

УДК 332.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ФОРМА ІНТЕГРАЦІЇ ТА ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Черчата А. О., Горб Я. О.

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

e-mail: acherchataya@i.ua

Найбільш поширеною формою інтеграції виступає державно-приватне партнерство, що представляє собою форму довгострокової взаємодії держави і приватного сектора для реалізації проектів (програм) з метою отримання суспільно значущих завдань на умовах, які вигідні обом сторонам [1].

Державно-приватне партнерство є одним з інструментів державного управління, що використовується для досягнення цілей, заявлених в регіональній стратегії соціально-економічного розвитку, при цьому механізми партнерства повинні бути інтегровані у відповідні регіональні документи планування і програмування [2].

Державно-приватне партнерство визначається як угода, яка укладається державою і приватною компанією на виробництво і надання інфраструктурних послуг з метою залучення додаткових інвестицій і підвищення ефективності бюджетного фінансування [1].

Сутність державно-приватного партнерства полягає в організації інституціонального альянсу між державою і бізнесом, який створюється для реалізації соціальних, економічних, виробничих, тобто суспільно значущих проектів.

Форми державно-приватного підприємства відрізняються лише ступенем втручання держави в управління об'єктом партнерства, характером фінансового втручання і розподілом ризиків між учасниками даного партнерства.

Існує дві основні сфери застосування державно-приватного партнерства: по-перше – сфера публічних зобов'язань держави щодо забезпечення громадських послуг громадян; по-друге – сфера публічних послуг, яка обмежена переліком галузей, які фінансуються за рахунок бюджетних асигнувань.

Виходячи зі сфер застосування державно-приватного підприємства, можна виділити наступні області застосування: національна оборона; правоохоронна діяльність і національна безпека; державне управління; соціальна сфера (охорона здоров'я, культура, освіта, туризм, трудові ресурси та ін.) [3].

Потенційна успішність розвитку державно-приватного партнерства позначена можливостями досягнень кращих результатів у тих сферах, де особливо явно позначаються недоліки ринку або існують проблеми з

реалізацією завдань, що традиційно вважаються прерогативою держави в умовах уповільнення темпів глобалізації економіки.

Мотивація держави в партнерстві з бізнесом – це: зацікавленість в реалізації державно-приватного партнерства проектів і в досягненні їх комерційних ефектів; підвищення якості та зменшення вартості держзамовлення; залучення додаткових фінансових коштів в пріоритетні напрямки розвитку науки, технологій і техніки, що дозволяють прискорити перехід до інноваційної моделі економіки; розширення і вдосконалення взаємозв'язків між суб'єктами інноваційної інфраструктури; стимулювання розвитку малого та середнього інноваційного підприємництва.

Мотивація для бізнесу – можливість отримання прибутку в нових для нього сферах на умовах розподілу ризиків і комерційної вигоди.

Бізнес отримує від держави певний набір преференцій і гарантій зростання його доходів у проекті, а також отримує права на результати інноваційних розробок з можливістю подальшої їх комерціалізації.

Важливо в цей час створити таку систему державно-приватного партнерства, в якій значну питому вагу займали б проекти, пов'язані з тим, що приватний партнер бере на себе зобов'язання щодо фінансування і надання публічних послуг, відповідальність за надання яких лежить на державі [4].

Найбільш широко використовуваною формою державно-приватного партнерства є концесії. Вона вигідна сторонам партнерства наступним чином: для держави – це можливість збереження за собою права розпорядження власністю і можливість, у разі необхідності, впливати на концесіонера; для бізнесу очевидним плюсом є довгостроковість концесії і досить висока свобода в прийнятті управлінських рішень [2].

Організаційні форми партнерства постійно розширюються. Наприклад, державний сектор і приватні партнери можуть приєднуватися до існуючої компанії. Досить часто участь державного сектора може обмежуватися отриманням в компанії блокуючої меншості, набуваючи тим самим достатній вплив на її діяльність.

Одночасно розширюються і сфери застосування партнерства держави і приватного бізнесу. Так, якщо першими об'єктами концесійних угод були в основному автомобільні і залізні дороги, автостоянки, споруди з виробництва і передачі теплової енергії, то зараз вони все більш поширюються в соціально-культурній та соціально-побутовій сфері, охороні здоров'я, кабельному телебаченні, і навіть в сфері національної оборони[2].

Разом з тим, принципи, правила і механізми, що регулюють розвиток інституту державно-приватного партнерства, поки ще не отримали належного законодавчого та нормативно-правового забезпечення в країні. Більшість, пропонованих до інвестування проектів державно-приватного партнерства практично не стосуються високотехнологічного сектора економіки і не викликають інтересу з боку бізнесу через їх дорожнечу і

слабку окупність. З іншого боку, спостерігається гострий дефіцит прийнятних до фінансування інноваційних проектів на тлі зростаючого технологічного відставання від промислово розвинених країн [5].

Існує ряд проблем, що перешкоджають розвитку державно-приватного партнерства:

- недосконалість законодавчої та нормативно-правової бази;
- фіскальна спрямованість податкового законодавства;
- відсутність механізмів довгострокового фінансування;
- низький рівень довіри бізнесу до державної влади;
- відсутність чіткої концепції розвитку і підтримки державно-приватного партнерства;
- відсутність незалежної судової системи;
- високий рівень корупції і всякого роду зловживань і свавілля, що є великою перешкодою для розвитку приватного фінансування не тільки в регіонах, але і на рівні загальнонаціональних проектів;
- вплив політичної складової на прийняті економічних рішень [2].

Подальшому розвитку ДПП в значній мірі перешкоджає нестабільність і фіскальна спрямованість податкового законодавства.

Серйозною проблемою, яка стримує розвиток державно-приватного партнерства, є відсутність механізмів фінансування довгострокових проектів, розрахованих більш, ніж на 10 років [1].

Перехід до використання державно-приватного партнерства дозволить поліпшити ситуацію в тій чи іншій сфері за рахунок додаткових джерел інвестицій, оптимізувати витрати і створити умови для технологічного прориву і стабільного розвитку галузі, створити конкурентне середовище, розширити вибір, що призведе до підвищення якості та доступності.

Список використаних джерел:

1. Веселовський М. Я. Державно – приватне партнерство в інноваційній сфері: сучасний стан і перспективи // СВІТ (Модернізація. Інновації. Розвиток). 2015. Т. 6. № 3. С. 8-17.
2. Авксентьев М. Ю. Державно-приватне партнерство як сучасний механізм залучення інвестицій в інфраструктурні галузі України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Київ, 2010. 20 с.
3. Черчата А. О. Проектний менеджмент на підприємстві: застосування в контексті взаємодії з функціональним та процесним підходами. Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2019. – № 1 (19) С.172 – 179. <http://eung.nung.edu.ua/index.php/ecom/issue/current>
4. Тарасова Т.О., Черчата А. О. , Ставерська Т.О. Квантифікація ризиків сталого розвитку суб'єктів господарювання та їх обліково-аналітична інтерпретація. Науковий вісник Івано-Франківського національного

технічного університету нафти і газу. 2019. № 2 (20). С.142 – 153.
<http://eung.nung.edu.ua/index.php/ecom/issue/current>

5. Andrusiv, U., Kinash, I., Cherchata, A., Polyanska, A., Dzoba, O., Tarasova, T & Lysak, H. (2020). Experience and prospects of innovation development venture capital financing. *Management Science Letters*, 10(4), 781-788. doi: [10.5267/j.msl.2019.10.019](https://doi.org/10.5267/j.msl.2019.10.019)

УДК 332. 81

РОЗВИТОК ТЕХНОЛОГІЙ БЛОКЧЕЙНУ У СВІТІ

Черчата А. О., Кудрявцева Л. В.

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

e-mail: acherchataya@i.ua

Автовиробники і технологічні компанії вже протягом декількох років прагнуть вивести автономні машини на міські дороги.

Впровадження дронів в США, особливо в комерційних цілях, вже давно стримується правилами, які мають більше обмежень, ніж в інших географічних регіонах. У наступному очікується прийняття серйозних кроків для вирішення проблем регулювання використання дронів, що відкриє нові можливості, зокрема, використання комерційних дронів у сфері доставки.

Логістика в області e-commerce і експедиції вантажів значно збільшили свої обсяги в минулому році. Наприклад, обсяги фінансування експедиторських компаній Flexport, Freightos і FreightHub досягли \$ 20 млн. Крім того, стартапи з автоматизації складу отримали десятки мільйонів доларів венчурного фінансування [1]. Ці тенденції у наступних роках будуть тільки прискорюватися, оскільки обсяги відправлень і вантажів продовжать збільшуватися, підштовхуючи перевізників до пошуку більш інноваційних, швидких і дешевих способів переміщення товарів.

Ще одна тенденція – використання штучного інтелекту і наукомістких даних для оптимізації логістичних мереж [2].

Більшість основних постачальників логістичних послуг не просунулися далі етапу дослідження в розвитку блокчейну. UPS і FedEx, наприклад, нещодавно приєдналися до групи, що займається дослідженнями і стандартизацією блокчейну. В подальшому логістичні провайдери вийдуть за рамки дослідницької фази і перейдуть на тестовий етап використання блокчейнів і будуть прагнути використовувати партнерів у фінансових і технологічних просторах, які можуть допомогти їм просунути вперед. Використання блокчейну для реєстрації та відстеження відправлень і транзакцій буде корисно всім гравцям в логістичній екосистемі, включаючи вантажовідправників, перевізників, страхових і фінансових установ, оскільки це підвищить прозорість і знизить витрати на бек-офіс [3]. Крім того, впровадження блокчейнів в логістичній галузі призведе до появи нових