,11	0,12	20	0,40	23	0,23	20	0,32	17	0,30	19
Черкаський	0,17	20	0,20	11	0,26	0,20	0,16	13	0,62	11	0,31	14	0,37	10	0,43	6
Чернівецький	0,07	25	0,05	25	0,07	0,05	0,06	25	0,49	18	0,19	23	0,24	23	0,22	25
Чернігівський	0,19	16	0,14	14	0,15	0,14	0,16	15	0,71	4	0,32	9	0,34	16	0,32	18

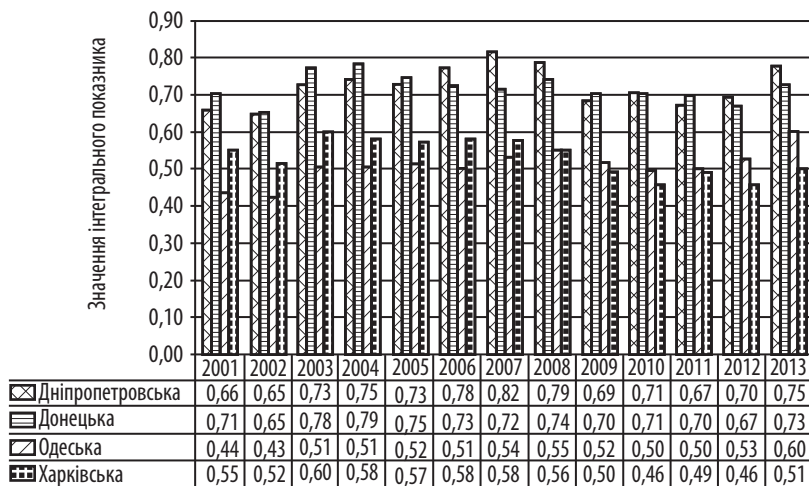


Рис. 3.6. Динаміка зміни рівнів інтегральних показників за виробничою складовою Ппп в розрізі регіонів-лідерів (розраховано автором)

працюють спеціальні економічні зони. Крім цього, великий потенціал має сфера послуг. Для зміцнення позицій Одеського регіону й підвищення потенціалу ППП необхідне формування «прозорого» регіонального інвестиційного ринку; поєднання інвестицій з інноваціями завдяки вибору найбільш прогресивних проектів; раціональне розміщення інвестиційних проектів з урахуванням економічних інтересів усіх учасників; посилення інвестиційної активності населення та забезпечення гарантованого захисту їхніх заощаджень. Також для Одеського регіону важливим є розвиток приватного сектора як ключового фактора розвитку економіки. Одним з найголовніших завдань органів виконавчої влади у сфері розвитку підприємництва є встановлення і реалізація прозорих, чітких, зрозумілих, єдиних для всіх «правил гри», забезпечення їх загального дотримання, створення умов для вільного доступу до всіх сегментів ринку, гарантування всім суб'єктам підприємницької діяльності захисту їх законних прав та інтересів у відносинах з іншими суб'єктами та органами влади.

У Харківському та Донецькому регіонах спостерігається зниження значень інтегральних показників, що свідчить про деструктивні тенденції

у розвитку виробничого потенціалу регіону та може бути пов'язано зі зниженням підприємницької активності в регіонах і, як слідство, зменшенням обсягів реалізованої продукції і зниженням активності у зовнішньоекономічній діяльності.

Що ж стосується безпосередньо складової, яка характеризує рівень інвестиційно-фінансового потенціалу регіонів – дуже важко прослідкувати стійку тенденцію та виділити регіони-лідери, оскільки за досліджуваній період за цим індикатором регіони мають різні рангові значення та постійно змінюють свої позиції. Цікавим є той факт, що в 2002 – 2004 роках АРК посідала перше місце за рейтингом, що пов'язано із значними обсягами фінансування за рахунок коштів місцевих бюджетів (так, у 2004 році обсяг фінансування за рахунок коштів місцевих бюджетів склав 8,5% – це найвище значення серед усіх регіонів України). А вже починаючи з 2008 року лідируючі позиції за цією складовою займають Дніпропетровський та Донецький регіони, які розподілили між собою 1-е та 2-е місця за рейтингом. Це об'єктивні обставини, які пов'язані зі збільшенням обсягів інвестування у виробничу сферу цих регіонів.

Динаміка зміни значень інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалів в розрізі регіонів України протягом досліджуваного періоду (Додаток Е, рис. Е.1 – Е.25) дозволяє зробити такі висновки:

- ▶ інтегральний показник, що характеризує рівень виробничого потенціалу протягом 13 років практично по всіх регіонах має нижчі значення, ніж показник, який характеризує рівень інвестиційно-фінансового потенціалу. Виключення спостерігається лише по таких регіонах, як Дніпропетровський, Донецький, Львівський, Одеський та Харківський, в яких цей показник або перевищує значення показника інвестиційно-фінансового потенціалу, або знаходиться на рівні з ним;
- ▶ якщо розглядати динаміку зміни рівня інтегрального показника виробничого потенціалу загалом, по більшості регіонів спостерігаємо деструктивні зміни в його розвитку, його значення по більшості регіонів на кінець 2013 року зменшується. Така тенденція лише не стосується Дніпропетровського, Донецького, Київського, Одеського,

Харківського регіонів. Це може свідчити про негативні зміни у розвитку виробничої сфери регіонів України;

- ▶ негативні тенденції простежуються й у рівнях розвитку інтегрального показника, який характеризує інвестиційно-фінансовий потенціал регіонів, його значення на кінець 2013 року в порівнянні з 2001 роком знизилось майже по всіх регіонах України. Виключення склали лише Дніпропетровський та Київський регіони, в яких його значення несуттєво зросло на кінець періоду.

Впроваджуючи третій етап запропонованого методичного підходу до оцінки потенціалу публічно-приватного партнерства в регіонах України, розіб'ємо усю сукупність досліджуваних об'єктів за останні 13 років на кластери в залежності від значень отриманих інтегральних показників.

Кластеризацію сукупності досліджуваних регіонів за квадрантами пропонуємо проводити у такій послідовності.

1. Визначення кількості груп (кластерів) регіонів. З огляду на мету нашого дослідження та аналізовану сукупність об'єктів приймаємо бінарну класифікацію регіонів за кожною парою показників за принципом: високі значення показника – низькі значення показника. Визначаємо загальну кількість можливих груп при класифікації за формулою обчислення числа перестановок:

$$A_n^k = \frac{n!}{(n-k)!}, \quad (3.6)$$

де n – кількість показників ($n = 2$);

k – кількість ділянок, на яких розбиваються регіони за кожним з показників ($k = 2$).

Таким чином одержуємо $A_n^k = 4$. Тобто регіони будуть розділені на 4 квадранти за рівнями значень інтегральних показників, які в комплексі характеризують потенціал публічно-приватного партнерства – *Ірвп* та *Іріфп*.

І квадрант – регіони, які мають високі значення інтегрального показника, що характеризує рівень виробничого потенціалу регіону та інтегрального показника, що характеризує рівень інвестиційно-фінансового потенціалу регіону.

II квадрант – регіони, що мають високі значення інтегрального показника, який характеризує рівень виробничого потенціалу регіону та низькі значення інтегрального показника, що характеризує рівень інвестиційно-фінансового потенціалу регіону.

III квадрант – регіони, які мають низькі значення інтегрального показника, що характеризує рівень виробничого потенціалу регіону та високі значення інтегрального показника, що характеризує рівень інвестиційно-фінансового потенціалу регіону.

IV квадрант – регіони, що мають низькі значення обох інтегральних показників.

2. Визначення меж груп. Очевидно, що «ідеальним» представником кожної з груп буде умовний регіон, що має найвищі (найнижчі) з усіх значень за обома показниками (точки 1 – 4 на рис. 3.7). Ці точки сформують матрицю вершин прямокутника, всередині якого будуть розміщені всі регіони. Межі груп будемо визначати так, щоб в одну групу попали регіони з близькими значеннями за обома показниками. Граничним значенням приймемо середнє між максимальними і мінімальним значеннями за кожним з показників (тонкі лінії на рисунку). Такий підхід буде, очевидно, більш інформативним, ніж розділення за однаковою кількістю регіонів в кожній групі.

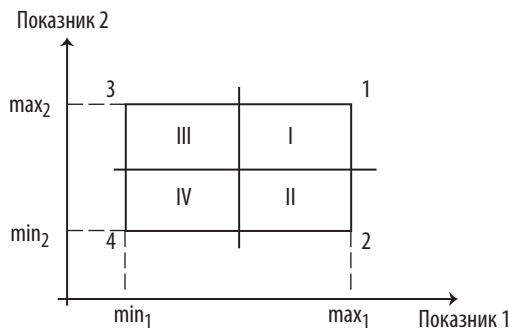


Рис. 3.7. Площина квадрантів матриці Пппп
(запропоновано автором)

3. Координати точки сформують вектор $V (4 \times 2)$ (формула 3.7):

$$4. \quad V = \begin{Bmatrix} \max_1, \max_2 \\ \max_1, \min_2 \\ \min_1, \max_2 \\ \min_1, \min_2 \end{Bmatrix}. \quad (3.7)$$

Визначення приналежності окремих регіонів до груп. Визначити приналежність окремого регіону до N -тої групи можна, визначивши мінімальну декартову відстань від точки положення окремого регіону до кожної з точок вектора V :

$$N = \min_i \{L_i = \sqrt{(r_1 - V_{i,1})^2 + (r_2 - V_{i,2})^2}\}, i = 1 \dots 4. \quad (3.8)$$

де r_1, r_2 – значення першого і другого показника для даного регіону відповідно;

V_{i1}, V_{i2} – елементи i -того рядка вектора V .

Отримане із застосуванням наведеного алгоритму кластеризації розшарування регіонів наведено у *табл. 3.8*.

До **першого кластера** потрапили регіони, які мають максимальні значення обох інтегральних показників – це «регіони-локомотиви», багаті природними ресурсами з розвинутою добувною промисловістю й порівняно малою роллю сільськогосподарського сектора, з високою концентрацією промислових підприємств, у першу чергу, машинобудівних (включаючи ВПК), з розвинутою транспортною інфраструктурою, які більш адаптовані до нових економічних умов, не належать до проблемних регіонів та забезпечують істотний внесок у приріст ВВП країни.

Головними представниками цього кластера стали Дніпропетровський, Донецький та Харківський регіони. Динаміка зміни інтегральних показників по цим регіонам наведена на *рис. 3.8* та *3.9*.

Їх зростання характеризується високим виробничим та інвестиційно-фінансовим потенціалом, що дозволяє їм стати центром розвитку для сусідніх територій.

Таблиця 3.8
Упорядковані класи за рівнями виробничого ($I_{\text{впр}}$) та інвестиційно-фінансового ($I_{\text{рфп}}$) потенціалу ППП,
(розраховано автором)

Клас	Граничні значення інтегральних показників	Розшарування регіонів* по роках												
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	регіони, що мають найвищі значення $I_{\text{впр}}$ та $I_{\text{рфп}}$: 0,43; 0,82; 0,42; 0,78	4 5 15 20	4 5 20	4 5 15 20	4 5 15 20	4 5 20	4 5 20	5	4 5	4 5 20	4 5 20	4 5 20	4 5 20	4 5 20
3	регіони, що мають найнижчі значення $I_{\text{впр}}$ – 0,04; 0,43 та найвищі значення $I_{\text{рфп}}$ – 0,42; 0,78	1 2 3 6 7 8 9 11 12 13 14 15 16 18 19 21 23 25	1 2 3 6 7 8 9 11 12 13 14 15 16 17 18 19 21 23 25	1 3 8 9 12 13 14 16 17 18 19 25	1 2 3 6 7 8 9 11 12 13 16 17 18 21 24 25	1 2 3 6 7 8 9 11 12 13 16 17 18 25	1 8 16 18	1 6 8 9 17 18 24 25	1 8 16 25	8 12 13 14 16 17 18 23	12 16 18	12	6 12 23	

РОЗДІЛ 3. Інструментарій дослідження потенціалу публічно-приватного партнерства

Закінчення табл. 3.8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2	регіони, що мають найвищі значення $I_{\text{реп}} - 0,43; 0,82$ та найнижчі значення $I_{\text{ріфп}} - 0,06; 0,42$	1 2 3 6 7 8 9 10 11 12 13 14 16 17 18 19 21 22 23 24 25	10 17 22	2 6 7 10 11 21 22 23 24	10 19 22 24	15 11 14 19 22 23	15 3 6 7 9 10 11 12 13 14 19 21 22 23 24	4 15 20	2 3 6 7 9 10 11 12 13 14 16 17 19 21 22 23 24 25	15 2 3 6 7 9 10 11 12 13 14 16 17 18 19 21 22 23 24 25	15	15	15	15
4	регіони, що мають найнижчі значення $I_{\text{реп}}$ та $I_{\text{ріфп}} - 0,04; 0,43; 0,06; 0,42$	1 2 3 6 7 8 9 10 11 12 13 14 16 17 18 19 21 22 23 24 25	10 17 22	2 6 7 10 11 21 22 23 24	10 19 22 24	15 11 14 19 22 23	15 3 6 7 9 10 11 12 13 14 19 21 22 23 24	4 15 20	2 3 6 7 9 10 11 12 13 14 16 17 19 21 22 23 24 25	15 2 3 6 7 9 10 11 12 13 14 16 17 18 19 21 22 23 24 25	15	15	15	15

*Примітка:

Назва регіону:	Умовне позначення	Назва регіону:	Умовне позначення	Назва регіону:	Умовне позначення	Назва регіону:	Умовне позначення	Назва регіону:	Умовне позначення	Назва регіону:	Умовне позначення
АР Крим	1	Закарпатський	7	Львівський	13	Тернопільський	19	Чернівецький	24		
Вінницький	2	Запорізький	8	Миколаївський	14	Харківський	20	Чернігівський	25		
Волинський	3	Івано-Франківський	9	Одеський	15	Херсонський	21				
Дніпропетровський	4	Київський	10	Полтавський	16	Хмельницький	22				
Донецький	5	Кіровоградський	11	Рівненський	17	Черкаський	23				
Житомирський	6	Луганський	12	Сумський	18	Чернівецький	24				

РОЗДІЛ 3. Інструментарій дослідження потенціалу публічно-приватного партнерства

Їх зростання характеризується високим виробничим та інвестиційно-фінансовим потенціалом, що дозволяє їм стати центром розвитку для сусідніх територій.

Для регіонів даної групи характерні: найбільша підприємницька активність (близько 30 % серед усієї сукупності регіонів), значні обсяги реалізованої продукції (близько 47 % серед усієї сукупності досліджуваних об'єктів) та реалізованих послуг (близько 30 %), високий рівень рентабельності підприємств, значна питома вага інвестицій з різних джерел, насиченість суб'єктами кредитного сектора та високий рівень економічної активності населення (понад 60 % по кожному з регіонів).

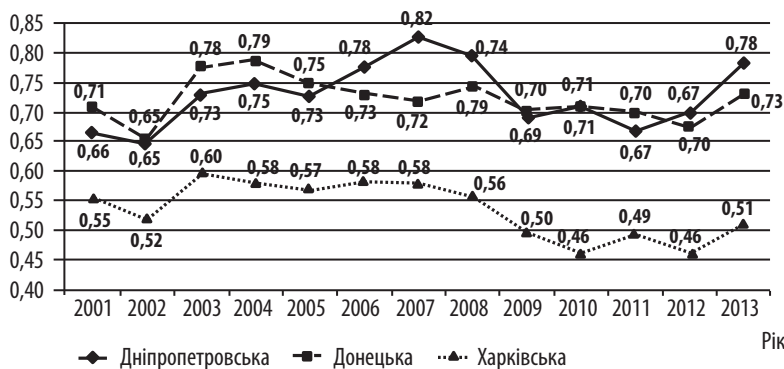


Рис. 3.8. Динаміка зміни інтегрального показника, що характеризує виробничу складову Пппп по регіонам-лідерам

Все це сприяє підвищенню їх потенціалу для реалізації у цих регіонах проектів на засадах публічно-приватного партнерства.

Динаміка зміни інтегральних показників свідчить про незначні коливання у значеннях інтегральних показників на протязі 13 років і дає можливість виявити такі тенденції по цих регіонах.



Рис. 3.9. Динаміка зміни інтегрального показника, що характеризує інвестиційно-фінансову складову Пппп по регіонам-лідерам

Дніпропетровський регіон за значеннями інтегральних показників за двома складовими потенціалу публічно-приватного партнерства є безсумнівним лідером – протягом всього періоду дослідження спостерігаємо зростання значень обох інтегральних показників. Область має потужний промисловий потенціал: понад 700 промислових підприємств двадцяти основних видів економічної діяльності, на яких працюють 354,3 тис. осіб; виробляється майже 19% усієї реалізованої промислової продукції України. У рейтингу конкурентоспроможності Дніпропетровський регіон серед регіонів України посідає 3-тє місце, а за індексом інвестиційної привабливості – 5-тє. Досвід Дніпропетровської області щодо розроблення та реалізації програм регіонального рівня свідчить про можливість об’єднання всіх фінансових джерел, використання внутрішніх ресурсів регіону та зовнішніх джерел, спрямування в значних обсягах коштів обласного бюджету на вирішення завдань соціально-економічного розвитку регіону відповідно до стратегічних пріоритетів соціально-економічної, зокрема фінансової, політики.

Харківський регіон дещо поступається Дніпропетровському та Донецькому регіонам у рівнях виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалів, значення цих інтегральних показників нижчі та мають деструктивні тенденції до їх зниження на кінець 2013 року. Отже, незважаючи на те,

що рівень потенціалу публічно-приватного партнерства у Харківському регіону вище ніж середнє по Україні, вважаємо, що цьому регіону вкрай необхідна першочергова державна підтримка виробничої та інвестиційно-фінансової сфер діяльності.

Другий кластер характеризується високим рівнем виробничого потенціалу в регіоні та низькими значеннями інтегрального показника, що характеризує рівень інвестиційно-фінансового потенціалу. Головним і єдиним представником цього кластера є *Одеський регіон*. З огляду на отримані значення інтегральних показників, можна вважати, що це традиційно розвинений, відносно стабільний регіон, який ще не адаптувався до нових умов. За рахунок нестачі фінансових ресурсів (особливо це простежується у динаміці фінансування за рахунок коштів місцевих бюджетів), обмеженого фінансування програм з Державного бюджету у цьому регіоні відбувається слабке освоєння територій, хоча й є великі потенційні можливості, особливо у рекреаційній сфері діяльності (наявність Чорного і Азовського морів, рік Дніпро, Дунай, Південний Буг, сприятливий для життя та господарювання клімат, біосферні заповідники світового значення тощо).

До **третього кластера** потрапили регіони, яким характерні найнижчі значення складової виробничого потенціалу та найвищі значення складової інвестиційно-фінансового потенціалу. Це проблемні регіони, що володіють середньорозвинутою промисловістю й розвиненим сільським господарством та потребують негайної державної підтримки виробничої сфери. А зважаючи на те, що в цих регіонах на достатньому рівні знаходиться інвестиційно-фінансова сфера, реалізація проектів публічно-приватного партнерства дозволить підвищити рівень виробничої складової. Проведений аналіз виявив досить цікаву тенденцію: так, якщо на початку 2001 року цей кластер був самим багаточисельним, тобто більшість регіонів України мали стабільну фінансову підтримку, яка б мала в подальшому забезпечити підйом виробничої сфери, то вже на кінець 2012 року до нього потрапив лише Луганський регіон. Це може свідчити про неефективність дій уряду стосовно політики у виробничій сфері цих регіонів.

Останній, **четвертий кластер** є самим багаточисельним за кількістю регіонів в ньому (64% від загальної кількості) і характеризується низькими значеннями всіх складових потенціалу публічно-приватного партнерства.

Регіони, які потрапили до нього, можна віднести до депресивних територій. Основна ознака депресивних регіонів – значне падіння виробництва в основних галузях економіки протягом останніх 10 років. Відмінністю депресивних регіонів є те, що в минулому вони були розвиненими, а по багатьох позиціям посідали провідні місця в економіці країни [131; 146]. У сучасних умовах розвитку економіки знань такі регіони переживають структурну кризу внаслідок:

- ▶ старіння техніко-технологічної бази (як слідство – низький рівень розвитку науково-технічного потенціалу);
- ▶ недостатнього ринкового позиціонування виробництва (як слідство – незначний внесок у приріст ВВП країни);
- ▶ падіння інвестиційної привабливості (як слідство – тотальний дефіцит капіталу й реальних проектів);
- ▶ відсутності високоорганізованого урбаністичного середовища проживання (як слідство – дефіцит кваліфікованих кадрів та робочих місць, високий рівень злочинності й безробіття) і т. ін.

Задля відновлення структури виробничих зв'язків та усунення просторової диференціації за рівнем якості функціонування регіональних економічних підсистем, ці регіони особливо потребують застосування такого інструменту соціально-економічного розвитку як ППП, передусім на регіональному та місцевому рівнях. Наприклад, доцільність активізації ППП на периферійних територіях західних областей України обумовлена низкою чинників: недостатнє фінансування та неефективна політика регіонального розвитку; неспроможність територіальних громад фінансувати проекти розвитку територій через їх дотаційність, нестачу фінансових ресурсів, недостатньо фаховий рівень кадрового потенціалу; зношеність інфраструктури і, як слідство, незадовільна інвестиційна привабливість територій тощо.

Проведений аналіз довів наявність відмінностей у регіональному розвитку України, які зумовлені рядом факторів. Спостерігається значна неоднорідність у структурі економічної діяльності, а також суттєві розбіжності у темпах розвитку окремих галузей у регіонах, і як наслідок, нерівномірне відновлення їх економічного потенціалу. Відсутність державного

РОЗДІЛ 3. Інструментарій дослідження потенціалу публічно-приватного партнерства

регулювання зазначених процесів призводить до збільшення територіальної диспропорції.

Емпіричний аналіз домінантних тенденцій в розвитку складових Пппп передбачає пошук точок відліку, відносно яких можливо оцінити характер кількісних та якісних змін, що вже відбулися, потім виявити найбільш вагомі чинники, що впливають на їх динаміку, з тим, щоб усвідомити масштабність тих змін, що тільки мають відбутися. Отже, з метою виявлення проблемних моментів, в кожному з виділених кластерів проведемо діагностику рівня Пппп в розрізі його складових: значення інтегрального показника, що характеризує рівень виробничого потенціалу регіону та значення інтегрального показника, що характеризує рівень інвестиційно-фінансового потенціалу регіону.

Середні значення складових потенціалу публічно-приватного партнерства в розрізі регіонів України (табл. 3.9) свідчать, що головним проблемним моментом, який гальмує інтенсивний розвиток ПППП в регіонах України протягом досліджуваного періоду по першому та другому кластерах була складова, яка характеризує інвестиційно-фінансовий потенціал регіону. Що ж стосується третього та четвертого кластерів, то в них проблемною складовою виявився інтегральний показник, який характеризує виробничий потенціал в регіонах. У такий спосіб були відібрані проблемні складові, характерні для регіонів окремого кластера, які протягом зазначеного періоду мають гірше значення, ніж інші.

Таблиця 3.9

Характеристика кластерів Пппп з точки зору проблемних складових, визначених протягом 2001 – 2013рр. (розраховано автором)

Кластер	Ранжування складових потенціалу ППП	Проблемні складові
I Кластер	1. $I_{рвп}$ (0,66); 2. $I_{ріфп}$ (0,53)	$I_{ріфп}$
II Кластер	1. $I_{рвп}$ (0,50); 2. $I_{ріфп}$ (0,37)	$I_{ріфп}$
III Кластер	1. $I_{ріфп}$ (0,48); 2. $I_{рвп}$ (0,21)	$I_{рвп}$
IV Кластер	1. $I_{ріфп}$ (0,38); 2. $I_{рвп}$ (0,15)	$I_{рвп}$

Далі, використовуючи метод центра ваги, виділимо регіон-репрезентант в рамках кожного з кластерів, який за значеннями інтегральних показників потенціалу ППП найбільш приближений до середніх значень кластера. Отже, отримуємо такі регіони-репрезентанти за кластерами (регіони обирали за принципом переважної більшості): I Кластер – Донецький регіон; II Кластер – Одеський регіон; III кластер – Полтавський регіон; IV кластер – Херсонський регіон.

Далі проведемо детальну діагностику виявлених раніше проблемних складових в розрізі формуючих їх часткових показників. Результати порівнянь значень проблемних елементів із середнім значенням цих показників по всій сукупності регіонів у рамках відповідного кластера представимо у вигляді структурних таблиць. В рамках другого кластера цієї діагностики не буде проведено, оскільки відсутні граничні значення для порівняння – до нього потрапив лише один регіон, Одеський. В результаті проведеного структурування були виявлені найважливіші проблемні моменти для регіонів-репрезентантів в рамках кожного з кластерів (*табл. 3.10*), які повинні розглядатися як пріоритетні напрями регулювання при формуванні державної економічної політики. Далі розглянемо їх більш детально.

I Кластер: обсяги банківського кредитування економіки, ступінь фінансування з боку публічного та приватного секторів економіки.

Ці показники мають стабільну негативну динаміку та тенденції до зниження, що потребує негайного втручання державних органів з метою регулювання. Банківський сектор залишається фрагментарним і потребує подальшої модернізації. Жорстка грошова політика НБУ та висока економічна невизначеність призвели до послаблення позиції банків і зменшення довіри до них. Негативні тенденції, що склалися в окремих ланках фінансової сфери цих регіонів, безперечно потребують системної оцінки не лише з точки зору характеру змін, що відбулися, а, головне, масштабності цих змін для подальшого розвитку. Володіючи фінансами, держава виступає по відношенню до приватного сектора в якості замовника на виробництво продукції і одночасно її покупця.

I державний, і приватний сектори мають свої унікальні характеристики і переваги, при поєднанні яких створюється можливість більш ефективно діяти взаємно і досягати кращих результатів саме в тих сферах, де особли-

Таблиця 3.10

Структурний аналіз часткових показників проблемних складових для регіонів-репрезентантів I, III та IV кластерів з негативною динамікою та значенням нижче за середнє по групі, (розраховано автором)

Показники для порівняння	Період порівняння											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012-2013
Донецький регіон – I Кластер												
Показники, що характеризують рівень інвестиційно-фінансового потенціалу регіону (іріфп)												
Обсяги банківського кредитування економіки	x	x	x	x	x	x			x	x	x	x
Рівень залучення додаткових фінансових ресурсів												
Ступень фінансування з боку приватного сектора			x					x				x
Забезпеченість населення фінансовими ресурсами		x										
Ступень фінансування з боку публічного сектора		x	x									x
Полтавський регіон – III Кластер												
Показники, що характеризують рівень виробничого потенціалу регіону (ірвп)												
Підприємницька активність регіону												
Масштаби виробничої діяльності	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Масштаби діяльності у сфері послуг												
Концентрація суб'єктів кредитного сектора								x	x	x	x	x
Рівень реалізації зовнішньоекономічної діяльності в регіоні	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Рівень розвитку невиробничого споживання												

во помітні недоліки ринкового механізму або неефективність державного управління. Впровадження інноваційних проектів на засадах ППП в регіонах, які було віднесено до першого кластера, дозволить усунути виявлені негативні тенденції, буде сприяти подальшому економічному зростанню цих регіонів і покращенню соціальної інфраструктури.

III Кластер: масштаби виробничої діяльності, рівень реалізації зовнішньоекономічної діяльності, рівень використання наявної робочої сили, рівень економічного та соціального розвитку регіону, ефективність діяльності підприємств. Зовнішні умови функціонування економіки України в 2001 – 2013 роках були і залишаються несприятливими. За існування негативних економічних тенденцій у світовій економіці продовжують знижуватись попит і ціни на українську експортну продукцію, що впливає на рівень реалізації зовнішньоекономічної діяльності, особливо в регіонах цього кластера. Крім того, в умовах зниження інвестиційної активності та прибутковості виробництв єдине реальне джерело залучення коштів для створення та модернізації виробничих потужностей малого і середнього бізнесу – банківські кредити, є неефективним та не завжди можливим. У таких умовах публічно-приватне партнерства стає чи не єдиним можливим напрямом для подальшого розвитку ринкової економіки в цих регіонах.

IV Кластер. Як і очікувалось, кількість проблемних складових більше у представника четвертого кластера, в який потрапили регіони з низькими значеннями усіх складових, що характеризують потенціал публічно-приватного партнерства (репрезентант – Херсонський регіон). Це і підприємницька активність в регіоні, масштаби діяльності у сфері послуг, рівень реалізації зовнішньоекономічної діяльності, рівень використання наявної робочої сили, а в деяких роках – рівень розвитку невиробничого споживання, ефективність діяльності підприємств, масштаби виробничої діяльності.

Отже, проведена у такий спосіб діагностика та виявлені проблемні моменти в рамках кожного з кластерів передбачають спрямованість державного управління на пом'якшення негативних регіональних диспропорцій, активізацію ринкових перетворень, розв'язання регіональних проблем, підвищення життєвого рівня населення тощо.

3.4. Податкова підтримка розвитку публічно-приватного партнерства

Для країн, які прагнуть вийти на траєкторію стійкого економічного розвитку, пріоритетним завданням економічної політики є стимулювання інноваційного розвитку. Країнами ОЕСР використовуються різні сполучення прямих та непрямих засобів підтримки та стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР).

Іспанія, Російська Федерація, Словенія, США та Чехія більше покладаються на пряму підтримку, в той час як Австралія, Бельгія, Ірландія, Канада, Нідерланди, Португалія, Франція і Японія в основному використовують засоби податкового стимулювання НДДКР.

Австрія, Велика Британія, Данія, Китай, Корея та Туреччина використовують обидва напрями державного регулювання майже в рівному ступені.

Найбільші масштаби державного стимулювання НДДКР бюджетними та податковими засобами характерні для Кореї, Російської Федерації та Франції. Натомість в Естонії, Ізраїлі, Мексиці, Німеччині, Новій Зеландії та Швеції засоби податкового регулювання інновацій не використовуються взагалі [138] (рис. 3.10 та Додаток Ж).

Серед інструментів податкового регулювання НДДКР країнами ОЕСР найчастіше використовуються звільнення від оподаткування та податкові кредити, а також прискорена амортизація капітальних витрат, пов'язаних з НДДКР. Окрім корпоративного прибуткового податку податкові засоби стимулювання інновацій застосовуються також в межах відрахувань роботодавців на соціальне забезпечення, а також податкових утримань з НДДКР.

Найпоширенішими податковими пільгами для стимулювання інновацій є ті, що вбудовані до механізму корпоративного прибуткового податку (табл. 3.11) [138].

Отже, найбільш поширеними інструментами податкового стимулювання інновацій в зарубіжних країнах є податковий кредит та податкова знижка. Слід відмітити також поширення податкових стимулів, що надаються малим інноваційно активним підприємствам. Це є позитивною практикою, адже малі підприємства є більш маневреними та гнучкими щодо пристосування до вимог інноваційного розвитку.

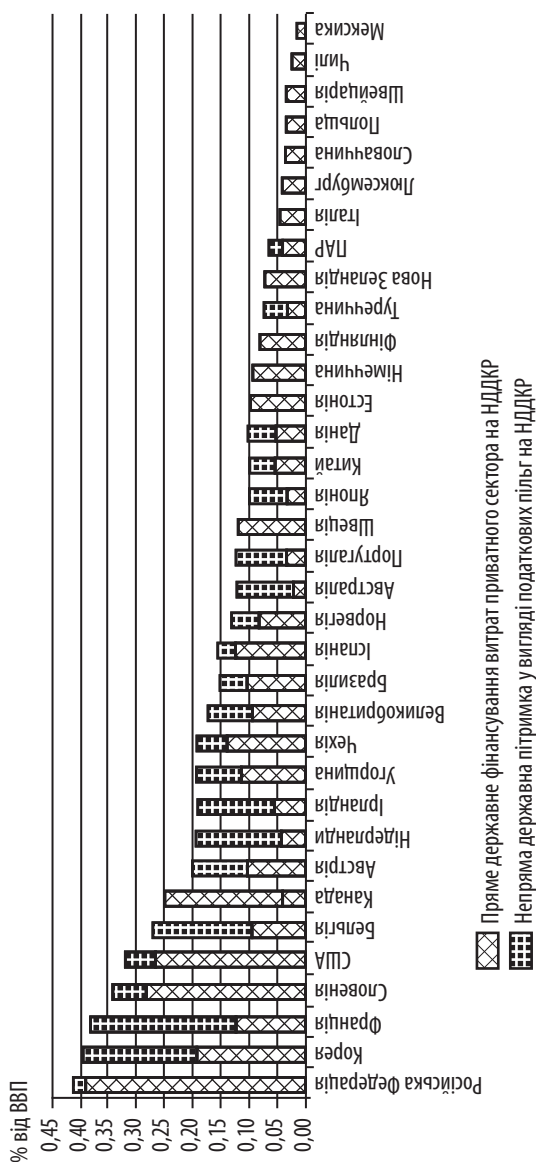


Рис. 3.10. Пряма та непряма державна підтримка НДДКР у країнах ОЕСР у 2013 р., [138]

Одним з ключових факторів розвитку підприємств будь-якого виду економічної діяльності є технологічні інновації та інвестиції в основний капітал. Тому особливий інтерес становлять можливі засоби державного стимулювання інноваційних процесів, передусім за рахунок інструментів податкового регулювання.

Бюджетна та податкова підтримка інноваційної складової економіки знань та складової ІКТ в Україні має менш вражаючі результати – лише незначна частина державної фінансової підтримки трансформується в інвестиційно-інноваційний ресурс виробництва (підтверджено коефіцієнтом співвідношення бюджетно-податкової підтримки та загальної суми профінансованих технологічних інновацій та інвестицій в основний капітал (менше 1) та коефіцієнтом співвідношення чистого прибутку після вирахування сум податку на прибуток підприємств до загального обсягу фінансування технологічних інновацій та інвестицій в основний капітал (менше 1)). А відтак доцільним стає податкове стимулювання розвитку цих складових.

Для підтвердження доцільності податкового стимулювання інновацій здійснене моделювання наслідків впровадження податкової пільги для інноваційних підприємств. В якості пільги обрано прирістний податковий кредит з податку на прибуток підприємств, оскільки, з *одного боку*, ця пільга є доволі поширеною в практиці податкового регулювання інноваційних процесів в зарубіжних країнах. З *іншого боку*, механізм дії цієї пільги передбачає надання права платникам податків на зменшення суми податку на прибуток на певну частку приросту кваліфікованих інвестицій порівняно з базисом. Якщо збільшення суми капітальних інвестицій не відбувається, то платник податку втрачає право на застосування цього інструменту податкового регулювання. В сучасних умовах інноваційного розвитку в Україні саме ця пільга вважається найбільш доцільною, оскільки, *по-перше*, дійсно забезпечує суттєве скорочення податкового навантаження на платника податків (за рахунок зменшення суми податкових платежів).

По-друге, вона стимулює підприємства до виходу на траєкторію стійкого інноваційного розвитку зі сталим нарощенням масштабів інноваційної діяльності та збільшенням суми інвестицій в інновації. *По-третє*, обмежена сфера застосування цієї пільги (лише для тих підприємств, що постійно на-

РОЗДІЛ 3. Інструментарій дослідження потенціалу публічно-приватного партнерства

рощують інвестиції в інноваційні проекти) не обумовить надмірних втрат бюджету внаслідок недоотримання сум податкових надходжень. Зокрема, більш «збитковими» для держави є широко розповсюджені в зарубіжних країнах об'ємний податковий кредит та об'ємна податкова знижка з корпоративного прибуткового податку, які передбачають зменшення суми податку або бази оподаткування (відповідно) на повну або часткову суму кваліфікованих інвестицій (особливо, якщо законодавчо визначений механізм

Таблиця 3.11

Інструменти податкового стимулювання НДДКР в країнах ОЕСР

Інструмент податкового стимулювання	Країна
Об'ємний податковий кредит з корпоративного прибуткового податку	Австралія, Австрія, Бельгія, Велика Британія Данія, Канада, Іспанія, Італія, Нідерланди, Норвегія, Південна Корея, Португалія, США, Франція, Чилі, Японія
Прирістний податковий кредит	США, Ірландія, Іспанія, Португалія, Японія
Податкова знижка з індивідуального прибуткового податку	Бельгія, Бразилія, Велика Британія, Індія, Китай, Литва, Малайзія, ПАР, Польща, Сінгапур, Туреччина, Угорщина, Хорватія, Чехія
Звільнення (повне або часткове) від оподаткування податком на прибуток	Китай, Колумбія, Малайзія, Південна Корея, Фінляндія, Чехія, Чилі, Японія
Прискорена амортизація основних засобів	Бразилія, Литва, Пар, Франція
Інструменти податкового стимулювання для малих підприємств	Австралія, Велика Британія, Канада, Корея, Нідерланди, Норвегія, Португалія, Угорщина, Франція, Японія
Цільові податкові пільги	США (у сфері енергетики); Бельгія, Нідерланди, Португалія, Франція (для новостворених компаній)
Зменшення ставки корпоративного прибуткового податку	Ізраїль, Китай
Звільнення від соціальних внесків	Бельгія, Угорщина
Пільги з індивідуального прибуткового податку	Ірландія
Звільнення від ПДВ	Китай

таких пільг передбачає зменшення суми податку або бази оподаткування на 100% (або більше) від суми витрат на інновації). Зазначене є особливо актуальним для України в умовах хронічного бюджетного дефіциту.

Вихідними даними для моделювання слугували офіційні статистичні дані щодо результатів інноваційної діяльності в Україні в 2008 – 2013 рр. (а саме результати діяльності інноваційних підприємств, опубліковані у Статистичних збірниках «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за вказаними роками [92]). На основі цих даних розраховані показники діяльності типового інноваційного підприємства, що здійснює інноваційну діяльність.

Крім того, передбачається, що отриману суму чистого прибутку підприємство повністю інвестує – частково на основні засоби, частково – на закупівлю додаткових запасів виробництва (тобто забезпечується цільовий характер податкової пільги) (додаток 3).

Моделювання здійснене на 5 років. Схема взаємозв'язку змінних моделі впливу прирідного податкового кредиту на результати діяльності інноваційних підприємств наведена на *рис. 3.11*. Зазначимо, що розрахунок податку на прибуток здійснено за правилами, що діяли до 2015 р., відповідно до яких база оподаткування податком на прибуток визначалася шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду.

В якості метода моделювання наслідків впровадження прирідного податкового кредиту обрана концепція методу системної динаміки, а в якості програмного забезпечення – пакет імітаційного моделювання Vensim PLE 5.0.

Побудована у середі Vensim PLE модель складається з набору взаємопов'язаних змінних, що реалізуються у вигляді діаграм. Вона включає такі конструкції як рівні, потоки, додаткові змінні. Рівні (відображаються в прямокутній рамці) являють собою акумуляцію вхідних впливів у досліджуваній системі. За допомогою потоків втілюється транспортування кількісних величин до рівня, від рівня та між рівнями. Вони відображають матеріальні або інформаційні процеси. Додаткові змінні становлять використовуються

для того, щоб моделювати елементи реальної системи, що впливають на інші змінні. Вони формулюються за допомогою алгебраїчних рівнянь [82; 181].

Зазначимо, що обрання показників, наведених на рис 3.11, здійснено на підставі методики розрахунку суми податку на прибуток при застосуванні прирістного податкового кредиту відповідно до європейської практики [182], а також порядку визначення чистого прибутку підприємств.

Формалізоване представлення зв'язків між змінними моделі наведено в додатку 3.

Таким чином, впровадження прирістного податкового кредиту з податку на прибуток підприємств забезпечує суттєві поліпшення результатів інноваційної діяльності як на рівні підприємств, так і на рівні держави.

Причому не дивлячись на початкові втрати бюджету, обумовлені недоотриманням сум податкових надходжень, маємо доволі швидке збільшення суми податку на прибуток (що обумовлено спрямуванням вивільнених від оподаткування коштів у нарощення масштабів інноваційної діяльності, результатом якого є поступове нарощення податкової бази).

В результаті якого досить швидко, а саме протягом 3 років (або 12 кварталів) досягається окупність втрат бюджету, зумовлених пільговим оподаткуванням. Наочно це демонструє значення показника «накопичена сума приросту суми податкових надходжень» (рис. 3.12).

При цьому, нещважаючи на збільшення суми податкових зобов'язань платників податків, не відбувається посилення податкового навантаження (розрахованого як відношення суми податку на прибуток до суми доходів підприємства). Це обумовлено більш швидкою динамікою суми доходів підприємства порівняно із податковими зобов'язаннями з податку на прибуток. А поступове скорочення рівня податкового навантаження ще раз доводить високу результативність податкової пільги [138]. Причому слід відмітити, що в обох випадках маємо поступове уповільнення зменшення податкового навантаження.

Слід зазначити, що «скачок» в динаміці рівня податкового навантаження на початку досліджуваного періоду обумовлений значною різницею в сумі податкових зобов'язань платника податку, що є наслідком дії податкової пільги.

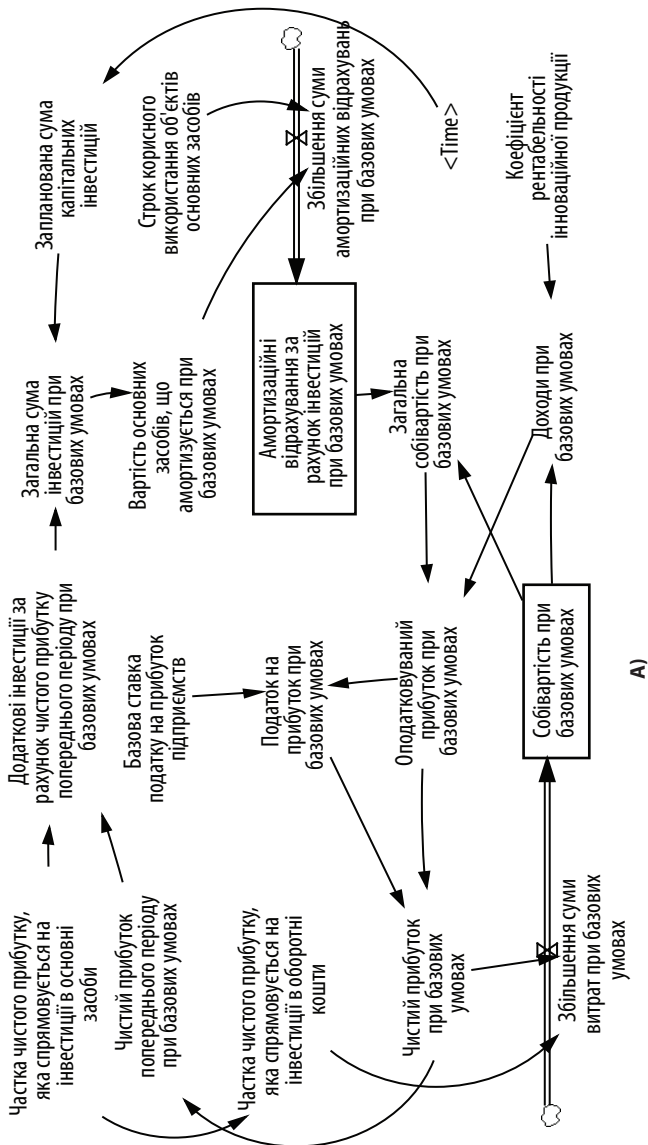
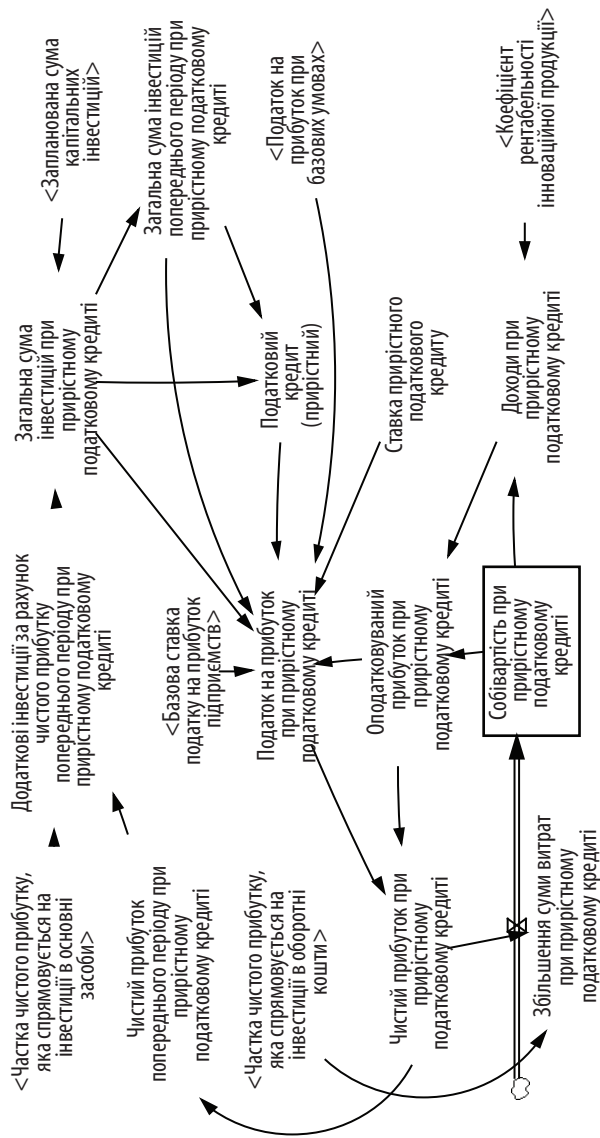


Рис. 3.11. Фрагмент діаграми потоків впливу прірістного податкового кредиту на результати діяльності інноваційного підприємства (розраховано автором)

а) для базового режиму оподаткування; б) для пільгового режиму оподаткування



Б)

Рис. 3.11. Закінчення

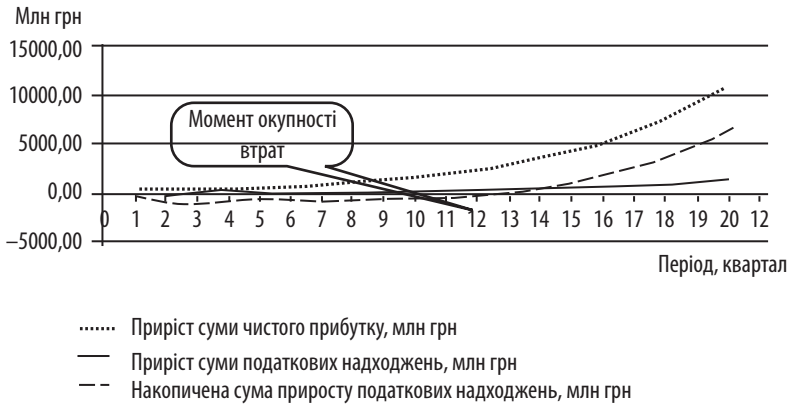


Рис. 3.12. Динаміка результативних показників при впровадженні прирістного податкового кредиту (розраховано автором)

Інформативним з точки зору результативності податкової пільги є коефіцієнт відношення суми чистого прибутку до загальної суми інвестицій (рис. 3.13).

Значення цього коефіцієнта вище 1 при пільгових умовах оподаткування досягається в момент окупності втрат бюджету, що є значно раніше порівняно з базовим режимом оподаткування.

Це свідчить про те, що при впровадженні податкової пільги платники спостерігають більш активну трансформацію фінансових ресурсів підприємств в інвестиційно-інноваційний ресурс.

В обох випадках має місце поступове уповільнення динаміки коефіцієнту відношення чистого прибутку до загальної суми інвестицій, що може свідчити, з *одного боку*, про поступове виснаження інноваційних проєктів (а відтак необхідність інвестування коштів в нові інновації), а з *іншого*, враховуючи стабільне зростання сум чистого прибутку й податкових надходжень, – про вихід підприємств на траєкторію стійкого економічного зростання й розвитку.

Таким чином, отриманими результатами доведена висока спроможність прирістного податкового кредиту у стимулювання інновацій (як складової економіки знань) на засадах публічно-приватного партнерства. При цьо-

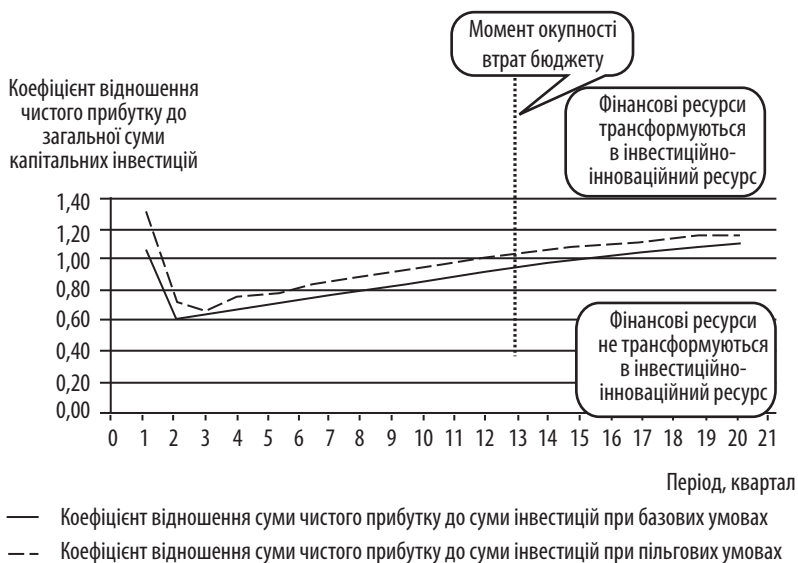


Рис. 3.13. Динаміка коефіцієнту відношення суми чистого прибутку до загальної суми інвестицій при різних умовах оподаткування

му роль приватного сектора полягає у трансформації наявних фінансових ресурсів (тобто чистого прибутку) в інвестиційно-інноваційних ресурс. А роль публічного сектора – у здійсненні інвестицій у розвиток інновацій за рахунок непрямого фінансування (тобто «спрямування» недоотриманих в результаті пільгового оподаткування коштів в капітальні інвестиції. При цьому таке «спрямування» здійснюється за рахунок надання податкових пільг інноваційним підприємствам на цільових умовах.

Висновки до розділу 3

Успіху можуть досягати лише ті підприємства, що створюють ефективні виробничі системи, які дають змогу у досить короткі терміни і без істотних витрат удосконалювати якість продукції та/або переходити від виробництва одних видів продукції на інші. А для цього підприємствам потрібні кошти. Такі кошти можуть бути залучені за рахунок власних прибутків, інвестицій фінансових та нефінансових установ або за рахунок кредитних ре-

сурсів. Але в Україні й досі не відпрацьовані та не розвинуті механізми залучення заощаджень громадян до інвестування в реальний сектор економіки. А в умовах зниження інвестиційної активності та зниження прибутковості виробництв єдине реальне джерело залучення коштів для створення та модернізації виробничих потужностей малого і середнього бізнесу – банківські кредити, є неефективним та не завжди можливим. У таких умовах публічно-приватне партнерства стає чи не єдиним можливим напрямом для подальшого розвитку ринкової економіки в цих регіонах.

Запропонований методичний підхід до оцінки потенціалу публічно-приватного партнерства дозволить: виділити кластери регіонального розвитку та перспективні регіони-лідери з урахуванням їх стратегічних інтересів; провести діагностику та виявити проблемні моменти в рамках кожного з кластерів; спрямувати зусилля державних органів на пом'якшення негативних регіональних диспропорцій, активізацію ринкових перетворень, розв'язання регіональних проблем, підвищення життєвого рівня населення; виявити недоліки у фінансуванні проектів на засадах публічно-приватного партнерства, усунення яких підвищать інвестиційну привабливість регіону.

Проведена у такий спосіб діагностика та виявлення проблемних моментів в рамках кожного з кластерів передбачає спрямованість державного управління на пом'якшення негативних регіональних диспропорцій, активізацію ринкових перетворень, розв'язання регіональних проблем, підвищення життєвого рівня населення.

Обґрунтовано пріоритетні фактори, що впливають на активізацію процесів ППП завдяки встановлення причинно-наслідкових зв'язків між ними, визначених за допомогою когнітивного аналізу. Виявлено найсуттєвіші з них: інновації; конкурентоспроможність, ризик реалізації ППП та ризик бізнесу, інфраструктура та інституційне середовище, якість законодавства, бюрократія і корупція, економічна безпека регіону та приватного бізнесу, відносна вартість послуг для споживачів.

Розглянуто механізми реалізації прямої та непрямой державної підтримки розвитку економіки знань за складовими (інновації, освіта та ІКТ) в розвинених країнах. Виявлено, що найбільш поширеними інструментами податкового стимулювання в зарубіжних країнах є: для інновацій – податковий кредит та податкова знижка; для ІКТ – податковий кредит та звіль-

нення від оподаткування прибутку, а також спеціальні схеми амортизації обладнання та устаткування, пов'язаного з НДДКР; для освіти – превалююче фінансування розвитку освіти за рахунок витрат державного сектора економіки (як пряме фінансування навчальних закладів, так і трансферти, що надаються домогосподарствам та підприємцям).

З огляду на зазначене, з метою підтвердження доцільності податкового стимулювання інновацій, здійснене моделювання наслідків впровадження податкової пільги (прирістний податковий кредит з податку на прибуток підприємств) для інноваційних підприємств. В сучасних умовах інноваційного розвитку в Україні саме ця пільга вважається найбільш доцільною, оскільки забезпечує суттєве скорочення податкового навантаження на платника податків (за рахунок зменшення суми податкових платежів), стимулює підприємства до виходу на траєкторію стійкого інноваційного розвитку зі сталим нарощенням масштабів інноваційної діяльності та збільшенням суми інвестицій в інновації, запобігає надмірним втратам бюджету внаслідок недоотримання сум податкових надходжень. Результати моделювання довели, що впровадження прирістного податкового кредиту з податку на прибуток підприємств забезпечує суттєві поліпшення результатів інноваційної діяльності як на рівні підприємств, так і на рівні держави (протягом 3 років досягається окупність втрат бюджету, зумовлених пільговим оподаткуванням). Отриманими результатами доведена висока спроможність прирістного податкового кредиту у стимулювання інновацій (як складової економіки знань) на засадах публічно-приватного партнерства.

ВИСНОВКИ

Процес інтелектуалізації основних факторів виробництва, перехід до нового укладу технологічного розвитку, в якому роль головного ресурсу виробництва починають відігравати знання та інформація, – це визначальна ознака нового типу економічного зростання та господарчих відносин, яке проходить в рамках економіки знань. Досвід економічного розвитку провідних країн світу і світового господарства у цілому переконує в тому, що підвищення попиту на знання, знаннємісткі технології й продукти, зростання взаємозв'язку між ринками капіталів і новими технологіями спрямовує визначальний вектор економічної конкуренції у сферу мінливих переваг, які базуються на науково-технічних досягненнях та інноваціях. Тому формування економіки знань – один із найважливіших напрямів економічної політики в Україні.

В Україні останніми роками спостерігається технологічне відставання від розвинених країн і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності економіки нашої країни, гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості, зниження якості робочої сили, неможливість використання сучасних добутоків інформаційних систем. Неefективна структура та висока енергоємність виробництва в Україні спонукають шукати нові способи підвищення ефективності господарської діяльності за рахунок наукоємних технологій. Аналіз стану інформатизації, розвитку систем зв'язку та телекомунікацій свідчить, що загальна ситуація у цій галузі не може бути визнана задовільною. У розвитку науково-технологічного потенціалу України спостерігалася тенденція до скорочення наукомісткості виробництва, інтенсивності наукової активності, що відповідно спричинило припинення довготривалих фундаментальних досліджень та розробок, зменшення кількості наукових новинок світового рівня. Існують перешкоди для міжгалузевої наукової кооперації, створення і розширення інновацій та технологій.

Останні п'ятнадцять років для більшості держав з'явилися періодом боротьби за ефективність економічного розвитку та підвищення рівня конкурентоспроможності через розвиток ключових елементів національної

інфраструктури. Стрімке зростання державного дефіциту, поглиблення глобалізації, неможливість використання механізму приватизації до деяких об'єктів соціальної інфраструктури, протести громадськості щодо зростання податків позбавили уряд можливості збільшувати надходження до відповідних бюджетів.

У 1992 році консервативний уряд Дж. Мейджора в Об'єднаному королівстві Великої Британії та Північної Ірландії запровадив Ініціативу приватного фінансування (Private Finance Initiative), яка стала першою систематизованою програмою, спрямованою на заохочення партнерства держави та бізнесу, зокрема у сфері надання позик приватним секторам урядових структур. Партнерства почали сприйматися як оптимальний механізм залучення органами влади фінансових ресурсів та управлінських навичок бізнесу для надання громадських послуг населенню та розвитку інфраструктури без втрати власності та контролю за цими процесами.

Бурхливий розвиток різноманітних форм партнерства у всіх регіонах світу, їх значне поширення в самих різних галузях економіки дозволяють трактувати цю форму взаємодії держави і бізнесу як характерну рису сучасної економіки знань. Підвищений інтерес до такого роду різновиди взаємодії бізнесу і держави, як приватно-державне партнерство, не дивний: у багатьох країнах воно дозволяє ефективно вирішувати безліч соціальних і економічних питань шляхом об'єднання ресурсів приватного та державного секторів. партнерство бізнесу і ласощі робить можливим реалізацію проектів, які не могли б бути реалізовані кожної зі сторін окремо, що сприяє в кінцевому підсумку загальному розвитку і процвітанню. причому, від такого партнерства вирають і бізнес, і держава, і суспільство.

Реальна економічна ситуація об'єктивно створює передумови для більш ефективного використання даного механізму та інститутів публічно-приватних партнерств з метою забезпечення сталого економічного розвитку, отримання нових і підвищення якості надаваних населенню суспільних послуг. У сучасній складній економічній ситуації саме публічно-приватне партнерство здатне стати продуктивною формою співпраці держави і бізнесу, оскільки в умовах кризи стабільність попиту з боку держави є найважливішим інструментом зниження ризиків інвестицій і зміцнення довіри кредитних організацій.

Сьогодні публічно-приватні партнерства – це, мабуть, єдиний і найбільш універсальний механізм, що дозволяє реалізувати потенціал приватнопідприємницької ініціативи, зберігаючи при цьому контрольні і регулятивні функції держави в соціально значимих секторах економіки. При цьому на відміну від приватизації він дозволяє зберігати право власності за державою (місцевим самоврядуванням), хоча при цьому в рамках державної (муніципальної) власності відбуваються істотні перетворення, які дозволяють розширити участь приватного бізнесу у виконанні частини соціальних, економічних, організаційних, управлінських та інших функцій держави і місцевого самоврядування.

Отже, виникає необхідність розробки методики комплексного економічного аналізу, націленого на оцінку якісних критеріїв економічного розвитку як аксіологічної проблеми вибору майбутнього, пов'язаного з питаннями якості життя, можливостями людського розвитку, активізації суспільних цінностей, орієнтації практики не на пасивне відтворення сформованих соціально-економічних умов, а на їх перетворення. Потребують розробки інтегральні соціальні індикатори, структурні та вагові оцінки.

Запропонована автором монографії методика оцінки рівня розвитку потенціалу публічно-приватного партнерства може бути застосована органами державної влади в процесі управління регіональним розвитком. Слід зазначити, що такий підхід до оцінки дає можливість визначити місце (ранг), яке займає конкретний регіон у загальній сукупності регіонів, динаміку зміни рангів за певний проміжок часу, виявити проблемні компоненти та зробити висновки про тенденції розвитку публічно-приватного партнерства протягом певного періоду.

Проведене дослідження дозволить сформувати територіальні зони, що поєднують потенціал підприємств із певною спеціалізацією за напрямками діяльності, а також сприяти відокремленню тих груп регіонів, які вимагають більшої уваги з боку державної влади з метою підвищення їх рівня розвитку.

Монографія є результатом наукових досліджень, містить авторський погляд на сучасний стан і перспективи розвитку економіки знань за допомогою публічно-приватного партнерства в Україні і може бути цікавою широкій науковій громадськості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аkitоби Б. Государственные инвестиции и государственно-частные партнерства [Электронный ресурс] / Б. Аkitоби, Р. Хемминг, Г. Шварц – Режим доступа: <http://www.imf.org>.

2. Амоша І. О. Концептуальні орієнтири промислової політики України (на середньострокову перспективу) / О. І. Амоша, В. П. Вишневський, Л. О. Збаразська // Экономика Украины. – 2009. – №12. – С. 4–13.

3. Амунц Д. М. Государственно-частное партнёрство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансовоёмких проектов / Д. М. Амунц // Справочник руководителя учреждения культуры. – 2005. – № 12. – С. 16–24.

4. Баженов А. Государственно–частное партнерство: суть и понятие / А. Баженов // «Профиль». – 2008. – №46(601). – С. 13–15.

5. Бакурова А. В. Оцінка системних характеристик когнітивної моделі ціноутворення у сфері послуг / А. В. Бакурова, Д. В. Очеретін // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 2 (10). – С. 105–112.

6. Белл Д. Третья технологическая революция и ее возможные социально-экономические последствия / Д. Белл – М. : Академия. – 2004. – /788 с.

7. Бергер П. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания / П. Бергер, Т. Лукман. – М. : Медиум. – 1995. – С. 30–31.

8. Біла І. С. Особливості державно–приватного партнерства в сучасних умовах в Україні [Електронний ресурс] / І. С. Біла – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_2/36.pdf.

9. Білоцерківець В. В. Нова економіка : сутність та генеза / В. В. Білоцерківець, А. В. Ляшенко – Дніпропетровськ : Січ, 2007. – 221 с.

10. Богомолов О. Государственно-частное партнерство : международный опыт и российская практика / О. Богомолов // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – №5. – С. 22–25.

11. Бубко О. П. Державно–приватні партнерства в Україні та перспективи їх впровадження на прикладі підготовки до Євро–2012 / У. П. Бубко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2011. – №1 (1). – С. 247–282.

12. Быковская Е. В. Применение когнитивного моделирования при управлении предприятием / Е. В. Быковская, А. В. Иванова, Н. В. Пронина // Вестник ТГТУ. – 2008. – Т. 14. – № 2. – С. 437–441.

13. Бюджетне фінансування інноваційної діяльності за стратегічними пріоритетними напрямками інноваційної діяльності у 2013 році [Електронний ресурс] // Сайт Українського інституту науково-технічної і економічної інформації. – Режим доступу: http://www.uintai.kiev.ua/viewpage.php?page_id=682.

14. Бюджетний Кодекс України: Закон України, затверджений ВРУ від 08.07.2010 № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 50–51. – ст. 572.

15. Варнавский В. Г. Государственно–частное партнерство: некоторые вопросы методологии / В. Г. Варнавский // Вестник Института экономики РАН. 2009. – № 3. – С. 265–280.

16. Варнавский В. Г. Партнерства государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский ; Ин–т мировой экономики и междунар. отношений. – М. : Наука, 2005. – 315 с.

17. Васильченко О. А. Європейський Союз як один з напрямків регіональної інтеграції України / О. А. Васильченко // Актуальні проблеми міжнародного бізнесу в Україні. Збірник наукових праць студентів кафедри зовнішньоекономічної діяльності підприємства ДонНТУ. – Донецьк : ДонНТУ. – 2003. – С. 4–9.

18. Википедия [Електронний ресурс] // Википедия – свободная библиотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki>.

19. Винницький Б. Досвід та перспективи впровадження державно–приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький, М. Лендєл, Б. Онищук, П. Сегварі. – К. : К.І.С., 2008. – 146 с.

ЛІТЕРАТУРА

20. Власов А. Особый путь Петербурга в сфере государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / А. Власов // Режим доступа : <http://www.konkir.ru/article.html?id=3772>.

21. Воронкова А. Е. Развитие потенциала предприятия в условиях экономики знаний : монография / За заг. ред. А. Е. Воронковой та Ю. С. Погорелова. – Луганськ : Вид-во «Ноулідж». – 2012. – 380 с.

22. Гайдуцкий П. Украина и Таможенный союз: проблемы интеграции [Электронный ресурс] / П. Гайдуцкий // Газета Zn.ua. – 22 марта 2013 г. – Режим доступа : <http://gazeta.zn.ua/internal/ukraina-i-tamozhennyu-soyuz-problemy-integracii-html>.

23. Гайдуцкий П. Украина-ЕС: проблемы интеграции / П. Гайдуцкий // Газета Zn.ua. – 7 июня 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gazeta.zn.ua/international/ukraina-es-problemy-integracii-html>.

24. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.

25. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Геєць // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 4–14.

26. Головінов О. М. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О. М. Головінов // Вісник економічної науки України. – 2010. – №1. – С. 47–51.

27. Гончар О. І. Еволюція категорії «потенціал підприємства» та її роль в економічних дослідженнях / О. І. Гончар, Ю. Г. Галкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 3 – С. 245–247.

28. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал / А. Горц, пер. с нем. и фр. М. М. Сокольской. – М. : Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики. – 2010. – 208 с.

29. Господарський кодекс України : Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://i.factor.ua/login/?popup=regonly>.

30. Гриньова В. М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності : монографія / В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. За заг. ред. В. М. Гриньової – Х. : Вид-во ХДЕУ, 2002. – 464 с.

31. Гриценко Л. Л. Взаємодія держави і бізнесу в контексті реалізації державної інвестиційної політики : монографія / Л. Л. Гриценко. – Суми : Університетська книга, 2012. – 327 с.

32. Губанов И. А. Государственно-частное партнерство в реализации функций российского государства. (вопросы теории и практики) : автореф. дисс. канд. юр. наук. СПб. : Питер. – 2010. – 16 с.

33. Гузар У. Є. Економіка знань та її перспективи для України / У. Э. Гузар // Регіональна економіка. – 2009. – №1. – С. 27–35.

34. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрейт. – М. : Прогресс. – 1969. – 480 с.

35. Даниленко С. М. Аналіз сучасного стану та ефективності фінансового забезпечення наукових досліджень та інновацій в Україні / С. М. Даниленко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 215–224.

36. Данилишин Б. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади бізнесу / [Електронний ресурс] / Б. Данилишин // Юридичні новини Online. – Режим доступу: <http://news.yurist-online.com/news/kmu/2/>.

37. Делмон Дж. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной власти / Дж. Делмон // The World Bank, PPIAF. – 2010. – 261 с.

38. Дерябина М. А. Государственно-частное партнёрство: теория и практика / М. А. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 61–77.

39. Дерябина М. А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнёрства [Электронный ресурс] / М. А. Дерябина // Доклад заведующей сектором Института экономики РАН, Дерябиной М. А. на секционном ученом совете научного направления «Теория экономики». – Режим доступа : <http://www.gosbook.ru/node/27464>.

40. Доценко-Білоус Н. О. Чи потрібен державі партнер / Н. О. Доценко-Білоус // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/columns/2011/10/6/300711>.

41. Драгун Н. П. Разработка методологического подхода к трактовке сущности категории «потенциал производственной системы» и исследование ее взаимосвязей с другими экономическими категориями / Н. П. Драгун, Е. М. Карпенко // Весник ГГТУ ИМ. П. О. Сухого. – 2000. – № 3. – С. 96–102.

42. Друкер П. Посткапиталистическое общество / П. Друкер // Новая индустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 70–100.

43. Дутко Н. Європейський досвід державно–приватного партнерства [Електронний ресурс] / Н. Дутко. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/e...1/.../10dngdpv.pdf.

44. Дучинська Н. І. Місце нематеріальних ресурсів у розвитку економіки знань / Н. І. Дучинська, А. О. Осаул // Науковий Вістник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. – 2009. – № 7. – С. 51–54.

45. Евенко В. В. Государственно-частное партнерство как инструмент развития инновационной экономики [Электронный ресурс] / В. В. Евенко, В. Ю. Солдатенков. – Режим доступа : www.tu-bryansk.ru/doc/psih/evenko.doc.

46. Елисеєва О. К. Принятие управленческих решений относительно направлений развития экономической системы на основе системно-когнитивного метода / О. К. Елисеєва, С. В. Екимов // Transfer inovácií. – 2011. – №21. – С. 21–25.

47. Єгорова О. Державно-приватне партнерство в портовому сегменті економіки України. Радикальний крок чи необхідність [Електронний ресурс] / О. Єгорова // Юрбізнес. – №20(155). – 20 травня 2008. – Режим доступу : <http://www.yur-gazeta.com/article/1570/>.

48. Запатрина И. В. Потенциал публично-частного партнерства в развивающихся экономиках / И. В. Запатрина. – К.: Центродрук. – 2011. – 152 с.

49. Запатрина И. В. Публично–частное партнерство как новая идеология развития мирового общества [Электронный ресурс] / И. В. Запатрина. – Режим доступа: ukrppp.com/present/doklad_astana_zapatrina.doc.

50. Запатрина І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання пу-

блiчних послуг [Електронний ресурс] / І. В. Запатрiна. – Режим доступу : <http://www.ukrppp.com/uk/activities>.

51. Звіт щодо дiяльностi НКРЗ та стану телекомунiкацiй в Україні за 2013 рiк / Нацiональна комiсія з питань регулювання зв'язку. – К. : НКРЗi. – 80 с.

52. Иванов Ю. Б. Активизация инновационной деятельности при помощи механизмов публично–частного партнерства в условиях распространения экономики знаний / Ю. Б. Иванов, В. Ф. Колесниченко // Управление инновациями – 2010 : Материалы международной научно–практической конференции 15–17 ноября 2010 г. Под. ред. Р. М. Нижегородцева. – М. : ЛЕНАНД, 2010. – С. 153–158.

53. Иванов Ю. Б. Интегральная оценка уровня инновационного развития регионов Украины / Ю. Б. Иванов, В. Ф. Тищенко // Управление инновациями – 2011 : Материалы международной научно–практической конференции 14–16 ноября 2011 г. Под. ред. Р. М. Нижегородцева. – Москва : ЛЕНАНД. – 2011. – С. 327–331.

54. Иванов Ю. Б. Методический подход к оценке научно–технического и инновационного развития регионов Украины / Ю. Б. Иванов, В. Ф. Колесниченко // Институциональные аспекты инновационных сдвигов : Материалы одиннадцатых Друкеровских чтений. Под. ред. Р. М. Нижегородцева. – Москва. – Новочеркасск : ЮРГТУ (НПИ). – 2011. – С. 193–202.

55. Иванов Ю. Б. Методический подход к оценке уровня развития экономики знаний (региональный аспект) / Ю. Б. Иванов, В. Ф. Тищенко // Современные стратегии инновационного развития: Материалы Тринадцатых Друкеровских чтений / Под ред. Р. М. Нижегородцева. – Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ). – 2012. – С. 263–273.

56. Иванов Ю. Б. Принятие управленческих решений относительно направлений развития системы публично–частного партнерства на основе когнитивного моделирования / Ю. Б. Иванов, В. Ф. Тищенко // Управление экономическими системами: актуальные проблемы экономической интеграции, модернизации, конкурентоспособности и устойчивого развития: сборник научных трудов по материалам очно–заочной науч.– практ. конф. 16–18 мая 2013 г. – Чита : ЗабГУ. – 2013 – С. 76–84.

57. Иноземцев В. Постиндустриальная экономика и «постиндустриальное общество»: терминологические и концептуальные проблемы / В. Иноземцев // *Общественные науки и современность*. – 2001. – №3. – С. 140–152.

58. Иванов Ю. Б. Генезис понятия «потенциал публично-частного партнерства» и определение его сущности / Ю. Б. Иванов, В. Ф. Тищенко // *Устойчивое развитие : общество и экономика : Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 290-летию Санкт-Петербургского государственного университета, 23–26 апреля 2014 г.* – СПб. : Нестор-История. – 2014. – С. 195–197.

59. Иванов Ю. Б. Комплексна оцінка рівня розвитку економіки знань у регіонах України / Ю. Б. Иванов, В. Ф. Колесніченко // *Економіка і прогнозування*. Київ. – 2012. – № 3. – С. 145–152.

60. Иванов Ю. Б. Місце і роль економіки знань у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки / Ю. Б. Иванов, В. Ф. Колесніченко // *Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць / за заг. ред. проф. Ю. І. Єханурова, А. В. Шегди.* – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет». – 2011. Вип.24. – С. 31–42.

61. Иванов Ю. Б. Оцінка рівня розвитку економіки знань в регіонах України / Ю. Б. Иванов, В. Ф. Тищенко // *Проблеми економіки*. – № 3. – 2012. – Харків : ВД «ІНЖЕК». – С. 81–90.

62. Иванов Ю. Б. Розвиток регіонів України в умовах формування економіки знань : монографія / Ю. Б. Иванов, В. Ф. Тищенко, В. М. Остапенко – Х.: ВД «ІНЖЕК». – 2012. – 392 с.

63. Иванов Ю. Б. Сучасні тенденції розвитку інноваційної діяльності: інноваційна спроможність та технологічна готовність / Ю. Б. Иванов, В. Ф. Тищенко // *Інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки: матеріали III Міжнародної інтернет-конференції 30 травня 2013 року.* – М–во освіти та науки України, Донецьк. Нац.ун–т економіки і торгівлі ім. М. Туган–Барановського. редкол: Шубін О. О. (та ін.). – Донецьк : ДонНУЕТ. – 2013. – С. 182–187.

64. Кизим М. О. Високотехнологічний сектор економіки України і країн світу / О. М. Кизим, І. Ю. Матюшенко, В. І. Череднік // *Проблеми економіки*. – 2009. – №3. – С. 3–18.

65. Ким Дж. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / Дж. Ким, И. У. Мюллер, У. Р. Клекка: пер. с англ. Под ред. И. С. Енюкова. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 216 с.

66. Клейнер Г. Б. Проблемы становления и развития экономики знаний: микроэкономические аспекты. Россия в глобализирующемся мире: модернизация российской экономики / Г. Б. Клейнер, В. Л. Макаров. – М. : Наука. – 2007. – С. 25–38.

67. Кнаус В. В. Управление развитием государственно-частного партнерства : автореферат дис. канд. экон. наук : 08.00.05. – М., 2008. – 24 с.

68. Колесніченко В. Ф. Роль економіки знань у забезпеченні розвитку національної інноваційної системи / В. Ф. Колесніченко // Конкуренентоспроможність та інновації : проблеми науки та практики : Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції 11–12 листопада 2010 р. – Х. : ФОП Павленко О. Г. ; ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 144–148.

69. Колесніченко В. Ф. Роль кредитних установ у фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності в умовах розвитку економіки знань / В. Ф. Колесніченко // Проблеми економіки. ВД «ІНЖЕК». – 2010. – № 1. – С. 65–72.

70. Колесніченко В. Ф. Сутність концептуальних засад публічно-приватного партнерства / В. Ф. Колесніченко, В. М. Остапенко // Економіка : проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Вип. 264. – Т. 2. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2010. – С. 371–381.

71. Колесніченко В. Ф. Якість освіти в контексті кредитно-модульної системи організації навчального процесу / В. Ф. Колесніченко // Економіка розвитку. ХНЕУ. – 2008. – № 1 (45). – С. 28–29.

72. Конституція України : Закон від 28.06.1996 № 254к/96–ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – ст. 141.

73. Котляревський Я. В. Державне регулювання інноваційного розвитку видавничо-поліграфічної діяльності в процесі формування економіки знань : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / Я. В. Котляревський. – К. : НАУ, 2014. – 44 с.

74. Коцюрба О. Ю. Фінансові аспекти державно-приватного партнерства у сфері житло-комунального господарства [Електронний ресурс] / О. Ю. Коцюрба – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2010_18_1/stat.../60.pdf.

75. Кузьмин В. А. Теоретическое обоснование концепции государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / В. А. Кузьмин. – Режим доступа : // www.rea.ru/UserFiles/fdo/INCON3-2011/Кузьмин%20В.А.doc.

76. Лагереv Д. Г. Автоматизация разработки управленческих решений в социально-экономических системах на основе применения нечетких когнитивных карт: автореф. дис... канд.. экон. наук: 05.13.10 / Д. Г. Лагереv. – Брянск. – 20 с.

77. Лугова О. І. Дослідження сутності та значення категорії «потенціал» / О. І. Лугова // Науковий вісник ДНАУ. – 2010. – №15. – С. 34–41.

78. Макаров В. Л. Экономика знаний : уроки для России / В. Л. Макарова // Россия и современный мир. – 2004. – №1. – С. 5–24.

79. Малай В. А. Государственно-частное партнёрство как форма повышения эффективности инновационных процессов / В. А. Малай // Инновации. – 2008. – № 10. – 2008. – С. 9–11.

80. Мамченко О. М. Экономическая сущность и роль государственно-частного партнерства в реализации региональной экономической политики / О. П. Мамченко, И. А. Долженко // Известия Алтайского государственного университета. – 2010. – № 2–2 (66). – С. 245–249.

81. Медведчук В. В. Восточный вектор экономической интеграции – это стратегический выбор Украины [Электронный ресурс] / В. В. Медведчук // Eurasianews. – 2012. – 27 ноября. – Режим доступа : <http://eurasianews.md/eurasia/medvedchuk-vostochnyj-vektor-ekonomicheskoy-integracii-eto-strategicheskij-vybor-ukrainy.htm>.

82. Механизмы и модели управления кризисными ситуациями : монография ; под ред. Т. С. Клебановой. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2007. – 200 с.

83. Мильнер Б. З. Управление знаниями в современной экономике / Б. З. Мильнер. – М. : Институт экономики РАН. – 2008. – 400 с.

84. Муциньська Н. Ю. Публічно-приватне партнерство як інструмент сталого регіонального розвитку / Н. Ю. Муциньська // Научно-технічний збірник «Коммунальное хозяйство городов». – 2010. – Вып. 94. – С. 162–167.

85. Нестеров В. Украина: между «оккупационным» евро и Таможенным Союзом [Электронный ресурс] / В. Нестеров // Inpressa.ua. 2013. – 24 мая – Режим доступа : <http://inpressa.ua/ru/economics/10694-ukraina-mezhd-ukkupatsionnym-evro-i-tamozhennym-soyuzom>.

86. Никитаева А. Ю. Управление взаимодействием государства и бизнеса в экономической системе региона: методология, теория, механизмы: диссертация ... доктора экономических наук : 05.13.10 / А. Ю. Никитаева. – Ростов-на-Дону. – 2008. – 377 с.

87. Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня [Электронный ресурс] // Известия. – 2011. – 3 октября. – Режим доступа : <http://izvestia.ru/news/502761>.

88. Нонака И. Компания – создание знания: Управление знаниями; пер. с англ. / И. Нонака. – М. : Альпина Бизнес Букс. – 2006. – 476 с.

89. Онишко С. В. Основні параметри фінансового забезпечення інноваційної діяльності на сучасному етапі / С. В. Онишко // Економічний вимір розвитку науки в Україні / відп. ред. Л. К. Безчасний. – К НАН України ; Ін-тут економіки. – 1997. – С. 37–38.

90. Остапюк С. Ф. Государственно-частное партнерство в реализации бюджетных целевых программ / С. Ф. Остапюк // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3 (27). – С. 32–34.

91. Отчет о Конкурентоспособности Украины 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.feg.org.ua/docs/Final_Rus_2013.pdf.

92. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

93. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНГУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 34–46.

ЛІТЕРАТУРА

94. Попов Е. В. Институты знаний / Е. В. Попов, М. В. Власова. – Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН. – 2012. – 256 с.

95. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – N 40. – Ст. 524.

96. Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні: проект Закону України від 08.12.2008 р. № 3447 [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF2NR00A.html.

97. Про концесії : Закон України від 16.07.1999 р. № 997-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1999. – № 41. – Ст. 372.

98. Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг : Закон України від 15.01.2009 № 891-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2009. – № 25. – Ст. 312.

99. Про оренду державного й комунального майна : Закон України від 10.04.1992 р. № 2269-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1992. – № 30. – ст. 416.

100. Про угоди про розподіл продукції : Закон України від 14.09.1999 р. № 1039-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1999. – № 44. – Ст. 391.

101. Про управління об'єктами державної власності : Закон України від 21.09.2006 р. № 185-V // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – № 46. – Ст. 456.

102. Про фінансовий лізинг : Закон України від 16.12.1997 р. № 723/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 16. – Ст. 6.

103. Рак Н. Є. Економіка знань : сутність та фактори управління знаннями / Н. Є. Рак // Регіональна економіка. – 2009. – №3. – С. 224–232.

104. Саїнчук Д. В. Сфера послуг як пріоритетний напрямок економічного розвитку і умовах переходу до економіки знань / Д. І. Саїнчук // Збірник наукових праць «Економічні науки». – 2010. – Випуск . – С. 45–53.

105. Сайт Британської ради в Україні. – Режим доступу : <http://www.britishcouncil.org/uk/ukraine-society-tacis-project>.

106. Семиноженко В. П. Доктрина економіки знань (проект) / В. П. Семиноженко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.semynozhenko.net/ufv/.../ес_znan.do...

107. Семів Л. К. Вплив вищої освіти на формування людського капіталу в умовах переходу до економіки знань / Л. К. Семів, Р. А. Семів // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 15–26.

108. Силов В. Б. Принятие стратегических решений в нечеткой обстановке / В. Б. Силов. – М. : ИНПРО–РЕС. – 1995. – 228 с.

109. Ситнова И. А. Экономика знаний и институциональная среда / И. А. Ситнова // Научные труды ДонНТУ. Серия : экономическая. – 2007. – Выпуск 31–1 (117). – С. 181–186.

110. Снельсон П. Государственно-частные партнерства в странах с переходной экономикой [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com>.

111. Соловйов Ю. І. Функціонування регіональної системи освіти в режимі розвитку / Ю. І. Соловйов // Наукова скарбниця освіти Донеччини. – 2010. – №1 (6). – С. 84–87.

112. Сосновський А. Партнерство державного та приватного секторів як ефективний метод реалізації проектів з розвитку інфраструктури / А. Сосновський // Вісник МНТУ : Серія економіка. – 2011. – №1. – С. 38–45.

113. Статистичний бюлетень «Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 20014/15 навчального року». – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України» . – 2015. – 165 с.

114. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні». – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України». – 2008. – 351 с.

115. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні». – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України». – 2014. – 314 с.

116. Статистичний збірник «Регіони України» 2013. Ч. 2. / ДКСУ : за ред. О. Г. Осауленка. – К. : 2014 р. – 733 с.

ЛІТЕРАТУРА

117. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О. Г. Осауленко. – К. : Консультант. – 2014. – 534 с.

118. Таран Т. А. Метод моделювання рефлексивного управління на основі когнітивних карт» / Т. А. Таран, В. Н. Шемаєв // Тр. IV міжнарод. конф. «Когнітивний аналіз і управління розвитком ситуацій. – М. : ІГПУ РАН. – 2004. – С. 132–139.

119. Тищенко В. Ф. Вектор інтеграції України в контексті економіки знань / В. Ф. Тищенко // Науковий Вісник Чернівецького університету. Збірник наукових праць. Вип. 669–671. Економіка. – Чернівці : Чернівецький національний університет. – 2013. – С. 244–255.

120. Тищенко В. Ф. Визначення впливу потенціалу публічно-приватного партнерства на економіку знань / В. Ф. Тищенко // Фінансовий простір. – 2015. – № 1 (17). – С. 274–280.

121. Тищенко В. Ф. Визначення пріоритетів державної підтримки економіки знань / В. Ф. Тищенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 11. – Ч. 4. – С. 25–29.

122. Тищенко В. Ф. Вплив економіки знань на конкурентоспроможність країн світу / В. Ф. Тищенко // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Пріоритети нової економіки знань в XXI сторіччі» (25–26 грудня 2014 р.). – Дніпропетровськ. – 2014. – С. 17–20.

123. Тищенко В. Ф. Діагностика вектору розвитку економіки знань: регіональний аспект / В. Ф. Тищенко // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 9–10 (1). – С. 31–34.

124. Тищенко В. Ф. Економіка знань як актуальна основа сучасного розвитку України та її регіонів: монографія / В. Ф. Тищенко. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С.Кузнеця. – 2014. – 272 с.

125. Тищенко В. Ф. Застосування когнітивного моделювання для виявлення впливу факторів на розвиток публічно-приватного партнерства / В. Ф. Тищенко // Соціально-економічний розвиток України та її регіонів : проблеми науки та практики. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 23–24 травня 2013 р. – Х. : ВД «ІНЖЕК». – 2013. – С. 350–354.

126. Тищенко В. Ф. Інституційне забезпечення розвитку публічно-приватного партнерства в Україні / В. Ф. Тищенко // Економічний ріст в умовах державно-приватного партнерства : матеріали ІІІ-ої міжнародної науково-практичної конференції, 15–16 березня 2013 р. – м. Дніпропетровськ / ред. кол. : В. М. Шаповал (та ін.). – Дніпропетровськ. – 2013. – С. 15–17.

127. Тищенко В. Ф. Інтегральна оцінка інноваційного рівню розвитку регіонів України / В. Ф. Тищенко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. Тернопільський інститут АПВ НААН. – 2011. – № 5. – С. 16–22.

128. Тищенко В. Ф. Інтегральне оцінювання рівня розвитку інформаційно-комунікаційних технологій як структурної компоненти економіки знань / В. Ф. Тищенко // Актуальні проблеми економіки. Київ. – 2012. – № 11 (137). – С. 227–238.

129. Тищенко В. Ф. Інформаційне суспільство як невід’ємна складова економіки знань / В. Ф. Тищенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 6. – Ч. 2. – С. 72–76.

130. Тищенко В. Ф. Когнітивне моделювання процесів публічно-приватного партнерства в регіонах України / В. Ф. Тищенко, Д. М. Складанний // Науковий журнал «Проблеми економіки». – Х. : ВД «ІНЖЕК». – 2013. – № 2. – С. 288–297.

131. Тищенко В. Ф. Методичний підхід до оцінки потенціалу публічно-приватного партнерства / В. Ф. Тищенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки» : науковий збірник / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т. – 2014. – № 1 (72). – С. 27–33.

132. Тищенко В. Ф. Напрями державної політики стимулювання інноваційної діяльності / В. Ф. Тищенко, В. М. Остапенко // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки: збірник наукових праць. – 2012. – Вип. 2(23). – С. 222–232.

133. Тищенко В. Ф. Напрями розвитку інституційно-правової бази реалізації публічно-приватного партнерства в Україні / В. Ф. Тищенко //

Соціально-економічний розвиток України та її регіонів : проблеми науки та практики: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 23–24 травня 2014 року. – Харків. – С. 218–222.

134. Тищенко В. Ф. Недоліки законодавчого забезпечення публічно-приватного партнерства в Україні / В. Ф. Тищенко // Актуальні проблеми та перспективи розвитку публічного управління в Україні : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції 11 жовтня 2012 року, за ред. В.М. Огаренка, А.О. Монаєнка та ін. – Запоріжжя : КПУ. – 2012. – С. 500–504.

135. Тищенко В. Ф. Перспективи використання потенціалу публічно-приватного партнерства для розвитку економіки України / В. Ф. Тищенко, Ф. А. Шиголь // Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – Хмельницьк : Вип. 4 (32). – Т.2. – 2013. – С. 47–55.

136. Тищенко В. Ф. Підвищення якості освіти в контексті розвитку економіки знань в Україні / В. Ф. Тищенко // Наука страны как гарант стабильного развития: материалы XXIII Международной научно-практической конференции по философским, филологическим, юридическим, педагогическим, экономическим, психологическим, социологическим и политическим наукам (Горловка, 26–27 июля 2012 г.). – Горловка : ФПЛ Пантюх Ю. Ф. – 2012. – С. 21–23.

137. Тищенко В. Ф. Підходи до інтегральної оцінки освітньої складової економіки знань / В. Ф. Тищенко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 69–74.

138. Тищенко В. Ф. Податкова підтримка інноваційної складової економіки знань / В. Ф. Тищенко // Соціально-економічний розвиток країни: зарубіжний та вітчизняний досвід : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Вінниця, 29 травня 2015 р.) / ГО «Центр дослідження економіки, управління та інституційних проблем». – Вінниця : ЦДЕУП, 2015. – С. 54–56.

139. Тищенко В. Ф. Публично-частное партнерство в условиях развития экономики знаний / В. Ф. Тищенко // Материалы международной научно-практической конференции «Экономическая политика : на пути к но-

вой парадигме». Пятнадцатые Друкеровские чтения. В 2-х томах. Т. 2 / Под ред. Р. М. Нижегородцева, А. И. Тихонова, Н. В. Финько. – М.: Издательство «Доброе слово». – 2013. – 379 с.

140. Тищенко В. Ф. Ретроспективний аналіз дисертаційних досліджень з проблем розбудови економіки знань в Україні / В. Ф. Тищенко // Вісник ЖДТУ. Серія : Економічні науки. – 2013. – № 3 (65). – С. 169–175.

141. Тищенко В. Ф. Фактори впливу на фінансування інноваційних проєктів різних галузей промисловості / В. Ф. Тищенко // Дослідження впливу фінансово–кредитної інфраструктури на соціально-економічний розвиток суб'єктів господарювання : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Х. : ХНУ ім. Каразіна. – 2011. – С. 29–32.

142. Тищенко В. Ф. Формування базової системи показників для оцінки потенціалу публічно-приватного партнерства / В. Ф. Тищенко // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. – Одеса : Вип. 1 (52). – 2014. – С. 277–283.

143. Тищенко В. Ф. Формування понятійного апарату базових категорій економіки знань / В. Ф. Тищенко // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». Збірник наукових праць. Луцьк. – 2012. – №9 (34). – Ч.2. – С. 159–170.

144. Тищенко В. Ф. Экономические основы публично–частного партнерства: возможности и перспективы развития / В. Ф. Тищенко // Учет и статистика. – 2012. – № 4 (28). – С. 102–105.

145. Тищенко В.Ф. Інноваційна діяльність в Україні як структурна складова економіки знань : проблеми та перспективи розвитку / В. Ф. Тищенко // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики : материалы XVII Международной научно-практической конференции, Алушта, 10–15 сентября 2012 г. / Национальная академия наук Украины, Центр исследования научно–технического потенциала и истории науки им. Г. М. Доброва НА Украины, творческий союз НИО Крыма. – Симферополь, ИТ «АРИАЛ». – 2012. – С. 472–478.

146. Тищенко В. Ф. Оцінка нерівномірності розвитку регіонів України за рівнем потенціалу публічно-приватного партнерства / В. Ф. Тищенко, О. І. Омельченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 10. – Ч. 4. – 2015. – С.121–128.

ЛІТЕРАТУРА

147. Тищенко В. Ф. Сутнісно-теоретичні підходи до визначення публічно-приватного партнерства / В. Ф. Тищенко // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №2 (19). – С. 294–299.

148. Тоффлер Э. Шок будущего : Пер. с англ. / Э. Тоффлерю – М. : ООО «Издательство». – 2002. – 557 с.

149. Управление знаниями на промышленном предприятии / И. Тулик, В. Плещач // Менеджмент персонала. – №3. – 2009. – С. 78–90.

150. Федулова Л. И. Концептуальные основы экономики знаний / Л. И. Федулова // Экономическая теория. – 2008. – №2. – С. 37–59.

151. Федулова Л. И. Экономика знаний в контексте взглядов Питера Друкера / Л. И. Федулова // Экономическая теория. – 2007. – № 3. – С. 86–99.

152. Федулова Л. І. Державна політика розбудови економіки знань : особливості реалізації антикризової стратегії / Л. І. Федулова, Т. М. Корнеєва // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 3–17.

153. Федулова Л. І. Організаційний ресурс державно-приватного партнерства в умовах подолання наслідків кризи / Л. І. Федулова, І. Г. Яненкова // Наукові праці. Том. 109. Вип. 96. – С. 57–60.

154. Хамініч С. Ю. Методологія управління конкурентоспроможністю підприємств на засадах освітнього потенціалу: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.03 / С. Ю. Хамініч – Донецьк : Друкарня ДНУ. – 2007. – 31 с.

155. Хомин О. В. Интеллектуальное предприятие как форма становления экономики знаний : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.01 / О. В. Хомин; Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Х. : Вид-во РВВ Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2007. – 19 с.

156. Царев Д. Государственно-частное партнерство: правовой аспект / Д. Царев, А. Иванюк // Финансовая газета. – 2009. – № 17. – С.17–21.

157. Черевиков Є. Л. Передумови розвитку публічно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства в Україні / Є. Л. Черевиков // Економіка і прогнозування. – 2010.– № 1. – С. 99–110.

158. Чонка А. Государственно-частное партнерство : симбиоз государства и бизнеса [Электронный ресурс] / А. Чонка // Бюджет. – 2008. – № 8. – Режим доступа : <http://bujet.ru/article/59841.php>.

159. Шестаковська Т. А. Теоретичні основи впровадження державно-приватного партнерства в систему загальної середньої освіти України [Електронний ресурс] / Т. А. Шестаковська – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/ekfor/2012_3/13.pdf.

160. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство : за і проти / П. І. Шилепницький // Економічні науки: Серія «економіка та менеджмент». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 7 (26). – Частина 3. – 2010. – С. 3–14.

161. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития : Исследование предпринимательской прибыли , капитала , кредита , процента и цикла конъюнктуры / Й. А. Шумпетер – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.

162. Яковец Ю. В. Глобализация взаимодействия цивилизаций / Ю. В. Яковец. – М. : ЗАО «Экономика». – 2003. – 411 с.

163. Ястремська О. М. Формування відносин підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища : монографія / О. М. Ястремська, В. О. Письмак, О. О. Ястремська. - Харків : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 239 с.

164. 2014 Global Survey of R&D tax incentives [Electronic resource]. – Access mode : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-global-rd-survey-aug-2014.pdf>.

165. Baldersheim, H. & Stahlberg, K. (eds.) 1999. Nordic Region–Building in a European Perspective. Ashgate: Aldershot, Brookfield USA, Singapore, Sydney. – P. 177.

166. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International. – 2009. – P. 7.

167. Economic and Social Indicators. Information and Communication Technologies (ICT) statistics – 2013 : [Electronic resource]. – Access mode : <http://statsmauritius.govmu.org/English/StatsbySubj/Documents/ei1119/ict.pdf> OECD, Public Spending on Education (2010), Eurostat Education Database [Electronic resource]. – Access mode : (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/education/data/datas>).

168. European Economic Recovery Plan. European Commission [Electronic resource]. – Access mode http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication13504_en.pdf

169. Eurostat. Education and training : Data [Electronic recourse]. – Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/education-and-training/data/main-tables>.

170. Innovative fiscal measures for Research & Development 2014 [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&cad=rja&uact=8&ved=0CDIQFjAD&url=http%3A%2F%2Fwww.investinwallonia.be%2Fwp-content%2Fuploads%2F2014%2F03%2F2014-RD-and-NID.ppt&ei=-7JJVY-rj6GS7AbR2YD4BQ&usq=AFQjCNG2iY9IK-70PAUDHmhZGlcOBLsa3Q>

171. Ivanov Y. Public-Private Partnership Potential in Knowledge Economy: Regional Aspect / Y. Ivanov, V.Tyshchenko // Економічний часопис-XXI. – 2015. – №3–4 (1). – С. 28–31.

172. Kahn H., Wiener A. The Year 2000: A Framework for Speculation on the Next Thirty Three Years. – N. Y.: Macmillan, 1967 – P. 173.

173. KEI and KI Indexes (KAM 2009) [Electronic resource]. – Access mode : http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp.

174. Korea passes tax reform proposals including several changes to R&D incentives regime [Electronic resource]. – Access mode : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Korea_passes_tax_reform_proposals_including_several_changes_to_R_D_incentives_regime/\\$FILE/2014G_CM4141_KR%20passes%20tax%20reform%20proposals%20including%20changes%20to%20R%20D%20incentives.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Korea_passes_tax_reform_proposals_including_several_changes_to_R_D_incentives_regime/$FILE/2014G_CM4141_KR%20passes%20tax%20reform%20proposals%20including%20changes%20to%20R%20D%20incentives.pdf).

175. Kosko B. Fuzzy cognitive Maps / B. Kosko // International journal of Man. -- Machine Studies. – 1986. – № 24. – P. 65–75.

176. Machlup F. Knowledge : Its Creation, Distribution, and Economic Significance. The Economic of information and Human Capital. Princeton (N.Y.), 1984. –Vol. III – P.148–163.

177. Market Update. Review of the European PPP Market in 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eib.org/eprec.

178. Private Participation in Infrastructure Database Expanded methodology [Електронний ресурс]. – <http://ppi-re.worldbank.org/>.

179. Public – Private Partnerships for research and innovation: An evaluation of Australian Experience [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.oecd.org/dataoecd/49/16/25718007.pdf>.

180. R&D tax incentives // OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/9213051ec016.pdf?expires=1430898784&id=id&accname=guest&checksum=6DCE471373731AC4A45A82F0D1F795D3>.

181. Seeing Simulation with SynteSim [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.vensim.com/index.html>.

182. Taxes in Europe : database [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/info_docs/tax_inventory.

183. Tyshchenko V. F. Classification approach to Public–Private Partnerships / V. F. Tyshchenko // Nauka i studia. – 2013. – № 14 (82). – P. 43–50.

184. Ukraine: Private Infrastructure Projects – The World Bank & PPIAF. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppi.worldbank.org/explore/ppi-exploreCountry.aspx?countryId=97>. – Назва з екрана.

185. Warda Jacek. Intencives for ICT adoption: Canada and major competitors [Electronic resource]. – Access mode : <https://itac.ca/uploads/research/05july.pdf>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Аналіз впливу індексу ЕЗ на конкурентоспроможність країн світу

Таблиця А.1

Вихідні дані для аналізу впливу індексу економіки знань на конкурентоспроможність країн світу (2012 – 2013 рр.)

№ у рейтингу	Країна	Індекс економіки знань (KEI)	Індекс конкурентоспроможності (GCI)	Складові індексу економіки знань			
				Індекс освіти	Індекс інновацій	Індекс ІКТ	Індекс економічного та інституціонального режиму
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Швеція	9,43	5,53	8,92	9,74	9,49	9,58
2	Фінляндія	9,33	5,55	8,77	9,66	9,22	9,65
3	Данія	9,16	5,29	8,63	9,49	8,88	9,63
4	Нідерланди	9,11	5,5	8,75	9,46	9,45	8,79
5	Норвегія	9,11	5,27	9,43	9,01	8,53	9,47
6	Нова Зеландія	8,97	5,09	9,81	8,66	8,3	9,09
7	Канада	8,92	5,27	8,61	9,32	8,23	9,52
8	Німеччина	8,9	5,48	8,2	9,11	9,17	9,1
9	Австралія	8,88	5,12	9,71	8,92	8,32	8,56
10	Швейцарія	8,87	5,72	6,9	9,86	9,2	9,54
11	Ірландія	8,86	4,91	8,87	9,11	8,21	9,26

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8
12	США	8,77	5,47	8,7	9,46	8,51	8,41
13	Тайвань	8,77	5,28	8,87	9,38	9,06	7,77
14	Велика Британія	8,76	5,45	7,27	9,12	9,45	9,2
15	Бельгія	8,71	5,21	8,57	9,06	8,42	8,79
16	Ісландія	8,62	4,74	8,91	8	8,72	8,86
17	Австрія	8,61	5,22	7,33	8,87	8,97	9,26
18	Гонконг	8,52	5,41	6,38	9,1	9,04	9,57
19	Естонія	8,4	4,64	8,6	7,75	8,44	8,81
20	Люксембург	8,37	5,09	5,61	8,94	9,47	9,45
21	Іспанія	8,35	4,6	8,82	8,23	7,73	8,63
22	Японія	8,28	5,4	8,43	9,08	8,07	7,55
23	Сінгапур	8,26	5,67	5,09	9,49	8,78	9,66
24	Франція	8,21	5,11	8,26	8,66	8,16	7,76
25	Ізраїль	8,14	5,02	7,47	9,39	7,36	8,33
26	Чехія	8,14	4,51	8,15	7,9	7,96	8,53
27	Угорщина	8,02	4,3	8,42	8,15	7,23	8,28
28	Словенія	8,01	4,34	7,42	8,5	7,8	8,31
29	Корейська республіка	7,97	5,12	9,09	8,8	8,05	5,93
30	Італія	7,89	4,46	7,58	8,01	8,21	7,76

ДОДАТКИ

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8
31	Мальта	7,88	4,41	6,86	7,94	7,8	8,94
32	Литва	7,8	4,41	8,64	6,82	7,59	8,15
33	Словакія	7,64	4,14	7,42	7,3	7,68	8,17
34	Португалія	7,61	4,4	6,99	7,62	7,41	8,42
35	Кіпр	7,56	4,32	7,23	7,71	7,57	7,71
36	Греція	7,51	3,86	8,96	7,83	6,43	6,8
37	Латвія	7,41	4,35	7,73	6,56	7,16	8,21
38	Польща	7,41	4,46	7,76	7,16	6,7	8,01
39	Хорватія	7,29	4,04	6,15	7,66	8	7,35
40	Чилі	7,21	4,65	6,83	6,93	6,05	9,01
41	Барбадос	7,18	4,42	7,27	7,62	8,87	4,96
42	ОЕА	6,94	5,07	5,8	6,6	8,88	6,5
43	Бахрейн	6,9	4,63	6,78	4,61	9,54	6,69
44	Румунія	6,82	4,07	7,55	6,14	6,19	7,39
45	Болгарія	6,8	4,27	6,25	6,94	6,66	7,35
46	Уругвай	6,39	4,13	5,99	5,94	7,02	6,6
47	Оман	6,14	4,65	5,23	5,88	6,49	6,96
48	Малайзія	6,1	5,06	5,22	6,91	6,61	5,67
49	Сербія	6,02	3,87	5,98	6,47	7,39	4,23

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8
50	Саудівська Аравія	5,96	5,19	5,65	4,14	8,37	5,68
51	Коста-Ріка	5,93	4,34	5,43	6,19	5,34	6,76
52	Тринідад і Тобаго	5,91	4,01	4,84	6,36	6,59	5,84
53	Катар	5,84	5,38	3,41	6,42	6,65	6,87
54	РФ	5,78	4,2	6,79	6,93	7,16	2,23
55	Україна	5,73	4,14	8,26	5,76	4,96	3,95
56	Македонія	5,65	4,04	5,15	4,99	6,74	5,73
57	Ямайка	5,65	3,84	5,58	5,68	7,27	4,08
58	Бразилія	5,58	4,4	5,61	6,31	6,24	4,17
59	Маврикій	5,52	4,35	4,33	4,41	5,11	8,22
60	Аргентина	5,43	3,87	6,36	6,9	6,38	2,09
61	Кувейт	5,33	4,56	3,7	5,22	6,53	5,86
62	Панама	5,3	4,49	5,16	5,13	5,67	5,26
63	Таїланд	5,21	4,52	4,23	5,95	5,55	5,12
64	Південна Африка	5,21	4,37	4,87	6,89	3,58	5,49
65	Грузія	5,19	4,07	4,61	5,15	3,72	7,28
66	Турція	5,16	4,45	4,11	5,83	4,5	6,19
67	Боснія та Герцеговина	5,12	3,93	5,77	4,38	4,77	5,55
68	Вірменія	5,08	4,02	6,96	4,21	3,35	5,8

ДОДАТКИ

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8
69	Мексика	5,07	4,36	5,16	5,59	4,65	4,88
70	Казахстан	5,04	4,38	6,91	3,97	5,32	3,96
71	Перу	5,01	4,28	5,25	4,11	5,18	5,48
72	Йорданія	4,95	4,23	5,55	4,05	4,54	5,65
73	Колумбія	4,94	4,18	5,28	4,68	5,57	4,25
74	Молдова	4,92	3,94	5,79	4,16	5,28	4,44
75	Гайана	4,67	3,73	5,43	4,77	5,84	2,62
76	Азербайджан	4,56	4,41	5,95	4,01	4,93	3,36
77	Ліван	4,56	3,88	5,51	4,86	3,58	4,28
78	Албанія	4,53	3,91	4,81	3,37	5,26	4,69
79	Монголія	4,42	3,87	5,83	2,91	4,63	4,3
80	Китай	4,37	4,83	3,93	5,99	3,79	3,79
81	Ботсвана	4,31	4,06	3,92	4,26	3,23	5,82
82	Венесуела	4,2	3,46	5,36	5,33	5,71	0,42
83	Ель Сальвадор	4,17	3,8	3,53	3,1	5	5,05
84	Намбія	4,1	3,88	2,71	3,72	3,71	6,26

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8
85	Домініканська Республіка	4,05	3,77	3,89	3,56	4,79	3,96
86	Парагвай	3,95	3,67	4,26	4,07	3,9	3,58
87	Філіппіни	3,94	4,23	4,64	3,77	3,03	4,32
88	Іран	3,91	4,22	4,61	5,02	5,28	0,73
89	Киргизстан	3,82	3,44	5,32	3,12	5,27	1,58
90	Алжир	3,79	3,72	5,27	3,54	4,04	2,33
91	Єгипет	3,78	3,73	3,37	4,11	3,12	4,5
92	Еквадор	3,72	3,94	4,47	3,95	4,72	1,74
93	Гватемала	3,7	4,01	2,26	3,61	4,79	4,16
94	Болівія	3,68	3,78	5,49	3,31	3,8	2,11
95	Шрі-Ланка	3,63	4,19	4,61	3,06	2,8	4,04
96	Мороко	3,61	4,15	2,07	3,67	4,02	4,66
97	В'єтнам	3,4	4,11	2,99	2,75	5,05	2,8
98	Таджикистан	3,13	3,8	4,66	2,18	3,14	2,55
99	Свазіленд	3,13	3,28	2,27	4,36	2,34	3,55
100	Індонезія	3,11	4,4	3,2	3,24	2,52	3,47
101	Гондурас	3,08	3,88	3,13	2,63	3,24	3,34
102	Індія	3,06	4,32	2,26	4,5	1,9	3,57

ДОДАТКИ

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8
103	Кенія	2,88	3,75	2,1	3,72	2,91	2,78
104	Гана	2,72	3,79	2,68	2,24	1,93	4,05
105	Сенегал	2,7	3,66	1,32	2,83	2,68	3,97
106	Нікарагуа	2,61	3,73	2,98	1,67	1,88	3,93
107	Замбія	2,56	3,8	2,08	2,09	1,93	4,15
108	Пакистан	2,45	3,52	1,44	2,84	3,6	1,93
109	Уганда	2,37	3,53	1,09	2,54	1,88	3,97
110	Нігерія	2,2	3,67	1,62	2,56	3,35	1,26
111	Зімбабве	2,17	3,34	1,99	3,99	2,59	0,12
112	Лесото	1,95	3,19	1,71	1,82	1,54	2,72
113	Ємен	1,92	2,97	1,62	1,96	1,17	2,91
114	Малаві	1,92	3,38	0,54	2,65	1,15	3,33
115	Буркіна-Фасо	1,91	3,34	0,28	2,14	0,76	4,46
116	Бенін	1,88	3,61	1,1	2,8	1,47	2,15
117	Малі	1,86	3,43	1,05	1,82	1,05	3,49
118	Руанда	1,83	4,24	0,77	1,73	0,92	3,89
119	Танзанія	1,79	3,6	0,83	1,98	1,26	3,07
120	Мадагаскар	1,77	3,38	0,84	2,37	1,1	2,79

Закінчення табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8
121	Мозамбик	1,76	3,17	0,17	1,76	1,05	4,05
122	Камбоджі	1,71	4,01	1,7	2,13	0,74	2,28
123	Камерун	1,69	3,69	1,39	2,61	1,56	1,21
124	Мавританія	1,65	3,32	0,71	1,68	2,18	2,05
125	Непал	1,58	3,49	1,73	2,23	1,01	1,33
126	Кот-д'Івуар	1,54	3,36	0,91	1,62	2,09	1,53
127	Бангладеш	1,49	3,65	1,75	1,69	1,01	1,51
128	Ефіопія	1,27	3,55	1,05	1,85	0,62	1,56
129	Гвінея	1,22	2,9	1,75	1,32	1,26	0,53
130	Сьєра Ліона	0,97	2,82	0,57	1,63	0,32	1,38

ДОДАТКИ

Додаток Б

Таблиця Б.1

Чинники, які визначають необхідність впровадження публічно-приватного партнерства в Україні

Автор	Чинники	Джерело
1	2	3
Є. Л. Черевиков	<ul style="list-style-type: none"> ▶ невідповідність ринкової інфраструктури й екологічних умов зростаючим потребам економіки і суспільства; ▶ обмеженість можливостей фінансування інфраструктурних проєктів за рахунок державних коштів і фінансових ресурсів міжнародних організацій; ▶ падіння внутрішнього попиту; ▶ зниження рівня життя населення; ▶ вкрай незадовільний стан державних фінансів; ▶ політичні передумови; ▶ макроекономічна нестабільність 	[157]
В. Кнаус	<ul style="list-style-type: none"> ▶ розриви в системі відносин «влада-бізнес-суспільство»; ▶ дисбаланс системи зв'язків, які забезпечують гармонізацію інтересів і рівновагу учасників взаємодії; ▶ кардинальні зміни в економіці держави; ▶ домінування приватної форми власності, ефективність якої потребує партнерських відносин влади, бізнесу і суспільства; ▶ відділення адміністративних ресурсів влади від прямої участі в приватній власності і слабкою присутністю бізнесу у владі; ▶ збереження підприємств стратегічного значення та необхідність підвищення ефективності їх функціонування 	[67]
А. Сосновський	<ul style="list-style-type: none"> ▶ необхідність комплексного оновлення інфраструктури, що знаходиться в комунальній та державній власності; ▶ брак коштів для фінансування великомасштабних і капіталомістких проєктів 	[112]
И. А. Губанов	<ul style="list-style-type: none"> ▶ високі інституційні і комерційні ризики, а також законодавчі і соціально-економічні обмеження щодо отримання приватними інвесторами прийнятної прибутковості на вкладені кошти 	[32]
Б. Винницький та ін.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ зростання попиту населення на громадські послуги, а, отже, збільшення відповідних бюджетних видатків; ▶ стрімке зростання державного дефіциту; ▶ поглиблення глобалізації; 	

Закінчення таблиці Б.1

1	2	3
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ відсутність можливості використовувати механізм приватизації для підвищення ефективності використання чи розвитку інфраструктури, яка традиційно є монополією держави і з правової та політичної позицій не може бути передана у власність бізнесу 	[19]
П. Шилепницький	<ul style="list-style-type: none"> ▶ стан інфраструктури, яка потребує відновлення; ▶ можливості бюджету навіть для її відновлення, не кажучи вже про розбудову стосовно вимог сьогодення не є адекватними; ▶ операційна неефективність державних послуг; ▶ низька якість пропонованих послуг 	[160]
В. Мочальников	<ul style="list-style-type: none"> ▶ лібералізація економіки та приватизація державних активів; ▶ відсутність у держави в достатніх обсягах, фінансових ресурсів за-для модернізації, обслуговування та розширення виробничої та соціальної інфраструктури; ▶ низька спроможність до нововведень 	[50]
В. Варнавский	<ul style="list-style-type: none"> ▶ посилення лібералізації економіки та приватизація державних активів; ▶ відсутність достатніх обсягів фінансових ресурсів за-для модернізації, обслуговування та розширення інфраструктури; ▶ спроможність приватного бізнесу до мобільності та нововведень 	[15]
Д. Царев, А. Іванюк	<ul style="list-style-type: none"> ▶ залучення додаткових інвестицій для розвитку пріоритетних сфер економічної діяльності; ▶ альтернатива приватизації для менш привабливих з економічної точки зору об'єктів; ▶ бурхливий розвиток регіонів, які потребують приватних інвестицій 	[156]

Додаток В

Визначення економічної сутності поняття «Публічно-приватне партнерство»

Таблиця В.1

Авторські точки зору щодо трактування терміну «публічно-приватне партнерство» або «державно-приватне партнерство»

№	Джерело	Визначення
1	2	3
		У вузькому розумінні ППП – це форми кооперації між державою та приватним сектором для вирішення завдань, що традиційно відносять до компетенції держави (більш конкретизовані трактування ППП, які становлять правове та методичне підґрунтя дій для безпосередніх учасників ППП)
1	Амоша А. [2; с. 453] Амунц Д. [3]	це специфічна, різних видів форма взаємодії держави та приватного сектору в сфері економіки, основною рисою якого є збалансованість інтересів, прав та зобов'язань сторін в процесі його реалізації
2	Баженів А. [4]	це залучення приватного сектору для більш ефективного та якісного виконання завдань, які відносяться до публічного сектору на умовах компенсації витрат, розподілу ризиків, зобов'язань
3	Вікіпедія [18]	це форма взаємовідносин держави і приватного секторів або інвесторів на взаємовигідних умовах
4	Власов А. [20]	це всі форми кооперації між державою та приватним сектором, які знаходяться в полі між вирішенням завдань, що традиційно відносяться до компетенції держави, самою державою, з одного боку, та приватизацією, з іншого
5	Данилишин Б. [36]	це система співробітництва, в якій розподіляються ризики між партнерами за принципом кращій спроби можності їх нейтралізації, а також існує узгоджений підхід до поділу винагород
6	ДПП: Урядовий підхід (Велика Британія) [105]	це ключовий елемент стратегії уряду по забезпеченню сучасного, високоякісного комунального обслуговування й підвищенню конкурентоспроможності країни. Виступає в широкому діапазоні бізнес - структур: концесій, спільних підприємств, і т. ін.
7	ЄБРР [105]	це довгостроковий контракт з приватним сектором для надання послуг державі, в інтересах держави або від імені держави

Продовження табл. В. 1

1	2	3
8	Європейський Союз, Зелена книга про ДПП [43]	це різні форми кооперації між органами влади й бізнесом, які слугують для забезпечення фінансування, будівництва, модернізації, управління, експлуатації інфраструктури або надання послуг
9	Закон «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства» [96]	це система відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та користуванні (експлуатації) такими об'єктами
10	Закон Санкт-Петербурга «Про участь Санкт-Петербургу у державно-приватних партнерствах» [20]	это взаимовыгодное сотрудничество Санкт-Петербурга с российскими или иностранными юридическим или физическим лицом либо действующим без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) объединением юридических лиц в реализации социально значимых проектов, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений, в том числе концессионных
11	Закон Словении «Про публічно-приватне партнерство» [110]	це відносини по залученню приватного фінансування до публічних проектів та/або публічне спів фінансування приватних проектів, що становлять публічний інтерес, такі відносини формуються між публічним і приватним партнером у зв'язку із створенням, утриманням і обслуговуванням публічної інфраструктури або інших проектів, що становлять публічний інтерес
12	Звіт Конгресу про ДПП (США, 2004) [37]	це закріплена в договірній формі угода між державою й приватною компанією, що дозволяє останній у погодженій формі брати участь у державній власності, виконуючи функції, що традиційно лежать у сфері відповідальності держави
13	Коровін Є. [26, с. 34]	це середньо- або довготривала термінова співпраця між суспільним і приватним сектором, в рамках якого відбувається вирішення політичних завдань на основі об'єднання досвіду та експертизи декількох секторів та розділення фінансових ризиків та переваг

Продовження табл. В.1

1	2	3
14	Малай В. [79, с. 9]	це угода (з обов'язковим по закону контрактом), яка вигідна для обох секторів. Приватному сектору необхідно отримати прибуток для того, щоб інвестувати й розвиватися. Державний сектор прагне надавати послуги гарантованої якості й максимально ефективно використовувати суспільні ресурси
15	Мамченко О. Долженко І. [80, с. 246]	це законодавчо визначена форма взаємодії держави і приватного бізнесу, спрямована на економічно ефективне досягнення цілей сторін, юридично закріплена договором, заснована на принципі рівноправного кооперативного поведінки при прийнятті стратегічних і поточних рішень, що припускає вкладення сторонами належних їм активів
16	Міжнародна консалтингова компанія "Deloitte" [179]	це контрактна угода між урядовим агентством і приватною компанією, що дозволяє останньої збільшити її участь у наданні суспільних послуг
17	Снелсон П. [110]	це взаємовідношення, що виникає між державним і приватним секторами з метою розподілу ризиків та вигод від здійснення будь-якого підприємства
18	Транспортний департамент США в своїй доповіді до Конгресу США [168]	це контрактна домовленість між державним та приватним партнерами, що дає можливість більшого, ніж звичайно, залучення приватного сектору до проекту
19	Федулова Л., Яненко І. [153; с. 58]	це будь-які офіційні відносини або домовленості на фіксований нескінченний період часу між державними і приватними учасниками, в якому обидві сторони взаємодіють у процесі ухвалення рішення і співіснують обмежені ресурси, такі як гроші персонал, устаткування й інформація для досягнення конкретних цілей у визначеній сфері науки, технології й інновації
20	Чонка А. [158, с. 70]	це відносини на довгостроковій основі, в результаті яких держава сумісно з бізнесом при розумних витратах надає послуги населенню

Продовження табл. В.1

1	2	3
21	Standard and Poor's [43, с. 42]	це будь-які середньо-або довгострокові взаємовідносини між державою і приватним сектором, які засновані на розподілі ризиків і доходів, об'єднанні професійних знань та сумісному фінансуванні і які служать досягненню певних політичних результатів
22	PriceWaterhouseCoopers [179]	це угода, структура якої припускає спільну роботу державного й приватного сектору для досягнення загальної мети
	У широкому значенні ДПП – своєрідний альянс між державою та приватним сектором, покликаний забезпечити синергетичний ефект від взаємодії сторін в сфері соціально значущих проектів	
23	Бубко О. [11, с. 276-277]	це довгострокове співробітництво у межах суспільно значущих проектів між органами влади та приватним сектором, які розподіляють між собою ризики, відповідальність бізнесу та розподіл винагород, причому держава ставить перед приватними структурами певні завдання, які останні виконують самостійно і на свій ризик
24	Варнавський В. [15; с. 27] Губанов І. [32]	це інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом в цілях реалізації національних і міжнародних, значних і локальних, але завжди суспільно-значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості і науково-конструкторських праць до забезпечення суспільних послуг
25	Варнавський В., Клименко А., Королев В. [16]	це юридично закріплена форма взаємодії між державою та приватним сектором відносно об'єктів державної та муніципальної власності, а також послуг, що виконуються та надаються державними та муніципальними органами, установами та підприємствами, з метою реалізації суспільно значимих проектів в широкому спектрі видів діяльності
26	Данасарова С. [38, с. 14]	це домовленість між державою і приватною структурами про спільну реалізацію суспільно-значущих проектів найбільш ефективним способом і по більш низькій вартості, ніж держава зможе здійснювати самостійно

Продовження табл. В.1

1	2	3
27	Європейський інвестиційний банк [168]	це відносини між підприємницьким сектором та структурами державного сектору з метою залучення ресурсів та кадрового потенціалу приватного сектору для надання допомоги в виробництві суспільних послуг та благ
28	Європейська комісія, 2003 рік [19; с. 13]	це передача приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися публічним сектором.
29	Єгорова О. [47]	це спосіб організації відносин між державою і бізнесом з метою реалізації проектів у багатьох сферах діяльності
30	Коцюрба О. [74]	це співробітництво держави та суб'єктів підприємницької діяльності в різних сферах суспільної діяльності шляхом об'єднання державних та приватних фінансових та інтелектуальних ресурсів на основі спільних інтересів, паритетності та прозорості відносин задля забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства
31	Кузьмін В. [75, с. 3–4]	це система економічних відносин держави і підприємницьких структур, заснованих на закріпленому в контракті розподілі ризиків і зобов'язань, які реалізуються з метою максимального ефективного та якісного виконання соціально-економічних завдань держави
32	Комитет ОЭСР по научной и технологической политике [167]	це офіційні відносини або домовленості на фіксований / нескінченний період часу між державними і приватними учасниками, у якому обидві сторони взаємодіють у процесі ухвалення рішення і співінвестують обмежені ресурси для досягнення конкретних цілей у визначеній сфері
33	Остапюк С. [90, с. 32]	це зафіксоване в офіційних документах взаємовигідне взаємодіюче державного і приватного секторів економіки та науки, засноване на наступних принципах: добровільність прийняття на себе зобов'язань їх виконання протягом термінів виконання робіт сторонами ДПП; дотримання прав та забезпечення збалансованості державних та приватних інтересів в рамках ДПП; поділ відповідальності, ризиків і непродуктивних витрат сторонами ДПП; поділ грошових потоків між державними і приватними учасниками партнерства; отримання максимального ефекту учасниками партнерства відповідно до їхнього внеску в отриманий результат; протидію недобросовісної конкуренції

Закаінчення табл. В. 1

1	2	3
34	Павлюк К. В., Павлюк С. М. [93]	це конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності та громадянських інститутів в економічній, соціальній, гуманітарній та ін. сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значимих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів, ефективного розподілу ризиків, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства
35	Міжнародний фонд технологій та інвестицій (МФТІ) [166]	це інституційний та організаційний альянс між державою та бізнесом з метою реалізації суспільно значимих проектів і програм у широкому спектрі галузей промисловості і галузей наукових досліджень
36	Павлюк К., Павлюк С. [93]	це конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності та громадянських інститутів в економічній, соціальній, гуманітарній та ін. сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значимих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів, ефективного розподілу ризиків, рівноправності і прозорості відносин
37	Хасанов Р. [111, с. 5]	це середньостроковий і довгостроковий альянс між державою і бізнесом, укладений у вигляді державного контракту, на основі поділу вигод і ризиків між сторонами, з метою реалізації суспільно значущих проектів та програм

Додаток Д

Таблиця Д.1

Характерні риси, які властиві публічно-приватному партнерству

№з/п	Автор	Риси ППП
1	2	3
1	Біла І.С. [8]	<ul style="list-style-type: none"> ▶ сторонами державно-приватного партнерства є держава, в особі органів державної або муніципальної влади і приватний бізнес, в особі виконавця і постачальника ресурсів; ▶ взаємодія сторін закріплюється на офіційній, юридичній основі; ▶ взаємодія сторін має рівноправний характер та довгострокову перспективу; ▶ державно-приватне партнерство має чітко виражену публічну, суспільну спрямованість; ▶ у процесі співпраці сторін об'єднуються їх ресурси і вклади; ▶ фінансові ризики і затрати, а також досягнуті результати розподіляються між сторонами у наперед визначених пропорціях; ▶ метою такого партнерства є реалізація суспільно важливих проєктів та програм у масштабах всієї країни або ж окремих регіонів; ▶ забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера; ▶ внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством; ▶ поєднання ресурсів державного і підприємницького секторів для досягнення спільної мети; ▶ направленість на реалізацію спільних завдань та інтересів держави і підприємницького сектора
2	Дерябіна М. А. [39]	<ul style="list-style-type: none"> ▶ визначені, а у низці випадків і доволі тривалі, строки дії угод щодо партнерства (від 10-15 років, для концесій – до 50 років). Часова обмеженість чітко дотримується: проєкти звичайно створюються під конкретний об'єкт (порт, дорога, об'єкт соціальної інфраструктури тощо), який повинен бути завершеним до певного строку; ▶ специфічні форми фінансування проєкту: за рахунок приватних інвестицій, що доповнені державними фінансовими ресурсами, або спільне інвестування декількох учасників;

Продовження табл. Д.1

1	2	3
		<ul style="list-style-type: none"> ▶ реалізація партнерських відносин в умовах конкурентного середовища, коли за кожний контракт або концесію відбувається конкурентна боротьба між декількома потенційними учасниками; ▶ специфічні форми розподілу відповідальності між партнерами: держава встановлює мету проєкту з позиції інтересів суспільства і визначає вартісні та якісні параметри, здійснює моніторинг щодо реалізації проєктів, а приватний партнер бере на себе оперативну діяльність на різних стадіях проєкту – розробка, фінансування, будівництво, експлуатація, керування, реалізація послуг споживачам; ▶ розподіл ризиків відбувається на основі відповідних домовленостей сторін
3	Євченко В. В., Солдатенков В. Ю. [45]	<ul style="list-style-type: none"> ▶ сторони партнерства повинні бути представлені як державним, так і приватним сектором економіки; ▶ взаємовідносини сторін ДПП повинні бути зафіксовані в офіційних документах; ▶ взаємовідносини сторін ДПП повинні мати партнерський, тобто рівноправний характер; ▶ сторони ДПП повинні мати загальну мету та чітко визначену суспільну (публічну) зацікавленість; ▶ сторони ДПП повинні поєднувати свої вклади для досягнення загальних цілей, як суспільних, так і корпоративних; ▶ сторони ДПП повинні розподіляти між собою витрати і ризики
4	Шестаковська Т. Л. [159]	<ul style="list-style-type: none"> ▶ довгостроковий характер відносин; ▶ об'єднання ресурсів для досягнення поставленого результату; ▶ розподіл відносин і ризиків між державним та приватним партнером
5	Шилецький П. І. [160]	<ul style="list-style-type: none"> ▶ партнерство включає два чи більше учасників, принаймні один з яких є державним, а інший – з сектора приватного бізнесу, які працюють в напрямку досягнення спільних цілей; ▶ в державно-приватному партнерстві кожен учасник є головним; ▶ вони утворюють тривалі та стабільні відносини поміж партнерами; ▶ кожен з учасників приносить щось до партнерства; ▶ державно-приватні партнерства передбачають існування розподілу ризиків та відповідальності за результати діяльності

Закінчення табл. Д.1

1	2	3
6 Зелена книга [48]		<ul style="list-style-type: none"> ▶ відносно довгий період взаємин, що включає співпрацю між публічним і приватним партнерами з різних аспектів планованого проекту; ▶ метод фінансування проекту, зокрема, приватним сектором, у багатьох випадках передбачає складні угоди між різними учасниками цього процесу і публічним сектором, і часто – значні об'єми фінансування; ▶ важлива роль економічного оператора, що бере участь у реалізації різних стадій реалізації проекту (дизайн, будівництво, впровадження, фінансування); ▶ визначення публічним сектором цілей проекту, що відповідають суспільним інтересам, а також якості наданих послуг та ціновій політиці; відповідальність за моніторинг виконання приватним оператором поставлених завдань; ▶ розподіл ризиків між публічним і приватним партнерами.

Додаток Е
 Формування системи показників для оцінки потенціалу публічно-приватного партнерства
 Таблиця Е.1

Матриця коефіцієнтів парних кореляцій вихідних показників оцінки потенціалу ППП

Порядковий номер показника	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1		0,15	-0,33	-0,07	-0,01	-0,09	-0,04	-0,13	-0,07	0,13	-0,20	-0,02	-0,10	0,09	-0,06	-0,12	-0,02	-0,09	-0,17	
2	0,15		-0,22	-0,04	0,22	-0,08	0,01	-0,24	0,00	-0,12	-0,10	0,05	-0,21	0,12	-0,19	-0,01	-0,14	0,03	-0,09	
3	-0,33	-0,22		-0,22	-0,62	-0,49	-0,51	0,40	0,05	0,50	0,18	-0,12	0,42	0,01	0,44	0,13	0,32	-0,06	-0,14	
4	-0,07	-0,04	-0,22		-0,02	-0,04	-0,05	0,12	0,06	-0,25	-0,20	-0,01	0,04	-0,07	-0,06	0,06	0,03	-0,07	-0,14	
5	-0,01	0,22	-0,62	-0,02		0,07	0,29	-0,46	-0,06	-0,37	-0,09	-0,11	-0,44	0,01	-0,42	-0,03	-0,35	0,22	0,16	
6	-0,09	-0,08	-0,49	-0,04	0,07		-0,06	-0,04	0,09	-0,26	0,20	0,38	-0,07	-0,28	-0,08	0,19	-0,08	-0,20	0,47	
7	-0,04	0,01	-0,51	-0,05	0,29	-0,06		-0,30	-0,13	-0,37	-0,22	-0,09	-0,33	0,25	-0,36	-0,42	-0,28	0,30	-0,14	
8	-0,13	-0,24	0,40	0,12	-0,46	-0,04	-0,30		0,04	0,22	0,13	0,09	0,92	-0,50	0,70	0,08	0,78	-0,34	0,11	
9	-0,07	0,00	0,05	0,06	-0,06	0,09	-0,13	0,04		-0,07	0,17	-0,03	0,04	-0,08	0,03	0,29	0,05	-0,06	0,12	
10	0,13	-0,12	0,50	-0,25	-0,37	-0,26	-0,37	0,22	-0,07		0,11	-0,10	0,37	-0,04	0,52	-0,09	0,38	-0,10	-0,10	
11	-0,20	-0,10	0,18	-0,20	-0,09	0,20	-0,22	0,13	0,17	0,11		0,11	0,14	-0,27	0,12	0,27	0,04	0,02	0,59	
12	-0,02	0,05	-0,12	-0,01	-0,11	0,38	-0,09	0,09	-0,03	-0,10	0,11		0,08	-0,17	0,06	0,13	0,03	-0,28	0,35	
13	-0,10	-0,21	0,42	0,04	-0,44	-0,07	-0,33	0,92	0,04	0,37	0,14	0,08		-0,46	0,95	0,09	0,89	-0,32	0,15	
14	0,09	0,12	0,01	-0,07	0,01	-0,28	0,25	-0,50	-0,08	-0,04	-0,27	-0,17	-0,46		-0,39	-0,31	-0,36	0,39	-0,58	

ДОДАТКИ

Продовження табл. Е.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
15	-0,06	-0,19	0,44	-0,06	-0,42	-0,08	-0,36	0,70	0,03	0,52	0,12	0,06	0,95	-0,39		0,06	0,88	-0,28	0,14
16	-0,12	-0,01	0,13	0,06	-0,03	0,19	-0,42	0,08	0,29	-0,09	0,27	0,13	0,09	-0,31	0,06		0,08	-0,26	0,32
17	-0,02	-0,14	0,32	0,03	-0,35	-0,08	-0,28	0,78	0,05	0,38	0,04	0,03	0,89	-0,36	0,88	0,08		-0,37	0,04
18	-0,09	0,03	-0,06	-0,07	0,22	-0,20	0,30	-0,34	-0,06	-0,10	0,02	-0,28	-0,32	0,39	-0,28	-0,26	-0,37		-0,08
19	-0,17	-0,09	-0,14	-0,14	0,16	0,47	-0,14	0,11	0,12	-0,10	0,59	0,35	0,15	-0,58	0,14	0,32	0,04	-0,08	
20	-0,09	-0,17	0,38	0,08	-0,41	-0,04	-0,34	0,94	0,01	0,34	0,14	0,10	0,97	-0,51	0,89	0,14	0,85	-0,33	0,14
21	-0,09	-0,13	0,06	0,03	-0,17	0,23	-0,14	0,67	0,07	-0,04	0,33	0,26	0,60	-0,61	0,43	0,13	0,40	-0,26	0,56
22	-0,05	-0,13	0,16	-0,07	-0,16	0,08	-0,18	0,48	0,18	0,15	0,30	-0,07	0,58	-0,33	0,57	0,14	0,51	-0,15	0,39
23	-0,20	-0,18	0,04	-0,11	-0,04	0,38	-0,22	0,33	0,16	0,01	0,56	0,38	0,38	-0,59	0,36	0,29	0,24	-0,18	0,72
24	0,05	-0,02	0,09	0,12	-0,16	-0,11	-0,01	0,06	-0,10	0,10	-0,17	-0,13	0,05	0,05	0,03	-0,07	0,06	-0,07	-0,25
25	-0,15	-0,13	0,37	0,06	-0,41	-0,04	-0,26	0,72	0,09	0,10	0,13	0,09	0,86	-0,45	0,72	0,11	0,71	-0,33	0,11
26	-0,11	-0,13	0,18	-0,08	-0,19	0,13	-0,18	0,57	0,07	0,07	0,31	0,20	0,61	-0,40	0,54	0,14	0,46	-0,20	0,46
27	-0,11	-0,22	-0,12	0,19	0,09	0,19	-0,03	0,25	0,02	-0,16	0,02	0,28	0,23	-0,36	0,16	0,10	0,15	-0,16	0,44
28	-0,14	-0,26	0,10	0,08	-0,23	0,29	-0,22	0,66	0,08	0,03	0,27	0,46	0,67	-0,59	0,58	0,15	0,52	-0,34	0,55

Продовження табл. Е.1

Порядковий номер показника	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
1	-0,09	-0,09	-0,05	-0,20	0,05	-0,15	-0,11	-0,11	-0,14	-0,09
2	-0,17	-0,13	-0,13	-0,18	-0,02	-0,13	-0,13	-0,22	-0,26	-0,16

Продовження табл. Е.1

	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
1										
3	0,38	0,06	0,16	0,04	0,09	0,37	0,18	-0,12	0,10	0,38
4	0,08	0,03	-0,07	-0,11	0,12	0,06	-0,08	0,19	0,08	0,09
5	-0,41	-0,17	-0,16	-0,04	-0,16	-0,41	-0,19	0,09	-0,23	-0,43
6	-0,04	0,23	0,08	0,38	-0,11	-0,04	0,13	0,19	0,29	-0,03
7	-0,34	-0,14	-0,18	-0,22	-0,01	-0,26	-0,18	-0,03	-0,22	-0,33
8	0,94	0,67	0,48	0,33	0,06	0,72	0,57	0,25	0,66	0,94
9	0,01	0,07	0,18	0,16	-0,10	0,09	0,07	0,02	0,08	0,04
10	0,34	-0,04	0,15	0,01	0,10	0,10	0,07	-0,16	0,03	0,34
11	0,14	0,33	0,30	0,56	-0,17	0,13	0,31	0,02	0,27	0,15
12	0,10	0,26	-0,07	0,38	-0,13	0,09	0,20	0,28	0,46	0,09
13	0,97	0,60	0,58	0,38	0,05	0,86	0,61	0,23	0,67	0,97
14	-0,51	-0,61	-0,33	-0,59	0,05	-0,45	-0,40	-0,36	-0,59	-0,52
15	0,89	0,43	0,57	0,36	0,03	0,72	0,54	0,16	0,58	0,91
16	0,14	0,13	0,14	0,29	-0,07	0,11	0,14	0,10	0,15	0,11
17	0,85	0,40	0,51	0,24	0,06	0,71	0,46	0,15	0,52	0,85
18	-0,33	-0,26	-0,15	-0,18	-0,07	-0,33	-0,20	-0,16	-0,34	-0,35
19	0,14	0,56	0,39	0,72	-0,25	0,11	0,46	0,44	0,55	0,18
20		0,61	0,51	0,34	0,07	0,86	0,54	0,21	0,67	0,97
21	0,61		0,52	0,69	-0,09	0,64	0,69	0,49	0,66	0,64
22	0,51	0,52		0,56	-0,03	0,46	0,71	0,21	0,51	0,56

Закінчення табл. Е.1

1	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
23	0,34	0,69	0,56		-0,20	0,32	0,65	0,53	0,64	0,40
24	0,07	-0,09	-0,03	-0,20		0,04	-0,08	-0,09	-0,04	0,05
25	0,86	0,64	0,46	0,32	0,04		0,59	0,18	0,60	0,87
26	0,54	0,69	0,71	0,65	-0,08	0,59		0,32	0,65	0,59
27	0,21	0,49	0,21	0,53	-0,09	0,18	0,32		0,61	0,25
28	0,67	0,66	0,51	0,64	-0,04	0,60	0,65	0,61		0,07

Таблиця Е.2
Матриця факторних навантажень отриманих головних компонент сформованої системи показників

Показники	Коефіцієнти навантажень							
	ГК1	ГК2	ГК3	ГК4	ГК5	ГК6	ГК7	ГК8
1	2	3	4	5	6	7	8	
Фінансування регіонів за рахунок коштів державного бюджету	0,1937	-0,0571	-0,1031	0,1444	0,7309	0,1879	0,0120	
Фінансування регіонів за рахунок коштів місцевого бюджету	0,2407	0,1169	0,1777	0,2239	0,3347	0,2522	0,5839	
Фінансування регіонів за рахунок власних коштів підприємств та організації	-0,3044	-0,7005	0,4662	-0,0939	-0,2874	-0,0447	-0,0760	
Фінансування регіонів за рахунок коштів іноземних інвесторів	0,0013	0,0442	-0,3113	0,5852	-0,2938	-0,3020	0,0529	

Продовження табл. Е.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Ступінь залучення коштів населення на розширення будівництва	0,3169	0,6252	-0,0607	-0,0615	0,0338	0,1420	0,1837
Фінансування регіонів за рахунок банківського сектору	-0,2737	0,5956	0,0774	0,1436	0,1936	-0,1592	-0,1976
Фінансування регіонів за рахунок інших джерел фінансування	0,3742	0,3285	-0,2861	-0,0514	-0,3014	0,4811	0,0692
Підприємницька активність регіону	-0,7783	-0,4225	-0,2244	0,1656	-0,0989	0,0820	0,1164
Ефективність операційної діяльності підприємств	-0,1460	0,0811	0,2248	0,0568	-0,0819	-0,5485	0,4980
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	-0,1937	-0,6025	0,3066	-0,2404	0,3114	0,0606	-0,2549
Ступінь зносу основних засобів	-0,4411	0,2197	0,5866	-0,2647	-0,0880	-0,0187	0,0536
Індекс споживчих цін;	-0,3134	0,2445	0,5058	0,5170	-0,0246	0,3468	-0,1291
Рівень зареєстрованого безробіття	0,6592	-0,1952	0,2398	0,0224	-0,2042	0,2398	0,0401
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг)	-0,7082	-0,5040	-0,0885	-0,0662	0,1059	0,1113	0,0510
Рівень економічної активності населення	-0,2830	0,1388	0,6628	0,4715	-0,0756	0,0153	0,0937
Навантаження на одне вільне робоче місце, вакансію	0,3849	0,1059	0,1344	-0,3816	-0,4384	0,2926	0,1482
Навний доход населення	-0,6173	0,6300	0,2245	-0,2416	0,0618	-0,0217	-0,0806
Обсяг реалізованих (вироблених) послуг	-0,8222	0,1694	-0,2140	0,0188	-0,0241	0,1379	0,0915
Фінансовий результат до оподаткування (прибуток)	-0,6483	-0,0665	-0,0665	-0,2484	0,0739	0,0784	0,2835
Валовий регіональний продукт	-0,7999	0,4439	0,1532	-0,2091	0,0114	0,0038	-0,0810
Темпи зростання (зменшення) обсягів прямих іноземних інвестицій	0,0406	-0,2752	0,0906	0,4501	-0,0745	0,2645	-0,1724

Закінчення табл. Е.2

1	2	3	4	5	6	7	8
	Кількість банків	-0,7313	-0,3857	-0,2394	0,1441	-0,1044	0,0868
Кредити, надані не фінансовим корпораціям	-0,8032	0,0107	-0,1128	-0,1239	-0,0090	0,2320	0,1500
Кредити, надані домашнім господарствам	-0,4859	0,3759	-0,2819	0,1368	-0,1724	0,0064	-0,2819
Інвестиції в основний капітал	-0,8803	0,1339	-0,1735	0,0984	-0,0439	0,0846	-0,1121
Дисперсія	6,9346	3,3527	2,0773	1,6792	1,3754	1,2208	1,1230
Питома вага дисперсії	0,2774	0,1341	0,0831	0,0672	0,0550	0,0488	0,0449

Таблиця Е.3

Значення та ранг узагальнюючих показників оцінки потенціалу публічно-приватного партнерства в розрізі складової – рівень виробничого потенціалу регіону (розраховано автором)

Регіони України	2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	Ірвп	Ранг	Ірвп	Ранг	Ірвп	Ранг	Ірвп	Ранг	Ірвп	Ранг	Ірвп	Ранг	Ірвп	Ранг	Ірвп	Ранг	Ірвп	Ранг
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
АР Крим	0,29	9	0,34	6	0,30	8	0,28	8	0,27	8	0,27	6	0,26	8	0,26	7	0,25	8
Вінницький	0,16	14	0,17	14	0,13	16	0,12	16	0,11	16	0,11	14	0,12	14	0,14	14	0,14	13
Волинський	0,30	8	0,17	15	0,12	18	0,10	19	0,10	18	0,11	16	0,11	17	0,11	20	0,11	19
Дніпропетровський	0,65	2	0,73	2	0,74	2	0,72	2	0,77	1	0,81	1	0,79	1	0,69	2	0,71	1
Донецький	0,65	1	0,78	1	0,78	1	0,74	1	0,72	2	0,72	2	0,74	2	0,70	1	0,71	2
Житомирський	0,11	23	0,11	22	0,11	20	0,09	20	0,09	20	0,08	22	0,09	22	0,09	23	0,10	21

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ПРОЦЕСІ РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ

Закінчення табл. Е.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Закарпатський	0,13	21	0,14	18	0,10	22	0,09	21	0,09	21	0,09	20	0,09	21	0,10	22	0,09	22
Запорізький	0,33	6	0,33	7	0,32	7	0,30	7	0,29	7	0,27	7	0,29	6	0,29	6	0,29	6
Івано-Франківський	0,18	13	0,17	16	0,14	15	0,12	15	0,11	15	0,11	15	0,11	15	0,14	16	0,13	16
Київський	0,18	12	0,20	10	0,18	10	0,18	10	0,18	10	0,20	10	0,21	10	0,21	10	0,23	10
Кіровоградський	0,14	18	0,14	19	0,12	19	0,11	17	0,10	19	0,09	21	0,10	19	0,11	19	0,11	18
Луганський	0,31	7	0,32	8	0,33	6	0,30	6	0,30	6	0,26	8	0,28	7	0,25	8	0,25	7
Львівський	0,35	5	0,37	5	0,35	5	0,35	5	0,35	5	0,36	5	0,36	5	0,34	5	0,33	5
Миколаївський	0,19	11	0,19	11	0,17	11	0,16	11	0,16	11	0,15	11	0,16	11	0,17	11	0,18	11
Одеський	0,43	4	0,51	4	0,51	4	0,52	4	0,50	4	0,54	4	0,56	3	0,54	3	0,52	3
Полтавський	0,27	10	0,30	9	0,27	9	0,26	9	0,24	9	0,22	9	0,25	9	0,23	9	0,25	9
Рівненський	0,11	24	0,09	23	0,07	24	0,06	24	0,05	24	0,06	23	0,08	23	0,10	21	0,08	23
Сумський	0,16	15	0,19	12	0,15	12	0,14	13	0,15	12	0,14	13	0,15	13	0,15	13	0,14	14
Тернопільський	0,11	22	0,09	24	0,08	23	0,07	23	0,06	23	0,06	24	0,06	24	0,07	24	0,07	24
Харківський	0,52	3	0,60	3	0,58	3	0,57	3	0,58	3	0,57	3	0,56	4	0,50	4	0,47	4
Херсонський	0,15	17	0,15	17	0,15	13	0,14	14	0,12	14	0,11	17	0,11	16	0,14	17	0,12	17
Хмельницький	0,13	20	0,12	21	0,10	21	0,09	22	0,09	22	0,09	19	0,10	20	0,11	18	0,10	20
Черкаський	0,14	19	0,13	20	0,12	17	0,10	18	0,10	17	0,10	18	0,11	18	0,15	12	0,16	12
Чернівецький	0,07	25	0,06	25	0,05	25	0,04	25	0,04	25	0,05	25	0,05	25	0,06	25	0,06	25
Чернігівський	0,15	16	0,18	13	0,15	14	0,14	12	0,15	13	0,15	12	0,15	12	0,14	15	0,14	15

ДОДАТКИ

Таблиця Е.4

Значення та ранг узагальнюючих показників оцінки потенціалу публічно-приватного партнерства в розрізі складової – рівень інвестиційно-фінансового потенціалу регіону (розраховано автором)

Регіони України	2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	Іріфп	Ранг	Іріфп	Ранг	Іріфп	Ранг	Іріфп	Ранг	Іріфп	Ранг	Іріфп	Ранг	Іріфп	Ранг	Іріфп	Ранг	Іріфп	Ранг
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
АР Крим	0,63	1	0,65	1	0,76	1	0,43	9	0,51	3	0,48	2	0,41	8	0,36	14	0,37	11
Вінницький	0,39	21	0,44	20	0,54	10	0,34	19	0,38	17	0,31	21	0,39	12	0,41	12	0,36	12
Волинський	0,62	2	0,53	9	0,54	11	0,38	12	0,37	18	0,37	9	0,32	19	0,28	22	0,36	13
Дніпропетровський	0,52	11	0,49	14	0,53	14	0,45	8	0,41	10	0,46	3	0,56	1	0,55	2	0,55	1
Донецький	0,54	8	0,47	16	0,55	4	0,52	5	0,48	6	0,50	1	0,55	2	0,56	1	0,53	2
Житомирський	0,42	17	0,64	3	0,55	6	0,39	11	0,43	9	0,32	20	0,33	18	0,35	17	0,19	25
Закарпатський	0,32	24	0,47	18	0,54	13	0,38	13	0,23	24	0,22	24	0,25	22	0,28	21	0,26	20
Запорізький	0,55	7	0,58	5	0,55	5	0,57	3	0,48	7	0,44	5	0,44	4	0,43	10	0,26	19
Івано-Франківський	0,52	9	0,56	6	0,55	8	0,41	10	0,43	8	0,36	12	0,34	16	0,34	18	0,33	16
Київський	0,40	20	0,29	25	0,36	21	0,27	23	0,29	22	0,26	23	0,29	21	0,28	20	0,23	22
Кіровоградський	0,42	19	0,47	17	0,27	23	0,31	22	0,40	11	0,32	18	0,38	13	0,37	13	0,37	10
Луганський	0,44	15	0,47	15	0,44	18	0,32	21	0,39	12	0,39	8	0,41	7	0,50	5	0,49	3
Львівський	0,52	10	0,50	12	0,54	12	0,35	17	0,36	19	0,36	11	0,39	11	0,49	7	0,30	17
Миколаївський	0,51	12	0,54	8	0,41	19	0,38	14	0,34	20	0,36	10	0,40	9	0,53	3	0,40	8

Закінчення табл. Е.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Одеський	0,43	16	0,43	21	0,36	22	0,25	24	0,27	23	0,33	17	0,37	14	0,36	15	0,42	7
Полтавський	0,47	13	0,50	13	0,57	3	0,49	6	0,39	13	0,39	7	0,43	5	0,50	6	0,46	5
Рівненський	0,61	3	0,54	7	0,55	7	0,58	1	0,54	2	0,36	13	0,36	15	0,45	9	0,33	15
Сумський	0,56	6	0,65	2	0,64	2	0,57	2	0,63	1	0,45	4	0,40	10	0,46	8	0,44	6
Тернопільський	0,47	14	0,37	23	0,25	24	0,19	25	0,17	25	0,13	25	0,18	25	0,28	23	0,20	23
Харківський	0,59	4	0,63	4	0,52	15	0,46	7	0,38	15	0,40	6	0,47	3	0,53	4	0,47	4
Херсонський	0,39	22	0,46	19	0,44	17	0,37	16	0,38	16	0,30	22	0,23	23	0,35	16	0,29	18
Хмельницький	0,36	23	0,32	24	0,38	20	0,34	20	0,33	21	0,32	19	0,33	17	0,18	24	0,19	24
Черкаський	0,42	18	0,51	11	0,23	25	0,35	18	0,38	14	0,33	16	0,32	20	0,42	11	0,34	14
Чернівецький	0,30	25	0,41	22	0,50	16	0,37	15	0,49	5	0,36	14	0,19	24	0,18	25	0,24	21
Чернігівський	0,58	5	0,52	10	0,55	9	0,52	4	0,50	4	0,35	15	0,42	6	0,32	19	0,38	9

ДОДАТКИ

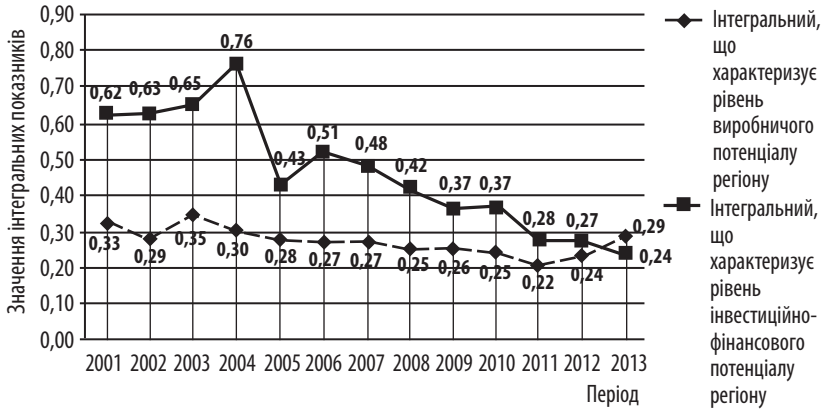


Рис. Е.1. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу АПК

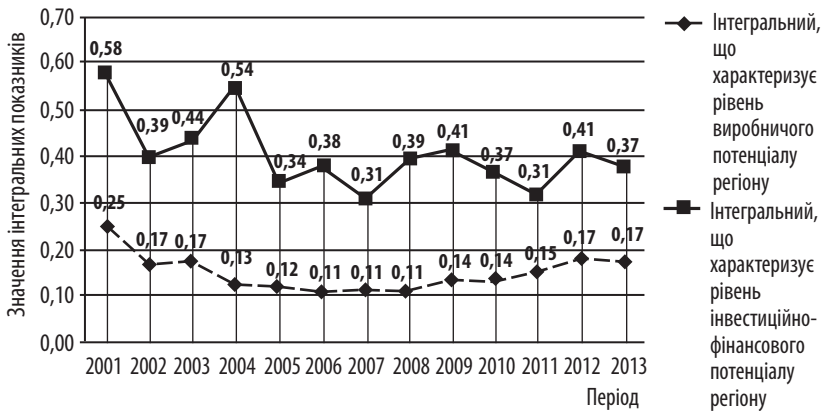


Рис. Е.2. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Вінницької області

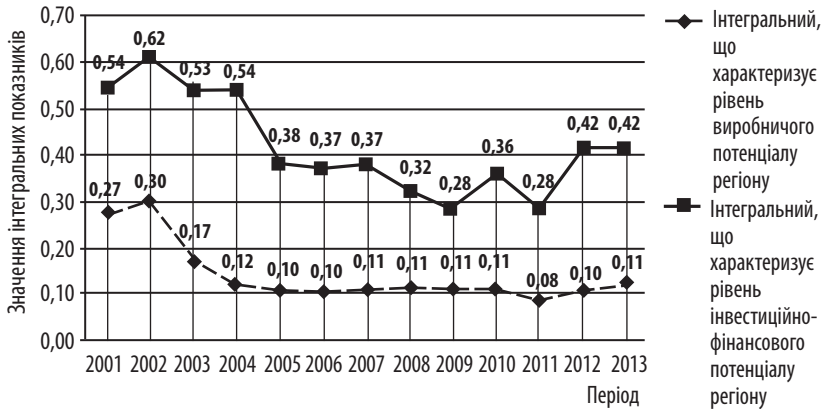


Рис. Е.3. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Волинської області

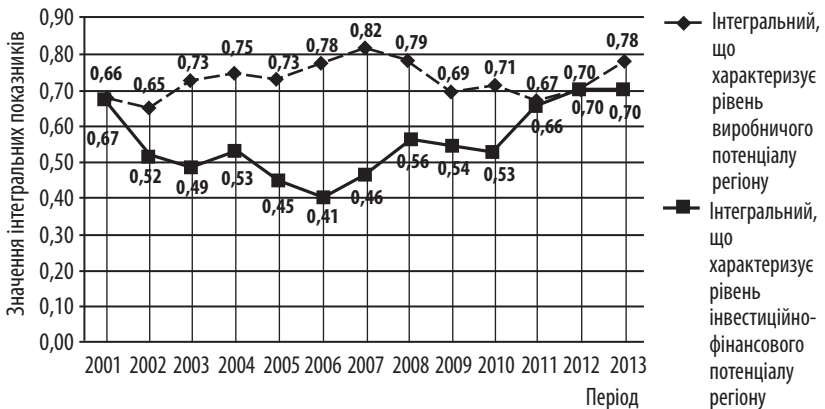


Рис. Е.4. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Дніпропетровської області

ДОДАТКИ

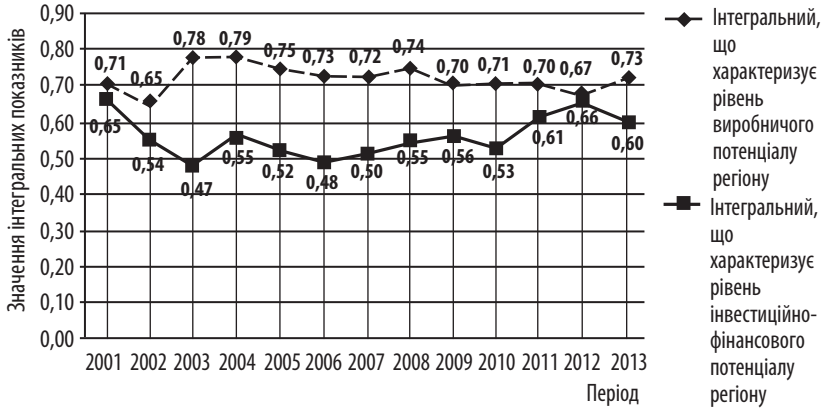


Рис. Е.5. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Донецької області

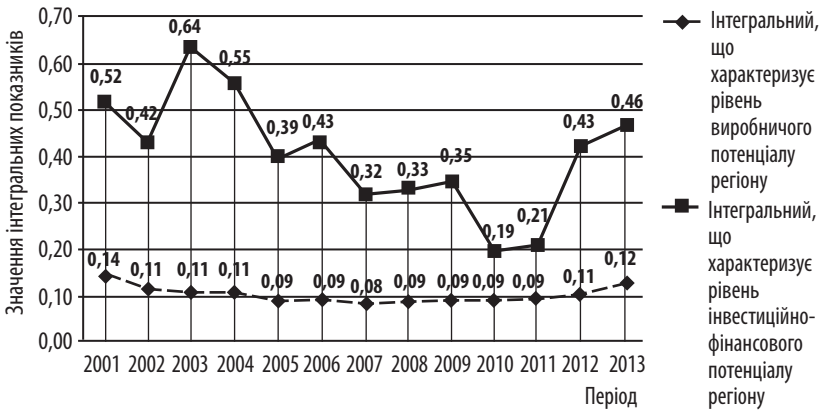


Рис. Е.6. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Житомирської області

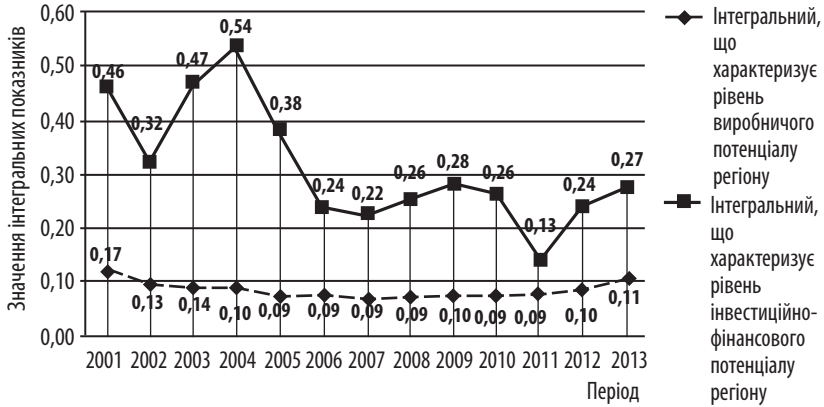


Рис. Е.7. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Закарпатської області

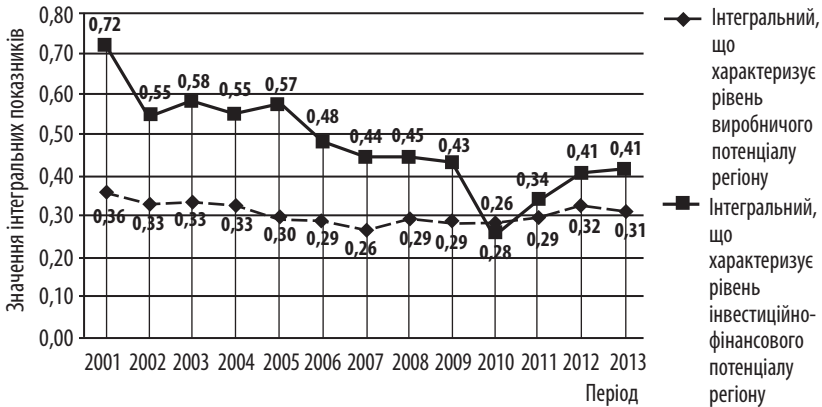


Рис. Е.8. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Запорізької області

ДОДАТКИ

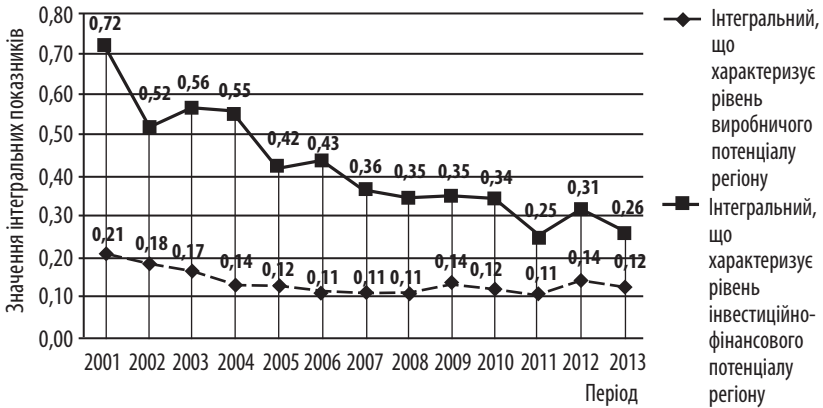


Рис. Е.9. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Івано-Франківської області

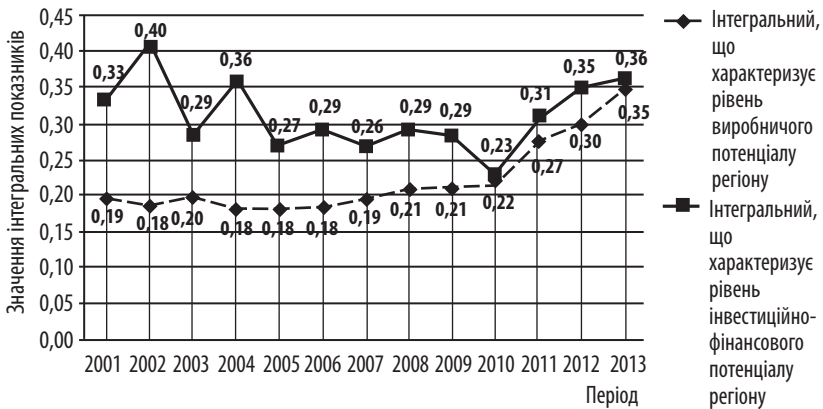


Рис. Е.10. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Київської області

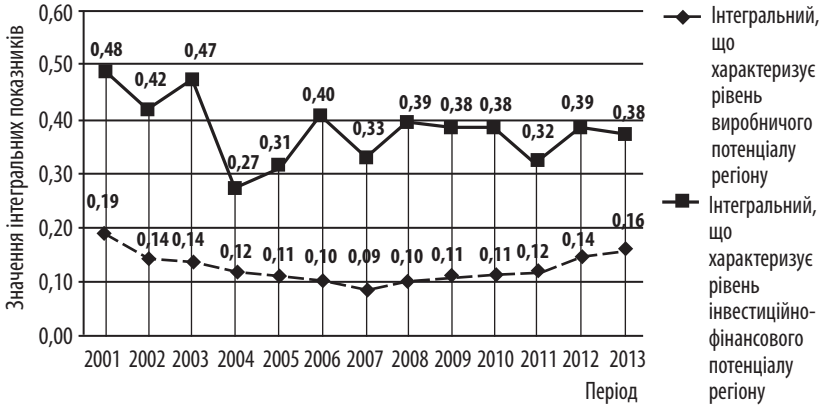


Рис Е.11. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Кіровоградської області

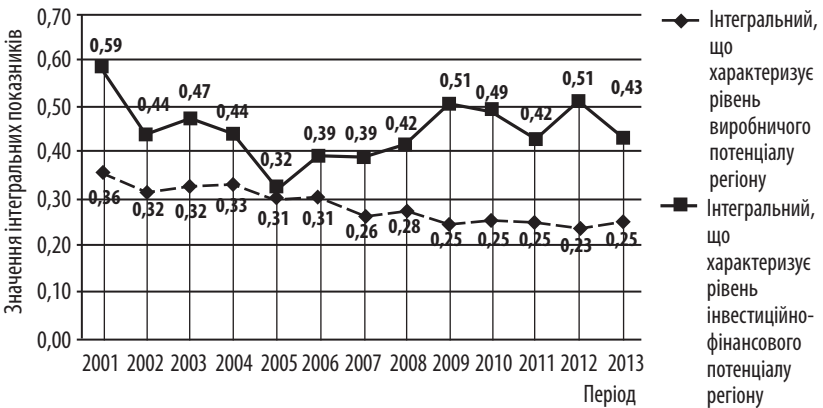


Рис. Е.12. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Луганської області

ДОДАТКИ

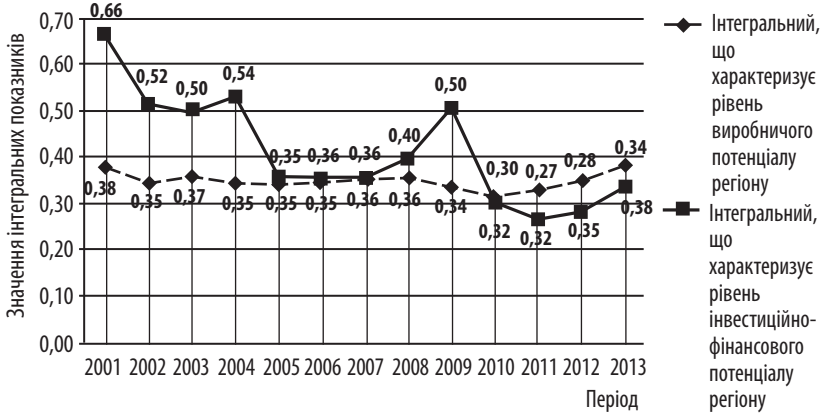


Рис. Е.13. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Львівської області

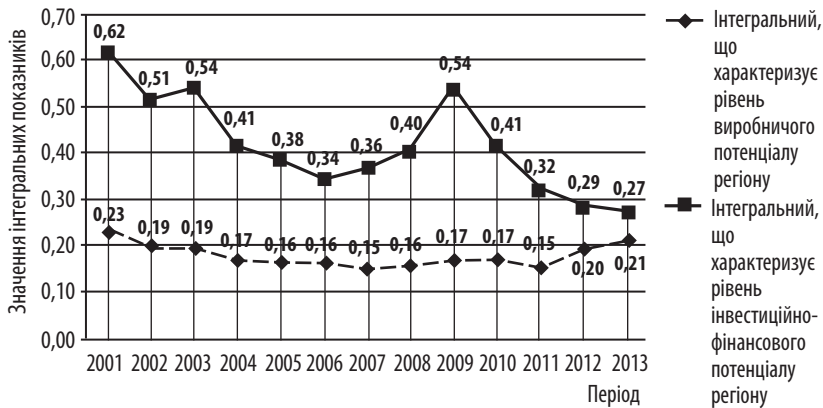


Рис. Е.14. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Миколаївської області

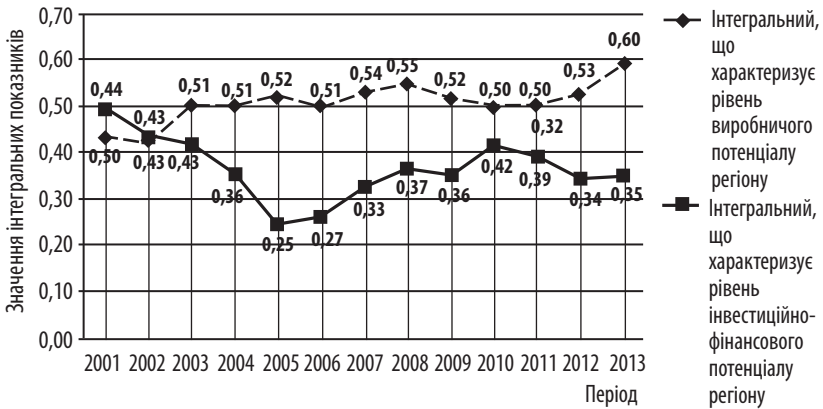


Рис. Е.15. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Одеської області

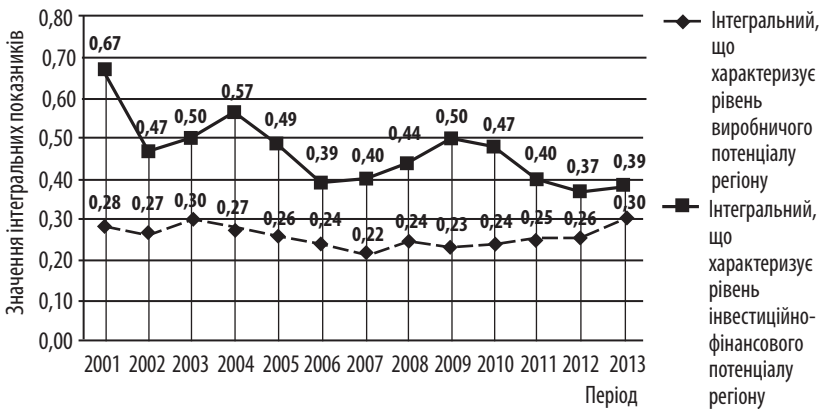


Рис. Е.16. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Полтавської області

ДОДАТКИ

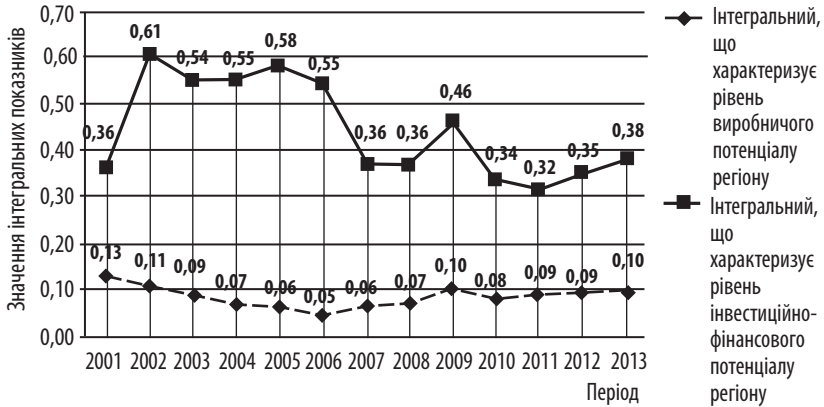


Рис. Е. 17. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Рівненської області

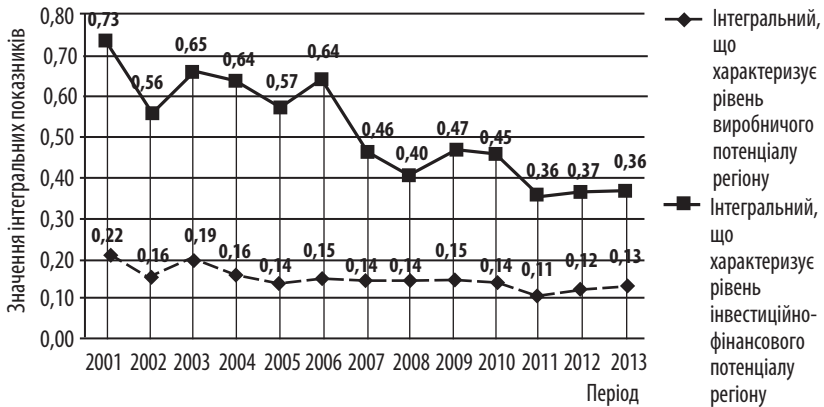


Рис. Е. 18. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Сумської області

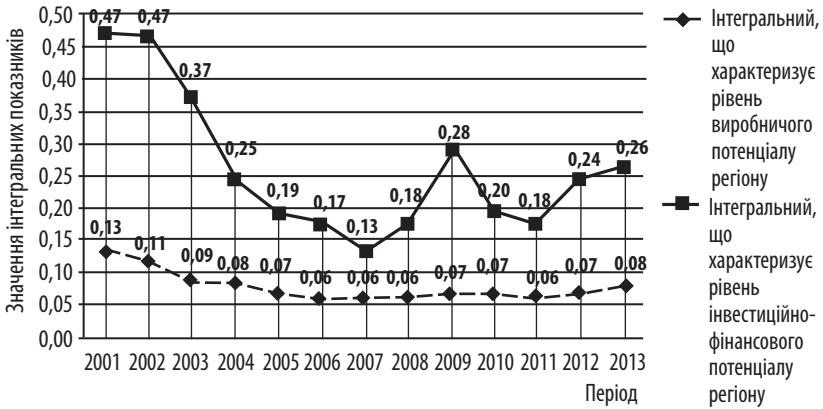


Рис. Е.19. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Тернопільської області

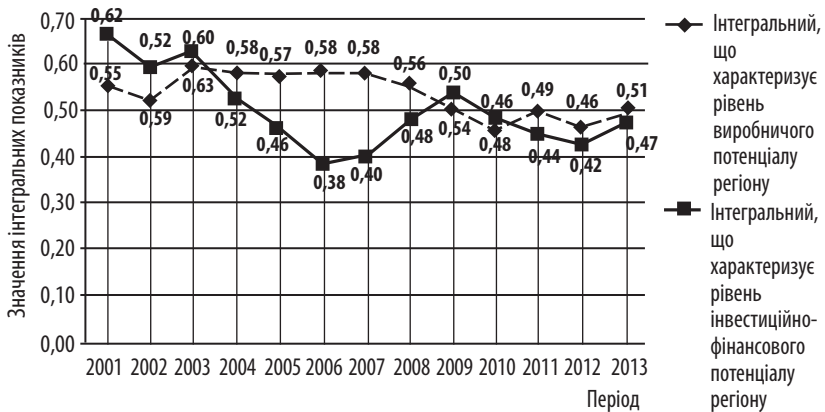


Рис. Е.20. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Харківської області

ДОДАТКИ

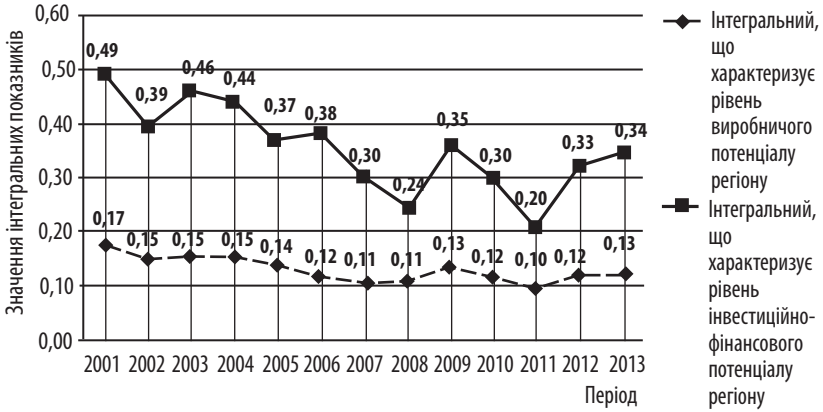


Рис. Е.21. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Херсонської області

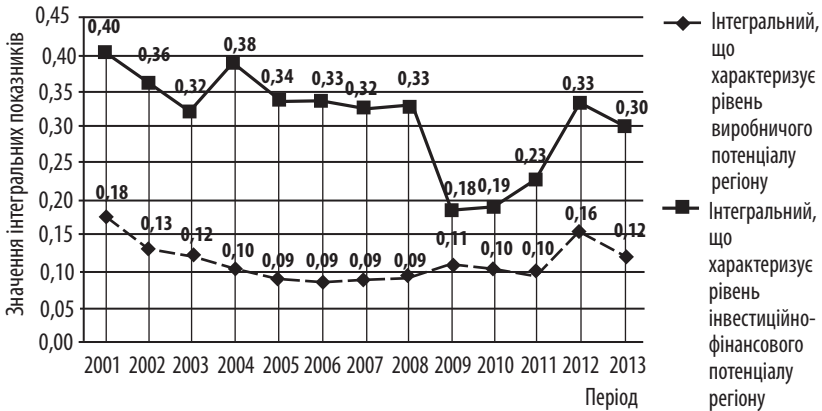


Рис. Е.22. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Хмельницької області

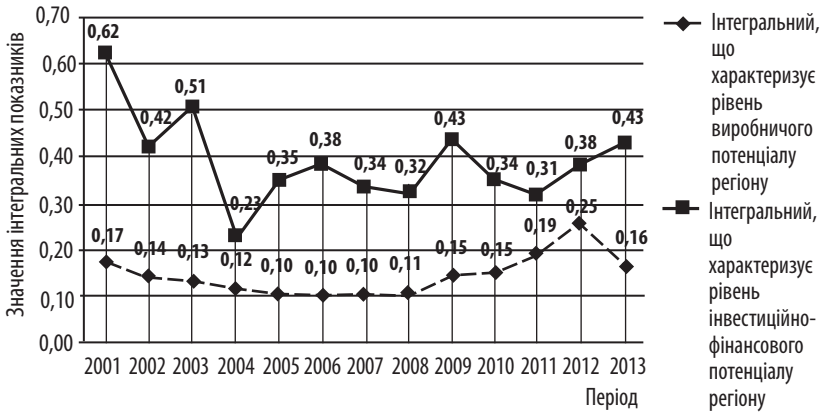


Рис. Е.23. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Черкаської області

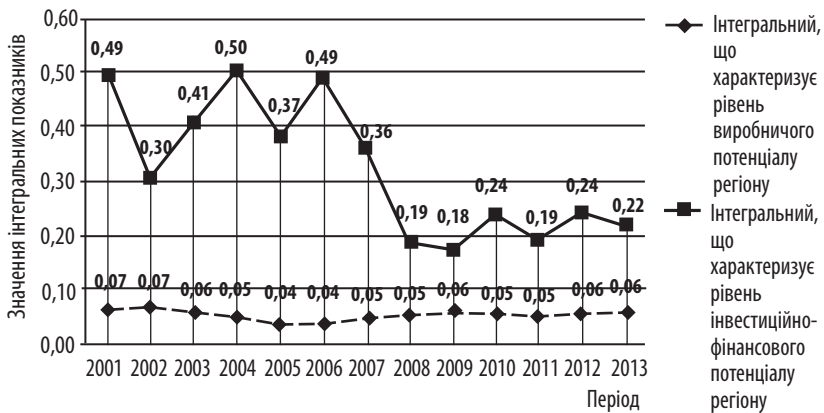


Рис. Е.24. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Чернівецької області

ДОДАТКИ

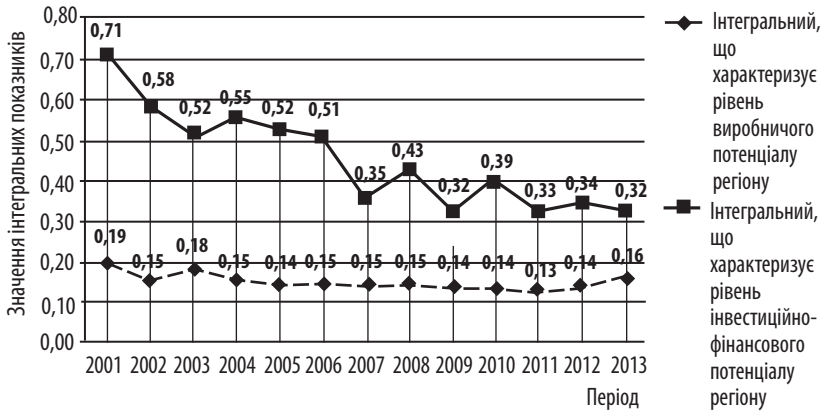


Рис. Е.25. Динаміка зміни інтегральних показників виробничого та інвестиційно-фінансового потенціалу Чернігівської області

Додаток Ж
Зарубіжний досвід бюджетно-податкового регулювання
розвитку складових економіки знань

Таблиця Ж.1

Пряма та непряма державна підтримка НДДКР в країнах ОЕСР у 2013 р. [180]

Країна	Пряме державне фінансування витрат приватного сектору на НДДКР	Непряма державна підтримка у вигляді податкових пільг на НДДКР	Країна	Пряме державне фінансування витрат приватного сектору на НДДКР	Непряма державна підтримка у вигляді податкових пільг на НДДКР
Австралія	0,020	0,100	Нова Зеландія	0,070	0,000
Австрія	0,100	0,100	Норвегія	0,080	0,050
Бельгія	0,090	0,180	ПАР	0,040	0,020
Бразилія	0,100	0,050	Польща	0,030	0,000
Велика Британія	0,090	0,080	Португалія	0,030	0,090
Данія	0,050	0,050	Російська Федерація	0,390	0,020
Естонія	0,100	0,000	Словач.	0,030	0,000
Ізраїль	0,170	-	Словенія	0,280	0,060
Ірландія	0,050	0,140	США	0,260	0,060
Іспанія	0,120	0,030	Туреччина	0,030	0,040
Італія	0,040	0,003	Угорщина	0,110	0,080
Канада	0,040	0,210	Фінляндія	0,080	0,000
Китай	0,050	0,050	Франція	0,120	0,260
Корея	0,190	0,200	Чехія	0,140	0,050
Люксембург	0,040	0,000	Чилі	0,020	0,003
Мексика	0,010	0,000	Швейцарія	0,030	0,000
Нідерланди	0,040	0,150	Швеція	0,120	0,000
Німеччина	0,090	0,000	Японія	0,030	0,070

ДОДАТКИ

Таблиця Ж.2

Інструменти податкового стимулювання інновацій в країнах світу
(побудовано за даними [164; 170; 174])

Країна	Інструмент податкового стимулювання
1	2
Австралія	Податковий кредит з корпоративного прибуткового податку в розмірі 45% витрат на НДДКР, що надається підприємствам, в яких сукупний валовий дохід не перевищує 20 млн. дол., та на які не поширюється звільнення від оподаткування
	Податковий кредит з корпоративного прибуткового податку в розмірі 40% витрат на НДДКР – для інших суб'єктів
Австрія	Об'ємний податковий кредит з корпоративного прибуткового податку в розмірі 10% витрат на НДДКР
Бельгія	Податковий кредит з корпоративного прибутково податку або в розмірі 14,5% від суми здійснених витрат на НДДКР, або в розмірі 21,5% від суми амортизації основних засобів, пов'язаних із здійсненням НДДКР
	Податкова знижка з корпоративного прибуткового податку в розмірі 80% доходу, отриманого від використання патентів
	80%-ве звільнення від оподаткування заробітної плати, що виплачується працівникам у сфері НДДКР
	Звільнення від внесків на соціальне страхування
Бразилія	Податкова знижка з корпоративного прибуткового податку в розмірі 160% всіх здійснених витрат на НДДКР
	Податкова знижка з корпоративного прибуткового податку в розмірі 170% всіх здійснених витрат на НДДКР, якщо щорічне збільшення кількості працівників, залучених у дослідження становить 5%
	Податкова знижка з корпоративного прибуткового податку в розмірі 180% всіх здійснених витрат на НДДКР, якщо щорічне збільшення кількості працівників, залучених у дослідження становить більше 5%
	Податкова знижка в розмірі 20% вартості патентів, пов'язаних з НДДКР
	Спеціальні режими амортизації для основних засобів, що з корпоративного прибуткового податку використовуються у НДДКР
Велика Британія	Об'ємна податкова знижка в розмірі 130% кваліфікованих інвестицій для великих підприємств
	Податковий кредит в розмірі 10% кваліфікованих інвестицій для великих підприємств

1	2
	Об'ємна податкова знижка в розмірі 225% кваліфікованих інвестицій для малих та середніх підприємств
Індія	200%-ва податкова знижка з корпоративного прибуткового податку для внутрішніх НДДКР
	150%-200%-ва податкова знижка з корпоративного прибуткового податку в розмірі платежів на користь дослідницьких установ
	Податкова знижка з корпоративного прибуткового податку в розмірі заробітної плати працівників та запасів, задіяних у НДДКР з урахуванням визначених обмежень
Ірландія	25%-ий прирістний податковий кредит з корпоративного прибуткового податку для всіх видів інвестицій, що перевищують суму 300 тис. євро (у 2014 р.)
	25%-ий прирістний податковий кредит з корпоративного прибуткового податку для витрат на будівлі й споруди, що використовуються у сфері НДДКР
	Податкові кредити з індивідуального прибуткового податку
Ізраїль	Зниження ставки корпоративного прибуткового податку
Іспанія	Об'ємний та прирістний податковий кредит в розмірі 25% кваліфікованих інвестицій
	Прирістний податковий кредит в розмірі 42% від приросту інвестицій (порівняно із середньою сумою інвестицій за останні два роки)
	Податковий кредит в розмірі 17% заробітної плати. Сплаченої на користь працівників, задіяних у НДДКР
	Податковий кредит в розмірі вартості обладнання, задіяного у НДДКР
Італія	Податковий кредит в розмірі витрат на НДДКР
	Податковий кредит в розмірі 25% заробітної плати працівників, задіяних у НДДКР
	Податкові кредити для новостворених компаній, діяльність яких пов'язана з НДДКР
Канада	Податковий кредит з корпоративного прибуткового податку за ставкою 15% від суми здійснених інвестицій у НДДКР
	Податковий кредит з корпоративного прибуткового податку за ставкою 35% щодо інноваційних витрат, здійснених за рахунок реінвестицій
	В окремих регіонах надається додатковий податковий кредит в розмірі 4,5% до 37,5% витрат на НДДКР. Також спеціальні податкові кредити передбачені для окремих видів діяльності – Інтернет-технології, відео ігри, кіно, а також галузей, що займаються проблемами зміни клімату, забруднення повітря, якості води та ґрунту. В певних регіонах надаються податкові кредити в межах досліджень, здійснюваних університетами, науково-дослідними центрами тощо

ДОДАТКИ

Продовження табл. Ж.2

1	2
Китай	Податкова знижка з корпоративного прибуткового податку в розмірі 150% кваліфікованих витрат на НДДКР
	Звільнення від ПДВ послуг з НДДКР, що надаються нерезидентам
	Знижена ставка корпоративного прибуткового податку (15% при базовій ставці 25%) для підприємств, що здійснюють діяльність в сфері високих та нових технологій
	Податкові канікули для новостворених підприємств
	Звільнення від корпоративного прибуткового податку для окремих видів технологічних операцій
	Звільнення від ввізного мита, ПДВ та податків на споживання кваліфікованих вітчизняних та зарубіжних інвестицій
Литва	Податкова знижка в розмірі 300% кваліфікованих витрат
	Прискорена амортизація основних засобів, задіяних у НДДКР
Малайзія	50%-ве звільнення від оподаткування прибутку надається компаніям, які здійснюють НДДКР
	100%-ве звільнення від оподаткування прибутку надається компаніям, які впроваджують результати НДДКР
	Податкова знижка в розмірі 200% кваліфікованих інвестицій
Нідерланди	Податковий кредит в розмірі 35% (50% для новостворених компаній) заробітної плати з перших 250 тис. євро витрат на заробітну плату працівників, задіяних у НДДКР, і 14% – для решти заробітної плати але не більше 14 млн євро
	Податкова знижка з корпоративного прибуткового податку в розмірі 160% витрат на НДДКР (крім витрат на заробітну плату)
ПАР	Податкова знижка в розмірі 150% кваліфікованих інвестицій
	Прискорена амортизація основних засобів. Задіяних у НДДКР
Південна Корея	Податкові кредити для малих та великих підприємств - природний або об'ємний залежно від того, яка сума кредиту є більшою. Окремі ставки податкового кредиту для відповідних підприємств передбачені у випадку, якщо витрати на НДДКР здійснюються згідно урядових програм (New Growth Engine Industry та Original Source Technology) – 30% для малих та середніх і 20% для великих підприємств
	Інвестиційний податковий кредит
	Якщо малі підприємства придбавають інтелектуальну власність від нерезидентів, то вони мають право на податковий кредит в розмірі 7% від вартості такого придбання

1	2
	Податковий кредит в розмірі 10% витрат на придбання основних засобів, пов'язаних з НДДКР 3%-ве зменшення суми отриманих доходів протягом першого року здійснення витрат на НДДКР
Польща	Податкова знижка з корпоративного прибуткового податку в розмірі 100% витрат на дослідно-конструкторські роботи Податкова знижка в розмірі до 50% вартості нематеріальних активів
Країна	Інструмент податкового стимулювання
Португалія	Об'ємний податковий кредит в розмірі 32,5% витрат на НДДКР Прирістний податковий кредит в розмірі 50% від суми приросту інвестицій (порівняно із середньою сумою інвестицій за два попередні роки), але не більше 1,5 млн євро
Сінгапур	Податкова знижка в розмірі 100% кваліфікованих інвестицій Додаткова 50%-ва податкова знижка щодо витрат на НДДКР, здійснених у Сінгапурі Додаткова 250%-ва або 300%-ва податкова знижка від суми перших 400 тис. євро інвестицій у певні види НДДКР Додаткова 200%-ва податкова знижка для кваліфікованих інвестицій згідно затвердженого урядом переліку
США	Базовий податковий кредит в розмірі 20% кваліфікованих інвестицій Альтернативний податковий кредит в розмірі 14% суми приросту інвестицій (порівняно з середнім рівнем інвестицій за останні три роки, якщо такий приріст становить більше 50%)
Туреччина	Податкова знижка в розмірі 100% витрат на НДДКР, якщо кількість задіяних в них дослідників перевищує 500 осіб Якщо кількість працівників, задіяних у НДДКР, перевищує 500 осіб, надається додаткова податкова знижка в розмірі 50% приросту витрат на НДДКР (порівняно з інвестиціями, здійсненими у попередньому році) Звільнення від державного мита Спеціальні податкові режими
Угорщина	Податкова знижка з корпоративного прибуткового податку в розмірі 200% 50%-ве зниження роялті, якщо об'єкт інтелектуальної власності є результатом НДДКР

ДОДАТКИ

Закінчення табл. Ж.2

1	2
	Звільнення від податку на капітал для передання/продажу об'єктів інтелектуальної власності
	Зниження місцевих податків
	Щомісячне звільнення від соціального податку в розмірі 500 тис. форинтів для окремих корпорацій
Франція	Податковий кредит з корпоративного прибуткового податку в розмірі 30% від перших інвестованих 100 млн. євро, інвестованих у НДДКР протягом звітного року, та додатково в розмірі 5% від суми, що перевищує 100 млн. євро.
	Прискорена амортизація основних засобів, використання яких пов'язане з НДДКР
	Інноваційний податковий кредит в розмірі 20% кваліфікованих витрат, але не більше 400 тис. євро, що надається малим підприємствам (в яких кількість персоналу не перевищує 250 осіб та обсяг продажів не перевищує 50 млн. євро), які здійснюють витрати у нові прототипи або дослідні зразки
Хорватія	Податкова знижка з корпоративного прибуткового податку в розмірі 250% витрат на фундаментальні дослідження
	Податкова знижка з корпоративного прибуткового податку в розмірі 225% витрат на прикладні дослідження
	Податкова знижка з корпоративного прибуткового податку в розмірі 200% витрат на дослідження в сфері розвитку
	Податкова знижка з корпоративного прибуткового податку в розмірі 175% витрат на технічну діяльність
Чехія	Податкова знижка з корпоративного прибуткового податку в розмірі 200% кваліфікованих витрат на НДДКР
	10-річне звільнення від корпоративного прибуткового податку, отриманого від здійснення інвестицій в певних сферах
Японія	Податковий кредит з корпоративного прибуткового податку в розмірі 8-10% кваліфікованих витрат для великих підприємств
	Податковий кредит з корпоративного прибуткового податку в розмірі 12% кваліфікованих витрат для середніх та малих підприємств
	Прирістний податковий кредит з корпоративного прибуткового податку для малих та великих підприємств
	Звільнення від оподаткування корпоративним прибутковим податком 20% доходу, отриманого в результаті НДДКР, протягом перших п'яти років (починаючи з моменту отримання такого доходу)

Таблиця Ж.3

Інструменти податкового стимулювання інвестицій у ІКТ (складено за даними [185])

Країна	Амортизація основних засобів	Податковий кредит з корпоративного прибутково податку
1	2	3
Австралія	Застосовуються підвищені норми амортизації для малих підприємств, що придбавають устаткування й обладнання для здійснення діяльності в межах ІКТ	-
Австрія	Встановлено 5-річний період амортизації для обладнання, що використовується у сфері ІКТ	-
Велика Британія	Підвищені норми амортизації для обладнання, що використовується у сфері ІКТ – 40% для перших 50 тис. фунтів вартості обладнання. Для малих підприємств встановлено 50%-ва норма амортизації для першого року використання основних засобів, а для середніх підприємств – 40%	-
Індія	Підвищені норми амортизації для обладнання, що використовується у сфері ІКТ – 60-80%	-
Ірландія	Прискорена амортизація основних засобів, що пов'язані з ІКТ у сфері енергозбереження. Норми амортизації сягають 100%	-
Іспанія	Встановлено 4-річний період амортизації для обладнання, що використовується у сфері ІКТ	Податковий кредит за ставкою 10%
Італія	Підвищені норми амортизації для обладнання, що використовується у сфері ІКТ – 20%	-
Канада	Підвищені норми амортизації для обладнання, що використовується у сфері ІКТ – до 50%	-
Китай	Встановлено 5-річний період амортизації для обладнання, що використовується у сфері ІКТ	-
Корея	Встановлено 5-річний період амортизації для обладнання, що використовується у сфері ІКТ	Податковий кредит за ставкою 3% або 7%
Нідерланди	Прискорена амортизація основних засобів (максимальна норма амортизації 50%)	-

ДОДАТКИ

Закінчення табл. Ж.3

1	2	3
Німеччина	Прискорена амортизація основних засобів (нараховується за методом зменшення залишкової вартості). Причому встановлено обмеження щодо максимальної суми амортизації – не більше ніж 2,5 суми амортизаційних відрахувань, розрахованих за прямолінійним методом при застосуванні норми амортизації 25%	-
США	Встановлено 5-річний період амортизації для обладнання, що використовується у сфері ІКТ	В окремих штатах застосовується інвестиційний податковий кредит за ставкою від 3% до 10% вартості основних засобів
Фінляндія	Підвищена норма амортизації для обладнання, що використовується у сфері ІКТ – 25%	-
Франція	Підвищена норма амортизації для обладнання, що використовується у сфері ІКТ – 40%	-
Швеція	Підвищені норми амортизації для обладнання, що використовується у сфері ІКТ – 30%	-
Японія	Підвищені норми амортизації для обладнання, що використовується у сфері ІКТ – 50% як альтернатива податковому кредиту	Податковий кредит за ставкою 10% (надається на цільових умовах)

Таблиця Ж.4

Витрати державного та приватного сектору на освіту в зарубіжних країнах у 2013 р. (складено за даними [169])

Країна	Витрати державного сектору на освіту, % від ВВП	Витрати приватного сектору на освіту, % від ВВП	Країна	Витрати державного сектору на освіту, % від ВВП	Витрати приватного сектору на освіту, % від ВВП
Австрія	5,8	0,51	Німеччина	4,98	0,69
Бельгія	6,55	0,32	Норвегія	6,66	0,1
Болгарія	3,82	0,65	Польща	4,94	0,7
Велика Британія	5,98	1,57	Португалія	5,27	0,4
Данія	8,75	0,43	Румунія	3,07	0,11
Естонія	5,16	0,33	Словаччина	4,06	0,62
Ірландія	6,15	0,47	Словенія	5,68	0,67
Ісландія	7,36	0,74	США	5,13	2,24
Іспанія	4,82	0,85	Туреччина	4,07	0,39
Італія	4,29	0,49	Фінляндія	6,76	0,15
Кіпр	7,87	1,7	Франція	5,68	0,65
Латвія	4,96	0,62	Хорватія	4,21	0,4
Литва	5,17	0,65	Чехія	4,51	0,59
Ліхтенштейн	2,53	0,66	Швейцарія	5,28	0,48
Мальта	7,96	1,27	Швеція	6,82	0,17
Нідерланди	5,93	1,09	Японія	3,78	1,56

ДОДАТКИ

Таблиця Ж.5

Інструменти податкового стимулювання освіти, що застосовуються в країнах – членах ЄС (складено за даними [182])

Країна	Інструмент податкового стимулювання
1	2
Австрія	Податкова знижка з індивідуального прибуткового податку, яка надається на суму вартості освітніх послуг
Бельгія	Від сплати податку на нерухомість звільнене нерухоме майно освітніх організацій та установ
	Податкова знижка з індивідуального прибуткового податку - на суму вартості освітніх послуг
Болгарія	Від сплати ПДВ звільнюються послуги у сфері освіти та культури
Велика Британія	Від сплати муніципального податку звільнюються гуртожитки, в яких усі мешканці є студентами
	Звільнення від ПДВ діяльності з надання освітніх послуг
	Податкова знижка з індивідуального прибуткового податку – на суму вартості освітніх послуг
Греція	Податковий кредит з індивідуального прибуткового податку в розмірі освітніх послуг
	Від ПДВ звільнюються операції з надання освітніх послуг у школах, університетах, а також професійної підготовки та перепідготовки
Естонія	Від сплати ПДВ звільнені послуги у сфері освіти
	Податкова знижка з індивідуального прибуткового податку надається на суму вартості освітніх послуг але не більше ніж 1920 євро протягом звітного року та не більше ніж 50% доходу платника податку, за вирахуванням утримань із заробітної плати, що сплачуються роботодавцем
Іспанія	Від ПДВ звільнюються операції з надання освітніх послуг
Ірландія	Від ПДВ звільнюються операції з надання освітніх послуг
Італія	Податковий кредит з індивідуального прибуткового податку в розмірі вартості освітніх послуг
Кіпр	Від сплати ПДВ звільняється надання освітніх послуг всіх ступенів освіти, професійної підготовки, перепідготовки в державних школах, приватних школах, що зареєстровані у встановленому порядку, надання освітніх послуг в консерваторіях, музичних школах, екзаменаційних центрах. Звільнення встановлене також для приватного репетиторства

Продовження табл. Ж.5

1	2
Латвія	Податкова знижка з індивідуального прибуткового податку надається на суму витрат на підвищення кваліфікації, отримання спеціальності та освіти. Не збільшує податкову базу індивідуального прибуткового податку сума допомоги, що виплачується на дитину її батькам (або допомоги, що виплачується на онуків (дітей), які взяті на утримання, якщо отримання такої допомоги батьками дитини неможливе) до моменту отримання нею загальної, професійної або вищої освіти але не пізніше, ніж по досягненні нею 24 років
Литва	Податкова знижка з індивідуального прибуткового податку вартості навчання або професійної підготовки
Люксембург	Податковий кредит з індивідуального прибуткового податку в розмірі 10% вартості послуг професійної підготовки
Мальта	Не підлягають оподаткуванню ПДВ послуги в сфері освіти
	Від сплати внесків на соціальне страхування (що сплачують наймані особи) звільнені особи, які отримують освіту (за денною формою підготовки) або перебувають на професійній підготовці
	Податкова знижка з індивідуального прибуткового податку, відповідно до якої батькам надається право на зменшення податкової бази з індивідуального прибуткового податку на суму вартості навчання дітей у приватних школах, але не більше ніж 2300 євро
	Податковий кредит з індивідуального прибуткового податку в розмірі вартості освітніх послуг
Німеччина	Податкова знижка з індивідуального прибуткового податку надається на суму вартості освітніх послуг
Португалія	Податковий кредит з індивідуального прибуткового податку в розмірі 30% витрат на навчання, але не більше ніж на 800 євро
	Від ПДВ звільнені послуги з надання освіти та професійної підготовки на визначених законодавством умовах
Румунія	Від ПДВ звільнена діяльність у сфері освіти
	Від земельного податку звільнені землі, на яких здійснюється надання інститутської, доуніверситетської та університетської освіти відповідними організаціями, що мають постійний або тимчасовий дозвіл на надання таких послуг
	Від податку на нерухомість звільнені будівлі, в яких здійснюється надання інститутської, доуніверситетської та університетської освіти відповідними організаціями, що мають постійний або тимчасовий дозвіл на надання таких послуг, за винятком корпусів, що використовуються в економічній (господарській) діяльності

ДОДАТКИ

Закінчення табл. Ж.5

1	2
Словаччина	Не оподатковується ПДВ надання освітніх послуг, а також послуги з підготовки кадрів
	Не оподатковуються податком на нерухомість державні установи освіти та науки
Словенія	Від ПДВ звільняється більшість освітніх послуг
	Якщо платник податку за відповідною угодою наймає учня або студента для виконання практичної роботи в професійній сфері, він може отримати податкову знижку з корпоративного прибуткового податку на суму виплачуваної такій особі заробітної плати, але не більше 20% середньомісячної заробітної плати в країні за кожен місяць виконання такої роботи на кожну таку найману особу. Платник податку має також право включити до податкової знижки з корпоративного прибуткового податку суму добровільно перерахованих (у готівковій формі) коштів на користь наукових та освітніх організацій, але не більше 0,3% оподатковуваного доходу платника в поточному періоді
Угорщина	Від сплати ПДВ звільняються освітні послуги
Франція	Від сплати податку на нерухомість (податок на мебльовані приміщення) звільнені державні установи освіти та науки
	Податковий кредит з індивідуального прибуткового податку в розмірі вартості освітніх послуг
Чехія	Від сплати ПДВ звільняються операції з надання освітніх послуг
	Податкова знижка з індивідуального прибуткового податку в розмірі вартості освітніх послуг
	Податковий кредит з індивідуального прибуткового податку в розмірі 4020 чеських крон, якщо платник податку є студентом у віці до 26 років (28 років у випадку навчання з метою отримання ступеня доктора наук)
Швеція	Від сплати ПДВ звільнені послуги з надання освіти в загальноосвітніх школах та гімназіях, вищої освіти тощо, що надаються державними, місцевими та іншими уповноваженими установами

Додаток 3

Модулювання наслідків впровадження прирідного податкового кредиту для інноваційних підприємств України

Таблиця 3.1

Вихідні дані для моделювання результатів впровадження прирідного податкового кредиту для інноваційних підприємств

Показник	Значення	Примітки
1	2	3
Коефіцієнт рентабельності інноваційної продукції	2,8	Розраховано відповідно до даних про результати діяльності всіх інноваційно активних підприємств України 2013 р. як відношення чистого прибутку до загального обсягу витрат інноваційно активних підприємств. Сума чистого прибутку обчислена як різниця між обсягом реалізованої інноваційної продукції та загального обсягу витрат на інноваційну діяльність (Джерело інформації – Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за 2013 рік)
Початкова сума витрат на придбання основних засобів (машин, обладнання та програмного забезпечення), грн	808502,8	Визначено як середньоарифметичне обсягу витрат інноваційно активних підприємств України на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення в розрахунку на одне інноваційно активне підприємство у 2013 р. (в розрахунку на квартал) (Джерело інформації – Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за 2013 рік)
Середньорічний темп зростання витрат на придбання основних засобів, %	103,9	Розраховано як середньорічний темп зростання витрат на придбання основних засобів за 2008-2013 рр. (Джерело інформації – Статистичні збірники «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за 2009, 2011 та 2013 роки)
Початкова сума інших прямих матеріальних витрат, грн	585462,2	Визначено як середньоарифметичне обсягу всіх інших витрат інноваційно активних підприємств України (не пов'язаних з придбанням машин, обладнання та програмного забезпечення) в розрахунку на одне інноваційно активне підприємство у 2013 р. (в розрахунку на квартал) (Джерело інформації – Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за 2013 рік)

ДОДАТКИ

Закінчення табл. 3.1

1	2	3
Початкова кількість інноваційно активних підприємств, од.	1715,0	Визначено як загальну кількість інноваційно активних підприємств України у 2013 р. (Джерело інформації – Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за 2013 рік)
Частка чистого прибутку попереднього періоду, що спрямовується на інвестиції в основні засоби, %	90,0	Визначено автором з урахуванням необхідності переважного спрямування чистого прибутку на фінансування інноваційної діяльності. А також необхідності спрямування певної частки чистого прибутку (в моделі – 10%) на закупівлю додаткової сировини, матеріалів тощо, що обумовлено поступовим нарощенням обсягів виробництва
Строк корисного використання основних засобів, років	12	Обрано строк корисного використання основних засобів, встановленого для 9-ї групи основних засобів (інші основні засоби) відповідно до пп. 138.3.3. п. 138.3 ст. 138 Податкового кодексу України. Обрано саме цю групу основних засобів, оскільки в моделі використані «абстрактні» основні засоби без прив'язки до конкретної групи основних засобів
Метод нарахування амортизаційних відрахувань	Прямолінійний	Обрано як найбільш зрозумілий та простий метод нарахування амортизації
Середньорічний темп зростання кількості інноваційно активних підприємств, %	104,3	Розраховано як середньорічний темп зростання кількості інноваційно активних підприємств за 2008-2013 рр. (Джерело інформації – Статистичні збірники «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за 2009, 2011 та 2013 роки)
Ставка прирідного податкового кредиту, %	25,0	Обрано як найбільш поширену ставку прирідного податкового кредиту з корпоративного податку, що застосовується зарубіжними країнами
База порівняння для визначення приросту суми інвестицій в інновації	Сума капітальних інвестицій попереднього періоду	В якості база порівняння для визначення приросту суми інвестицій в інновації обрано сума капітальних інвестицій попереднього періоду зважаючи на недостатньо інтенсивний розвиток інноваційної діяльності в Україні
Ставка податку на прибуток підприємств	18,0	Обрано ставку податку на прибуток, передбачену ст. 136 чинної редакції Податкового кодексу України

**ФОРМАЛІЗОВАНЕ ПРЕДСТАВЛЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ
МІЖ ЗМІННИМИ МОДЕЛІ**

(01) Базова ставка податку на прибуток підприємств=18

Units: відсотки [18,18]

(02) Вартість основних засобів, що амортизується при базових умовах=загальна сума інвестицій при базових умовах

Units: {грн}

(03) Додаткові інвестиції за рахунок чистого прибутку попереднього періоду при базових умовах =чистий прибуток попереднього періоду при базових умовах*частка чистого прибутку, яка спрямовується на інвестиції в основні засоби/100

Units: {грн}

(04) Додаткові інвестиції за рахунок чистого прибутку попереднього періоду при прирістному податковому кредиті=чистий прибуток попереднього періоду при прирістному податковому кредиті*"частка чистого прибутку, яка спрямовується на інвестиції в основні засоби/100

Units: {грн}

(05) Амортизаційні відрахування за рахунок інвестицій при базових умовах= $\int \text{тег}(\text{збільшення суми амортизаційних відрахувань при базових умовах}, 0)$

Units: {грн}

(06) Доходи при базових умовах=собівартість при базових умовах*коefficient рентабельності операційної діяльності

Units: {грн.}

(07) Доходи при прирістному податковому кредиті=собівартість при прирістному податковому кредиті*коefficient рентабельності операційної діяльності

Units: {грн}

ДОДАТКИ

(08) Збільшення суми витрат при базових умовах=чистий прибуток при базових умовах*частка чистого прибутку, яка спрямовується на інвестиції в оборотні кошти/100

Units: {грн}

(09) Збільшення суми витрат при прирістному податковому кредиті=чистий прибуток при прирістному податковому кредиті*частка чистого прибутку, яка спрямовується на інвестиції в оборотні кошти/100

Units: {грн}

(10) Збільшення суми амортизаційних відрахувань при базових умовах=вартість основних засобів, що амортизується при базових умовах/строк корисного використання об'єктів основних засобів /4

Units: {грн}

(11) Загальна собівартість при базових умовах=собівартість при базових умовах+амортизаційні відрахування за рахунок інвестицій при базових умовах

Units: {грн}

12) Загальна сума інвестицій при базових умовах=запланована сума капітальних інвестицій+додаткові інвестиції за рахунок чистого прибутку попереднього періоду при базових умовах

Units: {грн}

(13) Загальна сума інвестицій при прирістному податковому кредиті=запланована сума капітальних інвестицій+додаткові інвестиції за рахунок чистого прибутку попереднього періоду при прирістному податковому кредиті

Units: {грн}

(14) Загальна сума інвестицій попереднього періоду при прирістному податковому кредиті=delay1(загальна сума інвестицій при прирістному податковому кредиті, 1, 0)

Units: {грн}

(15) Запланована сума капітальних інвестицій = with lookup (time,([(0,0)-(20,1e+006)],(1,808502),(2,808502),(3,808502),(4,808502),(5,840411),(6,840411),(7,840411),(8,840411),(9,873579),(10,873579),(11

,873579),(12,873579),(13,908057),(14,908057),(15,908057),(16,908057),
(17,943895),(18,943895),(19,943895),(20,943895))

Units: {грн}

(16) Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності=2.8

Units: dmn1 [2.8,2.8]

(17) Final time = 20

Units: quarter

The final time for the simulation.

(18) Приріст суми податкових надходжень= податок на прибуток при прирістному податковому кредиті-податок на прибуток при базових умовах

Units: {грн}

(19) Приріст суми чистого прибутку=чистий прибуток при прирістному податковому кредиті-чистий прибуток при базових умовах

Units: {грн}

(20) Податковий кредит (прирістний)=загальна сума інвестицій при прирістному податковому кредиті-загальна сума інвестицій попереднього періоду при прирістному податковому кредиті

Units: {грн}

(21) Податок на прибуток при базових умовах=оподатковуваний прибуток при базових умовах*базова ставка податку на прибуток підприємств/100

Units: {грн}

(22) Податок на прибуток при прирістному податковому кредиті= if then else(загальна сума інвестицій при прирістному податковому кредиті >загальна сума інвестицій попереднього періоду при прирістному податковому кредиті, оподатковуваний прибуток при прирістному податковому кредиті*базова ставка податку на прибуток підприємств /100-податковий кредит (прирістний) *ставка прирістного податкового кредиту/100 , податок на прибуток при базових умовах)

Units: {грн}

ДОДАТКИ

(23) Оподатковуваний прибуток при базових умовах=доходи при базових умовах-загальна собівартість при базових умовах

Units: {грн}

(24) Оподатковуваний прибуток при прирістному податковому кредиті=доходи при прирістному податковому кредиті-собівартість при прирістному податковому кредиті

Units: {грн}

(25) Initial time = 1

Units: quarter

The initial time for the simulation.

(26) Собівартість при базових умовах= integ (збільшення суми витрат при базових умовах,585462)

Units: {грн}

(27) Собівартість при прирістному податковому кредиті= integ (збільшення суми витрат при прирістному податковому кредиті,585462)

Units: {грн}

(28) Ставка прирістного податкового кредиту= 25

Units: відсотки [0,100]

(29) Строк корисного використання об'єктів основних засобів= 12

Units: рік [12,12]

(30) Частка чистого прибутку, яка спрямовується на інвестиції в оборотні кошти=100-частка чистого прибутку, яка спрямовується на інвестиції в основні засоби

Units: відсотки

(31) Частка чистого прибутку, яка спрямовується на інвестиції в основні засоби=90

Units: відсотки [0,100]

(32) Чистий прибуток при базових умовах=оподатковуваний прибуток при базових умовах-податок на прибуток при базових умовах

Units: {грн}

(33) Чистий прибуток при прирістному податковому кредиті=оподатковуваний прибуток при прирістному податковому кредиті-податок на прибуток при прирістному податковому кредиті

Units: {грн}

(34) Чистий прибуток попереднього періоду при базових умовах=delay1(чистий прибуток при базових умовах, 1, 0)

Units: {грн}

(35) Чистий прибуток попереднього періоду при прирістному податковому кредиті=delay1(чистий прибуток при прирістному податковому кредиті, 1, 0)

Units: {грн}

(36) Saveper = 1

Units: quarter [0,?]

The frequency with which output is stored.

(37) Time step = 1

Units: quarter [0,?] The time step for the simulation.

ДОДАТКИ

Таблиця 3.2
Результати моделювання впровадження прирістного податкового кредиту для типового інноваційного підприємства, тис. грн

Показник	Квартал										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	3	4	5	6	7	8	9	10	11		
Чистий прибуток при базових умовах	2	864,14	977,88	1095,11	1227,91	1378,50	1548,73	1741,77	1960,68	2208,94	
Чистий прибуток при прирістному податковому кредиту	3	1066,27	1261,43	1251,62	1428,57	1651,10	1897,08	2182,36	2513,32	2902,86	
Приріст суми чистого прибутку	4	202,13	283,56	156,51	200,66	272,60	348,35	440,60	552,64	693,92	
Податок на прибуток при базових умовах	5	189,69	214,66	240,39	269,54	302,60	339,96	382,34	430,39	484,89	
Податок на прибуток при прирістному податковому кредиту	6	-12,44	-15,67	221,20	269,54	304,16	355,37	411,56	473,43	536,29	
Приріст суми податкових надходжень	7	-202,13	-230,33	-19,20	0,00	1,56	15,41	29,22	43,03	51,40	
Загальна сума інвестицій при базових умовах	8	808,50	1586,23	1688,59	1794,10	1945,53	2081,06	2234,26	2408,00	2638,19	
Загальна сума інвестицій при прирістному податковому кредиту	9	808,50	1768,14	1943,79	1934,96	2126,12	2326,40	2547,78	2804,54	3135,57	

Продовження табл. 3.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Доходи при базових умовах	10	1639,29	1881,25	2155,06	2461,69	2805,50	3191,48	3625,13	4112,82	4661,81
Доходи при пріорістному податковому кредиті	11	1639,29	1937,85	2291,05	2641,50	3041,50	3503,81	4034,99	4646,05	5349,79

Продовження табл. 3.2

1	Квартал																			
	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20									
2	2489,91	2808,54	3169,87	3579,64	4043,75	4570,05	5166,91	5843,77	6610,74	7480,51	8466,87									
3	3336,21	3838,49	4420,56	5099,61	5865,51	6750,81	7774,09	8961,55	10312,30	11871,10	13670,10									
4	846,30	1029,95	1250,69	1519,97	1821,77	2180,75	2607,18	3117,78	3701,51	4390,56	5203,20									
5	546,57	616,51	695,83	785,78	887,65	1003,18	1134,20	1282,78	1451,14	1642,06	1858,58									
6	625,45	723,69	832,55	949,20	1101,23	1271,73	1463,59	1675,46	1937,84	2235,22	2573,02									
7	78,89	107,18	136,72	163,43	213,58	268,55	329,39	392,69	486,70	593,16	714,44									
8	2861,63	3114,50	3401,26	3760,94	4129,73	4547,43	5021,11	5594,11	6203,29	6893,56	7676,36									
9	3486,15	3876,17	4328,22	4886,56	5497,71	6187,02	6983,78	7940,57	9009,29	10224,90	11627,90									
10	5280,32	5977,49	6763,88	7651,45	8653,75	9785,99	11065,60	12512,30	14148,60	15999,60	18094,10									
11	6162,59	7096,72	8171,50	9409,26	10837,10	12479,50	14369,70	16546,50	19055,70	21943,10	25267,00									

Таблиця 3.3
Результати моделювання впровадження прірістного податкового кредиту для інноваційних підприємств України

Показник	Квартал											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1												
2												
Чистий прибуток при базових умовах, млн грн	1482,00	1677,06	1878,11	2105,87	2466,82	2771,44	3116,89	3508,63	4124,59			
Чистий прибуток при пільгових умовах, млн грн	1828,65	2163,35	2146,53	2450,00	2954,63	3394,81	3905,32	4497,57	5420,29			
Пріріст суми чистого прибутку, млн грн	346,65	486,30	268,41	344,14	487,82	623,37	788,45	988,95	1295,70			
Податок на прибуток при базових умовах, млн грн	325,32	368,14	412,27	462,26	541,50	608,36	684,19	770,19	905,40			
Податок на прибуток при пільгових умовах, млн грн	-21,33	-26,88	379,35	462,26	544,28	635,94	736,49	847,19	1001,37			
Пріріст суми податкових надходжень, млн грн	-346,65	-395,02	-32,92	0,00	2,79	27,57	52,29	77,01	95,97			
Загальна сума інвестицій при базових умовах, млн грн	1386,58	2720,38	2895,93	3076,88	3481,52	3724,05	3998,20	4309,10	4926,09			
Загальна сума інвестицій при пільгових умовах, млн грн	1386,58	3032,36	3333,60	3318,46	3804,68	4163,08	4559,24	5018,71	5854,81			
Доходи при базових умовах, млн грн	2811,38	3226,34	3695,93	4221,80	5020,43	5711,14	6487,15	7359,87	8704,65			

Продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Доходи при пільгових умовах, млн грн	11	2811,38	3323,41	3929,15	4530,17	5442,75	6270,05	7220,59	8314,08	9989,26
Накопичена сума приросту податкових надходжень, млн грн	12	-346,65	-741,66	-774,58	-774,58	-805,44	-777,87	-725,57	-648,57	-580,77
Податкове навантаження при базових умовах, %	13	11,57	11,41	11,15	10,95	10,79	10,65	10,55	10,46	10,40
Податкове навантаження при пільгових умовах, %	14	11,57	11,08	10,49	10,20	9,95	9,70	9,48	9,26	9,06

Продовження табл. 3.3

Показник	1	Квартал								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Темпи зростання податкового навантаження при базових умовах, % до попереднього періоду	15	-	98,61	97,76	98,16	98,51	98,76	99,01	99,22	99,39
Темпи зростання податкового навантаження при пільгових умовах, % до попереднього періоду	16	-	95,73	94,72	97,25	97,50	97,52	97,66	97,76	97,84

Продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт відношення суми чистого прибутку до суми інвестицій при базових умовах	17	1,07	0,62	0,65	0,68	0,71	0,74	0,78	0,81	0,84
Коефіцієнт відношення суми чистого прибутку до суми інвестицій при пільгових умовах	18	1,32	0,71	0,64	0,74	0,78	0,82	0,86	0,90	0,93
Темпи приросту коефіцієнту відношення суми чистого прибутку до суми інвестицій при базових умовах, % до попереднього періоду	19	-	57,68	105,20	105,53	103,53	105,03	104,75	104,45	102,83
Темпи приросту коефіцієнту відношення суми чистого прибутку до суми інвестицій при пільгових умовах, % до попереднього періоду	20	-	54,10	90,26	114,66	105,19	105,01	105,04	104,62	103,31

Продовження табл. 3.3

1	Квартал											
	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
2	4649,22	5244,18	5918,86	6974,33	7878,57	8903,97	10066,85	11880,16	13439,38	15207,59	17212,82	
3	6229,45	7167,32	8254,18	9935,73	11427,96	13152,82	15146,50	18218,48	20964,51	24133,49	27790,78	
4	1580,22	1923,15	2335,32	2961,41	3549,41	4248,82	5079,65	6338,33	7525,03	8925,84	10577,90	
5	1020,56	1151,16	1299,26	1530,95	1729,44	1954,53	2209,80	2607,84	2950,11	3338,24	3778,42	
6	1167,86	1351,29	1554,55	1849,36	2145,56	2477,75	2851,56	3406,15	3939,55	4544,12	5230,85	

Закінчення табл. 3.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
7	147,30	200,13	255,29	318,41	416,12	523,22	641,76	798,32	989,44	1205,87	1452,43
8	5343,31	5815,47	6350,92	7327,56	8046,08	8859,90	9782,79	11372,61	12611,05	14014,34	15605,74
9	6509,43	7237,68	8081,76	9520,64	10711,36	12054,37	13606,72	16142,87	18315,54	20786,82	23639,07
10	9859,54	11161,32	12629,68	14907,56	16860,37	19066,35	21559,46	25437,02	28763,55	32526,57	36784,60
11	11506,94	13251,17	15258,03	18332,36	21114,26	24314,20	27996,94	33638,39	38739,50	44609,47	51366,83
12	-433,47	-233,34	21,95	341,31	757,43	1280,64	1922,41	2804,23	3793,67	4999,54	6451,97
13	10,35	10,31	10,29	10,27	10,26	10,25	10,25	10,25	10,26	10,26	10,27
14	8,87	8,69	8,52	8,35	8,19	8,04	7,89	7,75	7,62	7,48	7,36
15	99,52	99,64	99,74	99,83	99,88	99,94	99,99	100,02	100,04	100,07	100,08
16	97,85	97,95	98,02	98,07	98,08	98,14	98,19	98,22	98,23	98,27	98,30
17	0,87	0,90	0,93	0,95	0,98	1,00	1,03	1,04	1,07	1,09	1,10
18	0,96	0,99	1,02	1,04	1,07	1,09	1,11	1,13	1,14	1,16	1,18
19	103,92	103,64	103,35	102,13	102,88	102,63	102,39	101,52	102,02	101,83	101,64
20	103,37	103,48	103,14	102,18	102,23	102,27	102,02	101,38	101,42	101,43	101,26

Наукове видання

ТИЩЕНКО Вікторія Федорівна

**ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО
В ПРОЦЕСІ РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ
ЗНАНЬ В УКРАЇНІ**

Монографія

Підписано до друку 09.01.2015 р. Формат 60 x 84/16. Папір офсетний.
Гарнітура ArnoPro. Друк різнографічний. Ум. друк. арк. 15,2.
Обл.-вид. арк. 18,2. Наклад 300 прим. Зам. № 776.

Видавничий Дім «ІНЖЕК»
61001, Харків, пр. Гагаріна, 20. Тел. (057) 7034021, 7034001.
e-mail: inzhek@vl.kharkov.ua; www.inzhek.kharkov.ua
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру України суб'єктів
видавничої діяльності ДК № 2265 від 18.08.2005 р.
Надруковано у ВД «ІНЖЕК», Харків, пр. Гагаріна, 20.