

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**

УДК 334.752:334.012.32/.33]:[330.322+330.341.1] (043.3)

КОМАРНИЦЬКА ГАННА ОМЕЛЯНІВНА



**АКТИВІЗУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО
ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ
ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Спеціальність 08.00.03 – економіка та управління
національним господарством

АВТОРЕФЕРАТ
дисертації на здобуття наукового ступеня
доктора економічних наук

Львів – 2020

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана на кафедрі економіки підприємств та інформаційних технологій у ПВНЗ «Львівський університет бізнесу та права» Міністерства освіти і науки України.

Науковий консультант: доктор економічних наук, професор,
заслужений працівник народної освіти України
КУЗЬМІН ОЛЕГ ЄВГЕНОВИЧ,
Національний університет «Львівська політехніка»,
директор навчально-наукового інституту
економіки і менеджменту

Офіційні опоненти: доктор економічних наук, професор
ШИЛЕПНИЦЬКИЙ ПАВЛО ІВАНОВИЧ,
Чернівецький національний університет
ім. Ю. Федьковича,
професор кафедри міжнародної економіки

доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України
МЕЛЬНИК АЛЛА ФЕДОРІВНА,
Тернопільський національний економічний університет,
професор кафедри менеджменту та публічного
управління

доктор економічних наук, професор
МЕЛЬНИК МАР'ЯНА ІВАНІВНА,
Державна установа «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України»,
завідувач відділу просторового розвитку

Захист відбудеться «21» лютого 2020 р. о 13.00 год. на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 35.052.03 у Національному університеті «Львівська політехніка» (79013, м. Львів, вул. С. Бандери, 12, 4-й корпус, ауд. 209^а).

Із дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці Національного університету «Львівська політехніка» (79013, м. Львів, вул. Професорська, 1).

Автореферат розісланий «20» січня 2020 р.

Учений секретар спеціалізованої
вченої ради, д.е.н., доцент



А.С. Завербний

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Сучасне бачення і розуміння моделі державного управління акцентує увагу на необхідності якнайширшого залучення приватного бізнесу до розв'язання різних суспільно значущих завдань в межах територіальних утворень. Керівники органів державної влади та місцевого самоврядування в умовах обмеженості своїх бюджетів щораз частіше звертають увагу на застосування моделі державно-приватного партнерства як альтернативного шляху реалізації інвестиційних та інноваційних проектів. Завдяки такому партнерству здійснюються інфраструктурні перетворення, підвищується технологічний рівень виробництва, впроваджуються інноваційні рішення, покращується якість надання публічних послуг, створюється додана вартість, розвивається промоція інноваційного підприємництва, забезпечується трансфер знань з приватного в державний сектор, залучається додаткове фінансування, оптимізуються ризики під час реалізації суспільно значимих проектів. Також державно-приватне партнерство дає змогу підвищити оперативність розв'язання актуальних проблем територіального утворення за рахунок залучення інвестицій приватного бізнесу, використовувати ноу-хау приватного партнера у сфері оптимізування інвестиційного процесу, а також вивільнити власні бюджетні кошти і спрямовувати їх на розв'язання завдань економічного розвитку.

Різноманітність видів державно-приватного партнерства та широкий спектр завдань, що розв'язуються з його використанням, роблять цей вид партнерства все більш популярним інструментом досягнення важливих цілей загальнодержавної, регіональної чи муніципальної політики. Збільшується щороку і чисельність країн, в яких все більш активніше розвивається державно-приватне партнерство. Натомість, в Україні потенціал такого партнерства застосовується лише частково, про що свідчить, зокрема, невелика кількість реалізованих за цією моделлю проектів у взаємодії державного і приватного партнерів. Це посилює важливість й актуальність пошуку шляхів активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

Проблеми державно-приватного партнерства розглядають у своїх працях вітчизняні та іноземні науковці, зокрема Й. Аббасі, Н. Агазарян, О. Акіліна, І. Алексєєв, Д. Амунц, А. Апаров, А. Баженов, С. Байрамов, І. Біла, А. Білоус, К. Бодзонь, М. Бондарчук, М. Бублик, М. Бусо, Н. Бутенко, С. Ванг, В. Варнавсякий, О. Вінник, Я. Вінокуров, С. Востриков, О. Головінов, М. Горожанкіна, С. Грищенко, Т. Губанова, О. Гудзь, С. Давимука, І. Деменков, І. Дубок, А. Завербний, Ю. Залознова, І. Запатріна, Г. Захарчин, Е. Іллічова, Н. Карачина, О. Карий, М. Карпа, Й. Ке, Б. Кірс, Н. Клевцевич, А. Клименко, А. Козлов, Б. Корбус, О. Криволапова, Т. Кришталь, В. Круглов, О. Кузьмін, Л. Ліпич, І. Макаров, О. Малін, М. Мані, М. Мащенко, А. Мельник, М. Мельник, О. Мельник, І. Мерзлов, К. Павлюк, В. Павлюк, К. Пашинська, І. Петрова, Й. Петрович, О. Пирог, С. Підгаєць, Н. Подольчак, О. Полякова, Ж. Поплавська, І. Скворцов, А. Стенгер, О. Тофанюк, С. Філіппова, А. Чан, Н. Чухрай, П. Шилепницький, Л. Шкварчук, Н. Шпак, А. Штангрет, Т. Яворська, І. Яремко та чимало інших. Напрацювання цих авторів стосуються, зокрема, сутності державно-приватного партнерства, його мети, переваг,

форм, сфер здійснення, нормативно-правового регламентування. Також ретельно розглянуто технологію реалізації проектів співпраці державного і приватного партнерів, ідентифіковано інституційне забезпечення цього, здійснено порівняльне аналізування різних форм державно-приватного партнерства, охарактеризовано поточний стан і перспективи його розвитку тощо.

Попри чималу кількість напрацювань у цій сфері, низка актуальних завдань із вказаної тематики досі не розв'язана. Зокрема, потребує розвитку типологія проектів державно-приватного партнерства, а також систематизування загальних і специфічних принципів його активізування в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Виникає необхідність розроблення концепції активізування державно-приватного партнерства, удосконалення комплексно-цільового методу оцінювання його впливу на інвестиційно-інноваційну діяльність, розвиток моделі залучення інвестицій та інновацій на засадах такого партнерства і розроблення методу оцінювання державно-партнерського потенціалу територіального утворення. Не менш важливо удосконалити модель позиціонування приватного партнера на ринку проектів державно-приватного партнерства та двокомпонентну модель митного обслуговування такого партнерства за участі іноземного партнера. В аналізованому контексті доцільно також розвинути метод оцінювання якості митного обслуговування державно-приватного партнерства, удосконалити механізм розвитку такого обслуговування і розробити метод визначення структури платежів під час реалізації проектів у цій сфері. Слід й розвинути науково-методичні положення з економічного обґрунтування проектних рішень у державно-приватному партнерстві в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Усе це зумовило вибір теми дисертаційної роботи, її мети та завдань.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертація виконана в межах науково-дослідної роботи ПВНЗ «Львівський університет бізнесу та права» «Системи діагностики та управління діяльністю підприємств (за видами економічної діяльності)». Автором, зокрема, запропоновано модель залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства (довідка №127 від 20.12.2018 р.). Також результати дисертації використані під час виконання науково-дослідної теми Львівського національного університету імені І. Франка «Розробка ідентифікаційних ознак, оцінювання та управління державотворчим патріотизмом нації на кількісній основі в умовах реформування владних повноважень» (номер державної реєстрації 0116U001658). Автором, зокрема, проаналізовано процеси управління розвитком територій, збалансованого фінансування функціонування міста до впровадження реформи децентралізації та зміни доходів громад (довідка №4887-У від 05.12.2019 р.).

Матеріали дисертації використані при розробленні науково-дослідних тем Національної металургійної академії України «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» (номер державної реєстрації 0116U006782) і «Методологія управління підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності» (номер державної реєстрації 0107U001146). Автором, зокрема, охарактеризовано вплив різних груп стейкхолдерів на процеси економічного оцінювання систем адміністрування у процесах державно-приватного партнерства,

що представлено у відповідній монографії «Управління соціально-економічним розвитком країни, регіону, підприємства в умовах кризи» (акт впровадження №139 від 20.05.2019 р.).

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є розроблення концептуальних, теоретико-методологічних і методико-прикладних засад активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Досягнення поставленої мети обумовило необхідність розв'язання таких завдань:

- розвинути типологію проектів державно-приватного партнерства;
- здійснити систематизування загальних та специфічних принципів активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності;
- розробити концепцію активізування державно-приватного партнерства;
- удосконалити комплексно-цільовий метод оцінювання впливу державно-приватного партнерства на інвестиційно-інноваційну діяльність;
- розвинути модель залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства;
- розробити метод оцінювання державно-партнерського потенціалу територіального утворення у контексті залучення інвестицій та інновацій;
- удосконалити модель позиціонування приватного партнера на ринку проектів державно-приватного партнерства;
- удосконалити двокомпонентну модель митного обслуговування державно-приватного партнерства за участі іноземного приватного партнера;
- розвинути метод оцінювання якості митного обслуговування державно-приватного партнерства;
- удосконалити механізм розвитку митного обслуговування в умовах державно-приватного партнерства;
- розробити метод визначення структури платежів під час реалізації проектів державно-приватного партнерства;
- розвинути науково-методичні положення з економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства.

Об'єктом дослідження є державно-приватне партнерство в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

Предметом дослідження є концептуальні, теоретико-методологічні та методико-прикладні засади активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

Методи дослідження. Для досягнення встановленої мети та розв'язання окреслених завдань у роботі використовувались різні методи наукового дослідження: системний – для відображення інноваційних аспектів державно-приватного партнерства (підр. 1.2), розроблення концептуальної моделі його активізування (підр. 1.3), побудови узагальненої моделі впливу стратегії на розвиток державно-приватного партнерства (підр. 1.3), відображення зв'язку проектів такого партнерства із стратегією територіального утворення (підр. 2.1), побудови моделі залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства (підр. 3.1),

формування ключових управлінських рішень для приватних партнерів за результатами використання матричної моделі їхнього позиціонування на ринку проектів державно-приватного партнерства (підр. 3.3), розроблення суб'єктно-функціональної та комплексної поетапної моделей митного обслуговування такого партнерства за участі іноземного приватного партнера (підр. 4.1) і побудови механізму розвитку митного обслуговування в умовах державно-приватного партнерства (підр. 4.3); методи групування і систематизування – для узагальнення підходів до трактування поняття державно-приватного партнерства у літературних джерелах (підр. 1.1), конкретизування його сутності шляхом виокремлення його ключових ознак (підр. 1.1), розвитку класифікації видів проектів державно-приватного партнерства (підр. 1.1), систематизування напрямків його активізування в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності (підр. 1.2), виокремлення напрямків впливу інноваційної складової на суб'єктів державно-приватного партнерства (підр. 1.2), виявлення причин низького рівня розвитку такого партнерства в Україні (підр. 1.2), визначення напрямків аналізу впливу державно-приватного партнерства на інвестиційно-інноваційну діяльність (підр. 2.1), виокремлення методів державного управління цим партнерством для залучення інвестицій та інновацій (підр. 3.1), класифікації видів оцінювання державно-партнерського потенціалу територіального утворення (підр. 3.2), групування складових такого потенціалу (підр. 3.2), виокремлення ключових етапів реалізації проектів державно-приватного партнерства (підр. 3.3), побудови матричної моделі позиціонування приватних партнерів на ринку проектів державно-приватного партнерства (підр. 3.3), формування індикаторно-критеріальної бази для оцінювання якості митного обслуговування такого партнерства (підр. 4.2) та виокремлення методів оцінювання економічної ефективності державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності (підр. 5.1); таксономічний метод – для оцінювання державно-партнерського потенціалу територіального утворення (підр. 3.2); метод експертних оцінок – для розрахунку окремих індикаторів оцінювання впливу державно-приватного партнерства на інвестиційно-інноваційну діяльність (підр. 2.1), діагностування його стану в Україні (підр. 2.2) та розрахунку окремих індикаторів оцінювання державно-партнерського потенціалу територіального утворення (підр. 3.2); метод теорії ігор – для моделювання фінансових відносин у державно-приватному партнерстві (підр. 5.2); емпіричного дослідження – під час розроблення анкети для діагностики стану державно-приватного партнерства та його впливу на інвестиційно-інноваційну діяльність (підр. 2.2); методи аналізу і синтезу – для узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду державно-приватного партнерства і його впливу на інвестиційно-інноваційну діяльність (підр. 2.3), ідентифікування складових формування державно-партнерської привабливості територіального утворення (підр. 3.1) та розроблення методу визначення структури платежів під час реалізації проектів державно-приватного партнерства (підр. 5.3); статистичний аналіз – для ідентифікування кількісних показників державно-приватного партнерства в Україні та в іноземних державах (підр. 2.3); метод структурно-логічного аналізу – під час побудови узагальненої послідовності визначення структури платежів під час реалізації проектів державно-приватного партнерства (підр. 5.2); морфологічний аналіз – для уточнення понятійно-категорійного апарату за проблемою (усі розділи дисертації); графічний – для наочного подання теоретичного і методичного матеріалу дисертації.

Інформаційною базою дисертаційної роботи є наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців, матеріали періодичних видань, статистична інформація, результати експертних досліджень, економічні огляди, інформація облікової, фінансової та управлінської звітності вітчизняних підприємств, Інтернет-ресурси, а також нормативно-правові акти органів державної влади.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у такому:

вперше розроблено:

– концепцію активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності на засадах ідентифікування принципів, умов здійснення, інструментарію, ресурсного забезпечення, напрямків діагностування, суб'єктів й аналітичної підсистеми на загальнодержавному, регіональному та муніципальному рівнях, що дає змогу спрямовувати усі види робіт із активізування на розвиток людського капіталу громади у стратегічному і тактичному вимірах, а також завдяки цьому досягти підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації;

– метод оцінювання державно-партнерського потенціалу територіального утворення у контексті залучення інвестицій та інновацій, який передбачає виокремлення складових оцінювання прямого (складові інформаційної інфраструктури та організаційно-функціонального забезпечення державно-приватного партнерства територіального утворення) і опосередкованого (науково-технологічна складова, кадрова складова управління процесами інвестиційно-інноваційного розвитку, економіко-фінансова складова) характеру, що надалі дає змогу сформуванню комплекс показників оцінювання такого потенціалу та забезпечити їхнє інтегрування для отримання узагальненої оцінки;

– метод визначення структури платежів під час реалізації проектів державно-приватного партнерства, що дає змогу приватним партнерам на основі інструментарію теорії ігор обрати оптимальні для себе абсолютні значення і відносні частки початкового та періодичних платежів у межах таких проектів залежно від готовності ризикувати щодо результуючих показників об'єкта державно-приватного партнерства;

удосконалено:

– двокомпонентну модель митного обслуговування державно-приватного партнерства за участі іноземного приватного партнера, що, на відміну від існуючих, логічно поєднує уніфіковану з чинним законодавством поетапну модель такого обслуговування на засадах урахування різних можливих умов і варіантів його здійснення із суб'єктно-функціональною моделлю з відображенням максимально широкого спектру суб'єктів митного обслуговування та їхніх функціональних взаємозв'язків;

– комплексно-цільовий метод оцінювання впливу державно-приватного партнерства на інвестиційно-інноваційну діяльність, який, на відміну від наявних, передбачає використання трапецієподібних функцій належності низки параметрів такого оцінювання (відповідність стратегії територіального утворення, сприяння його інвестиційно-інноваційному розвитку, окупність проекту державно-приватного партнерства, рівень ризику його реалізації, покращення якості надання послуг

внаслідок створення / реконструкції / модернізації тощо об'єкта партнерства) до певних нечітких терм-множин, що дає можливість ухвалювати управлінські рішення щодо інвестиційно-інноваційного розвитку територіального утворення на засадах ефективнішого застосування моделі державно-приватного партнерства;

– механізм розвитку митного обслуговування в умовах державно-приватного партнерства, який, на противагу наявним, комплексно ідентифікує пріоритетні напрями та принципи розвитку митного обслуговування, враховує факторні впливи мега-, макро-, мезо- і мікросередовища, окреслює ресурсне забезпечення та обґрунтовує одержання синергійного ефекту державно-приватного партнерства на засадах реалізації конкретної функції менеджменту через управління розвитком митного обслуговування;

– модель позиціонування приватного партнера на ринку проектів державно-приватного партнерства на засадах врахування рівня його потенціалу у цій сфері та темпів зростання ринку такого партнерства, що вирізняється з-поміж наявних можливістю конкретизування управлінських рішень щодо споживачів, фінансування, внутрішніх процесів і розвитку персоналу під час використання моделі державно-приватного партнерства;

набули подальшого розвитку:

– модель залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства, що, на відміну від наявних, інтегрує державний і ринковий вектори управління такими процесами, які завдяки своєму інструментарію впливають на державно-партнерський потенціал та державно-партнерську привабливість територіального утворення, забезпечуючи баланс інтересів різних груп стейкхолдерів;

– метод оцінювання якості митного обслуговування державно-приватного партнерства, який відрізняється від наявних розробленим комплексною репрезентативною та гармонізованою з європейськими митними нормами індикаторно-критеріальної бази за пріоритетними сферами митного обслуговування, а також кількісно-якісним обґрунтуванням ідентифікаційно-інтерпретаційної шкали, що дає змогу державному та приватному партнерам діагностувати інтегральний і локальні рівні якості митного обслуговування та ухвалювати обґрунтовані рішення з урахуванням своїх інтересів;

– науково-методичні положення з економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, які, на відміну від існуючих, дають змогу визначити верхню та нижню межі доходу приватного партнера від реалізації проекту партнерства. При цьому нижня межа враховує витрати приватного партнера, які понесені ним у зв'язку із реалізацією проекту державно-приватного партнерства, а верхня – пов'язана з реальними вигодами від реалізації такого проекту;

– типологія проектів державно-приватного партнерства, яка вирізняється виокремленням ознак рівня ризиковості та суб'єктного складу партнерів, що разом з іншими ознаками типології (форма, етап, на якому залучається приватний партнер, джерело фінансування, об'єкт, механізм взаємодії державного та приватного партнерів, сфера реалізації, інноваційна спрямованість, кількість залучених

приватних партнерів, рівень завершеності, рівень державного управління, на якому проект реалізується, правовий механізм взаємодії державного та приватного партнерів) формує передумови для більш обґрунтованого вибору цих проектів залежно від визначених цілей, завдань та наявного ресурсного забезпечення;

– систематизація принципів активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, що, на відміну від наявних підходів, передбачає виокремлення специфічних принципів, зокрема: інтегрування активізування в загальну систему управління, орієнтації на розвиток людського капіталу, домінування стратегічних аспектів активізування над тактичними, створення умов для розвитку конкуренції у державно-приватному партнерстві, обов'язкової державної участі в активізуванні. Разом із загальними принципами специфічні принципи забезпечують цілісність дій уповноважених суб'єктів з активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає у розробленні та розвитку методико-прикладної бази активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Безпосередню практичну значущість, зокрема, мають: метод оцінювання державно-партнерського потенціалу територіального утворення у контексті залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства, метод визначення структури платежів під час реалізації проектів такого партнерства, комплексно-цільовий метод оцінювання його впливу на інвестиційно-інноваційну діяльність, модель позиціонування приватного партнера на ринку проектів державно-приватного партнерства. Практично використовується і модель залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства, а також науково-методичні положення з економічного обґрунтування проектних рішень у цій сфері.

Результати наукових досліджень використані у діяльності Комітету Верховної Ради України з питань енергетики та житлово-комунальних послуг (довідка №04-17/24-215 від 01.11.2019 р.), Комітету Верховної Ради України з питань інтеграції України з Європейським Союзом (довідка №04-20/16-379 (211749) від 11.11.2019 р.), Львівської обласної державної адміністрації (довідка №5/18-6533/0/2-19-1 від 16.10.2019 р.) та Львівської обласної ради (довідка №01-вих-90 від 15.10.2019 р.). Основні положення дисертаційної роботи впроваджені у діяльності низки вітчизняних суб'єктів господарювання, зокрема, у ТзОВ «Медфарм» (довідка №69 від 21.11.2018 р.), ПП «Фірма «Будремсервіс» (довідка №47 від 04.11.2019 р.), ТзОВ «Аптека Довіри» (довідка №13 від 12.06.2018 р.), ТзОВ «Гарант-Львів» (довідка №39 від 05.03.2019 р.), ТзОВ «Будінвест» (довідка №59-18 від 11.12.2018 р.), ТзОВ «Лідер-Захід» (довідка №112 від 16.10.2018 р.), що засвідчує їхній прикладний характер. Також положення дисертації використано низкою територіальних утворень Львівської області, а саме: Давидівською сільською радою об'єднаної територіальної громади Пустомитівського району Львівської області (довідка №2446 від 15.10.2019 р.), Жовківською районною радою (довідка №01-24/287 від 18.10.2019 р.), Турківською районною радою (довідка №522/05-04 від 11.10.2019 р.).

Основні положення і результати дисертаційної роботи впроваджені у навчальний процес ПВНЗ «Львівський університет бізнесу та права» і застосовуються під час викладання дисциплін «Економіка та управління підприємствами»,

«Математичні моделі, методи та інформаційні технології в економіці», «Менеджмент» і «Маркетинг», а також під час написання кваліфікаційних робіт бакалаврів та магістрів (довідка №36 від 13.02.2019 р.). Також положення і результати дисертації впроваджені у навчальний процес Львівського національного університету імені Івана Франка, зокрема, застосовуються під час викладання дисциплін «Теорія та практика публічного управління» і «Система органів державної влади та місцевого самоврядування України» (для студентів спеціальності 281 «Публічне управління та адміністрування» спеціалізації «Публічне адміністрування та управління бізнесом») (довідка №3745-Н від 10.10.2019 р.).

Особистий внесок здобувача. Результати дисертаційної роботи, які виносяться на захист, отримані автором особисто і відображені у наукових публікаціях. З праць, опублікованих у співавторстві, використано лише ті положення та ідеї, які є результатом особистих досліджень здобувача. У цій роботі матеріали і висновки кандидатської дисертації автора не використовувались.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати дисертаційної роботи розглянуто і схвалено на таких всеукраїнських та міжнародних науково-практичних конференціях, а саме: «Формування нової парадигми управління фінансами та бізнесом в умовах посилення євроінтеграційних процесів» (м. Львів, Україна, 27-29 жовтня 2016 р.), «Маркетинг майбутнього: виклики та реалії» (м. Київ, Україна, 25 жовтня 2017 р.), «Державна фінансова політика України в умовах євроінтеграції: погляди науковців та практиків» (м. Львів, Україна, 14 грудня 2017 р.), «Актуальні проблеми економіки та управління в епоху глобальних викликів і загроз» (м. Дніпро, Україна, 26-27 квітня 2018 р.), «Менеджмент XXI століття: глобалізаційні виклики» (м. Полтава, Україна, 23-24 квітня 2019 р.), «Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств» (м. Львів, Україна, 23-24 квітня 2019 р.), «Теоретичні та практичні аспекти антикризового регулювання економіки країни» (м. Одеса, Україна, 4 травня 2019 р.), «Вплив обліку та фінансів на розвиток економічних процесів» (м. Берегове, Україна, 17-18 травня 2019 р.), «Проблеми формування та реалізації конкурентної політики» (м. Львів, Україна, 19-20 вересня 2019 р.), «Теорія та практика управління розвитком економіки» (м. Київ, Україна, 10 жовтня 2019 р.), «Інноваційні вектори розвитку сучасних наукових досліджень» (м. Харків, Україна, 11 жовтня 2019 р.), «Розвиток економіки та менеджменту в умовах інтеграційних процесів» (м. Київ, Україна, 12 жовтня 2019 р.), «Стратегії, проблеми та розвиток економічних систем в умовах глобальної нестабільності» (м. Миколаїв, Україна, 12 жовтня 2019 р.), «Євроінтеграційна перспектива та інвестиційний потенціал економіки: методологія та практика» (м. Одеса, Україна, 12 жовтня 2019 р.).

Публікації. За темою дисертації опубліковано 40 наукових праць загальним обсягом 26,41 друк. арк. (з яких особисто авторові належить 19,38 друк. арк.), зокрема: 3 монографії (1 з яких одноосібна), 23 статті у наукових фахових виданнях України (з яких 19 – публікації у виданнях, які включені до міжнародних наукометричних баз), 14 тез і матеріалів доповідей за результатами участі у конференціях.

Структура і обсяг дисертаційної роботи. Дисертаційна робота складається зі вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст дисертації викладено на 367 сторінках тексту. Робота містить 15 таблиць, 62 рисунки, 4 додатки і список використаних джерел із 282 найменувань.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИСЕРТАЦІЙНОЇ РОБОТИ

У вступі обґрунтовано актуальність дисертаційної роботи, сформульовано мету і завдання, предмет та об'єкт, методи дослідження, викладено наукову новизну і практичне значення отриманих результатів, вказано особистий внесок здобувача та наведено інформацію про апробацію результатів дослідження.

У першому розділі «Теорія та практика активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності» розкрито сутність і значення активізування державно-приватного партнерства, а також охарактеризовано його напрямки та концептуальні основи в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

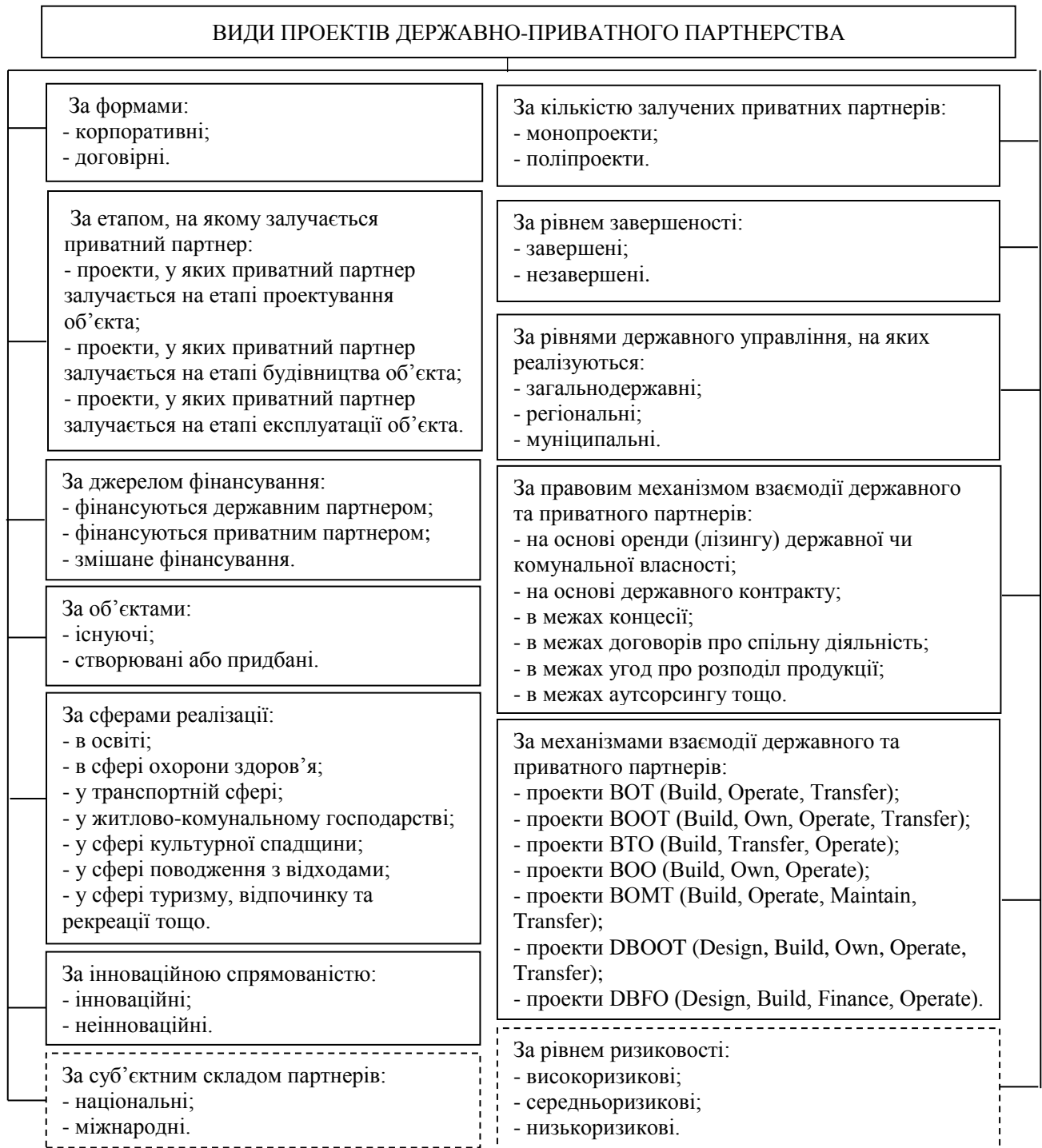
Державно-приватне партнерство є дієвим механізмом розв'язання різних завдань державного сектору з використанням приватного капіталу. В умовах обмежених можливостей залучення необхідних інвестицій для реалізації суспільно значущих проектів на загальнодержавному, регіональному чи муніципальному рівнях, цей вид партнерства нерідко стає єдиним реальним шляхом активізування інвестиційно-інноваційної діяльності. Як свідчить практичний досвід, інвестиції, що здійснюються в межах державно-приватного партнерства, зазвичай, є більш ефективними, ніж за умов традиційного інвестування. Окрім економічної мотивації, перевага від співпраці державного і приватного партнерів пов'язана також із чинником ризику: кожна із сторін угоди відповідає за ту частину ризику, у якій вона має більший досвід. Тим самим це позитивно впливає на реалізацію заходів державно-приватного партнерства загалом.

У роботі обґрунтовано, що державно-приватне партнерство є доволі широким поняттям й охоплює різні форми співпраці державного та приватного секторів. Причому, перший є замовником певних робіт, а другий – їхнім виконавцем. Співпраця між цими сторонами здійснюється в межах різних організаційно-правових моделей. Предметом державно-приватного партнерства є спільна реалізація низки заходів (сфера яких здебільшого обмежена законодавством країни) на засадах поділу завдань та ризиків між державним і приватним партнерами. Загалом, встановлено, що у літературі поняття державно-приватного партнерства трактується по-різному: як система відносин держави і бізнесу, як конкретні проекти між державними та приватними партнерами, як форма співробітництва, як альянс, як соціальний інститут, як форма ринкової взаємодії, як особливий механізм тощо.

Для конкретизування сутності державно-приватного партнерства виокремлено його ключові ознаки, які доповнюють ті, що зазначені в чинній нормативно-правовій базі, а саме: наявність в обов'язковому порядку як державного, так і приватного партнерів; суспільна значимість проектів, що реалізуються в межах державно-приватного партнерства; тимчасовий характер взаємовідносин між сторонами в межах конкретного проекту партнерства; використання переваг приватного сектора під час реалізації проектів в межах територіальних утворень; індивідуальність проектів державно-приватного партнерства та їхня нормативно-правова регламентованість; наявність спільних цілей та інтересів державного і приватного партнерів, що є передумовою поєднання їхніх зусиль; можливість реалізації проектів державно-приватного партнерства на загальнодержавному, регіональному чи муніципальному рівнях; розподіл ризиків і відповідальності між державним та

приватним партнерами; поширеність державно-приватного партнерства як на інноваційні, так і на традиційні проекти; обмін досвідом між приватним та державним секторами під час реалізації проектів партнерства; повне чи часткове фінансування об'єктів державно-приватного партнерства приватним суб'єктом.

Вивчення теорії і практики дає змогу зробити висновок про те, що у літературі залишається нерозв'язаною проблема типології проектів державно-приватного партнерства. Відтак, у роботі розвинуто таку типологію за низкою істотних і незалежних ознак (рис. 1).



— ознаки та види проектів державно-приватного партнерства, запропоновані автором

Рис. 1. Класифікація видів проектів державно-приватного партнерства
Примітка: сформовано автором

У різних країнах світу державно-приватне партнерство є дієвим способом активізування інвестиційно-інноваційних процесів на загальнодержавному, регіональному чи муніципальному рівнях. Так, з позиції інноваційного розвитку завдяки співпраці державного і приватного партнерів ця сфера стає потенційною широкою площиною інноваційних трансформацій. Використання такого виду партнерства уможливорює нівелювання поширеної в державному управлінні проблеми вибору постачальника товарів чи послуг виключно за критерієм ціни (традиційна модель державних закупівель), яка практично не залишає місця для впровадження інновацій, що часто дестабілізує економічну систему територіального утворення. Тим часом, державно-приватне партнерство дає змогу керівництву органу державної влади чи місцевого самоврядування акцентувати увагу на нецінових аспектах проектів і, зокрема, як обов'язкову умову вибору приватного партнера, встановлювати інноваційний характер проектних рішень. Очевидно, що такі проінноваційні ініціативи мають бути забезпечені, окрім формальних юридичних аспектів, і відповідним рівнем знань щодо інновацій (наприклад, щодо інноваційних технологій у відповідній галузі, інноваційних рішень тощо). Державно-приватне партнерство стимулюватиме інноваційний розвиток територіального утворення лише тоді, коли у цьому напрямку активно співпрацюватимуть і державний, і приватний партнери.

У державно-приватному партнерстві інновації можуть розглядатись як: результат реалізації проекту такого партнерства, одна з ланок виконання робіт за проектом, предмет трансферу з приватного до державного сектора, спосіб навчання та підвищення кваліфікації працівників державного сектору.

За результатами виконаних досліджень виокремлено напрямки впливу інноваційної складової на суб'єктів державно-приватного партнерства, зокрема: ринкова спрямованість інновацій у проектах такого партнерства, більш фахове управління інноваціями, формування чи підвищення рівня інноваційної культури в державно-приватному секторі, забезпечення охорони прав інтелектуальної власності, фінансування процесу трансферу знань та технологій, досвід співпраці з іншими суб'єктами інноваційної інфраструктури (формування мережі інновацій), промоція інноваційного підприємництва, а також функціонування процесу трансферу знань і технологій в площині навчання та підвищення кваліфікації.

Наведено й охарактеризовано ключові напрямки активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, до переліку яких віднесено такі: якість нормативно-правової бази, що регламентує державно-приватне партнерство, його інформаційна інфраструктура, інституційне та організаційно-функціональне забезпечення, цілеспрямована стратегія і тактика розвитку державно-приватного партнерства на загальнодержавному, регіональному та муніципальному рівнях, а також розвиток управлінських компетенцій у сфері управління процесами такого партнерства.

Побудова дієвої системи активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності передбачає необхідність врахування базової логіки відповідних процесів та елементів. Усі вони повинні бути пов'язаними на стратегічному і тактичному рівнях. Це обумовило доцільність розроблення концепції активізування державно-приватного партнерства на засадах

ідентифікування принципів такого активізування, умов його здійснення, інструментарію, ресурсного забезпечення, напрямків діагностування, суб'єктів й аналітичної підсистеми активізування на загальнодержавному, регіональному та муніципальному рівнях, що дає змогу спрямовувати усі види робіт у цьому напрямку на розвиток людського капіталу громади у стратегічному і тактичному вимірах, а також завдяки цьому досягти підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації (рис. 2).

Виокремлено специфічні принципи активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, до переліку яких віднесено принцип інтегрування активізування в загальну систему управління, принцип орієнтації на розвиток людського капіталу, принцип домінування стратегічних аспектів активізування над тактичними, принцип створення умов для розвитку конкуренції у державно-приватному партнерстві, принцип обов'язкової державної участі в активізуванні. Разом із загальними принципами специфічні принципи забезпечують цілісність дій уповноважених суб'єктів з активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

У другому розділі «Аналізування стану державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності» удосконалено комплексно-цільовий метод оцінювання впливу державно-приватного партнерства на інвестиційно-інноваційну діяльність, здійснено діагностування стану і тенденцій такого партнерства в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку, а також узагальнено вітчизняний та зарубіжний досвід у цій сфері.

Формування та здійснення партнерських відносин у межах моделі державно-приватного партнерства зумовлює необхідність ідентифікування вже на перших етапах зазначених ініціатив прогнозованих ефектів в межах проекту, а також аналізування досвіду потенційного партнера у такій сфері. Не менш важливо розуміти фінансовий потенціал проекту державно-приватного партнерства і його переваги над іншими альтернативними варіантами. Також варто ідентифікувати потенційні ризики недосягнення цілей проекту, розглядаючи їх у розрізі кожного бізнес-партнера.

У роботі зроблено висновок про доцільність аналізування впливу державно-приватного партнерства на інвестиційно-інноваційну діяльність з позиції п'яти напрямків: відповідність стратегії територіального утворення, сприяння його інвестиційно-інноваційному розвитку, окупність проекту державно-приватного партнерства, рівень його ризику та покращення якості надання послуг внаслідок створення / реконструкції / модернізації тощо об'єкта партнерства. Враховуючи це, удосконалено комплексно-цільовий метод оцінювання впливу державно-приватного партнерства на інвестиційно-інноваційну діяльність, який передбачає використання трапецієподібних функцій належності низки параметрів такого оцінювання до нечітких терм-множин, що дає можливість ухвалювати управлінські рішення щодо інвестиційно-інноваційного розвитку територіального утворення на засадах ефективнішого застосування моделі державно-приватного партнерства.

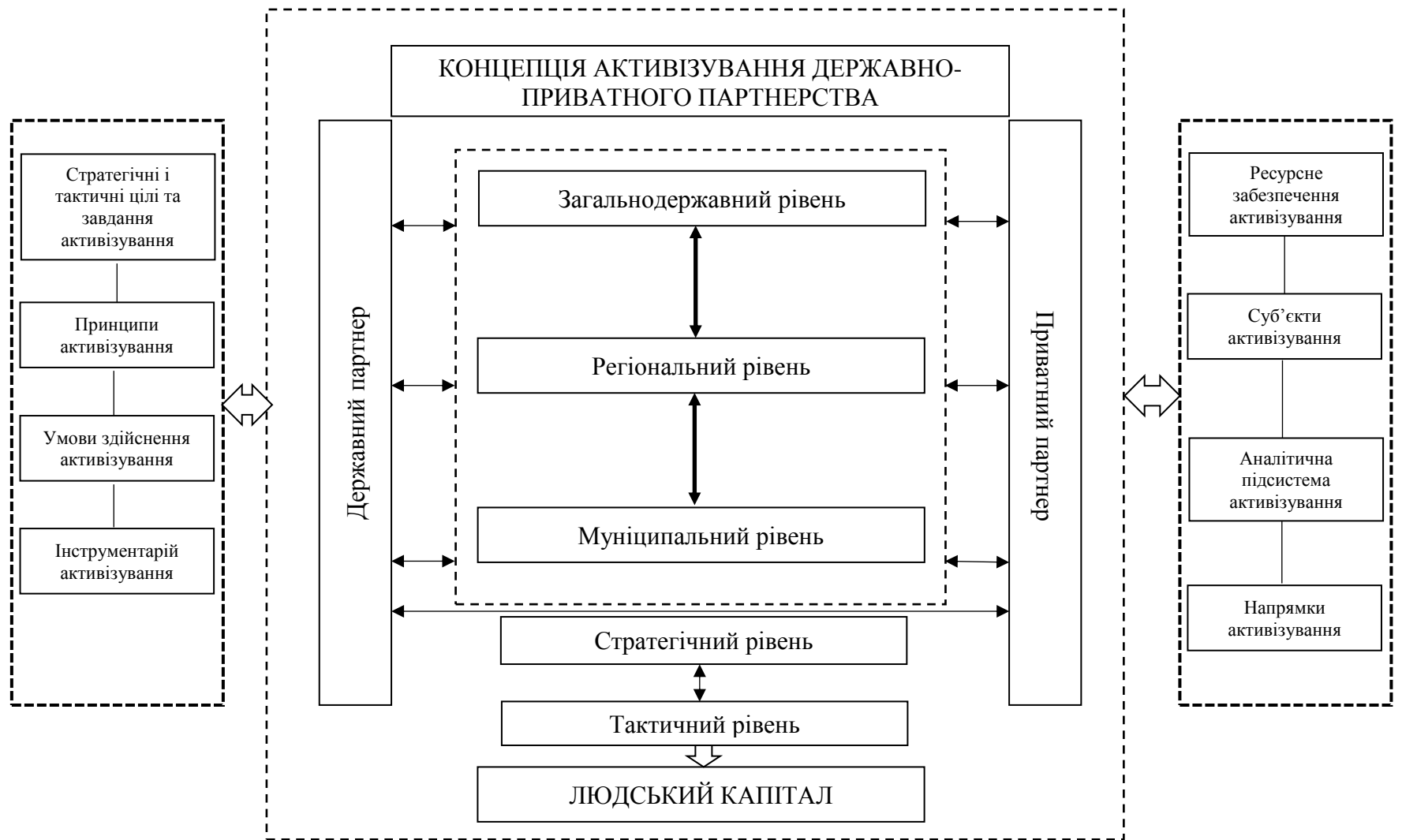


Рис. 2. Концептуальна модель активізування державно-приватного партнерства

Примітка: розроблено автором

Враховуючи вищенаведене, інтегрована модель оцінювання впливу державно-приватного партнерства на інвестиційно-інноваційну діяльність матиме вигляд:

$$V_{int} = \langle V_{int}, \{R_{vs}, R_{pr}, T_p, R_{cp}, R_{kr}\}, \{M_N^{vs}, M_S^{vs}, M_V^{vs}, M_D^{vs}\}, \{M_N^{pr}, M_S^{pr}, M_V^{pr}, M_D^{pr}\}, \{M_N^p, M_S^p, M_V^p, M_D^p\}, \{M_N^{cp}, M_S^{cp}, M_V^{cp}, M_D^{cp}\}, \{M_N^{kr}, M_S^{kr}, M_V^{kr}, M_D^{kr}\}\}, \{F_{R_{vs}}, F_{R_{pr}}, F_{T_p}, F_{R_{cp}}, F_{R_{kr}}\}, \{Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n\}\rangle, \quad (1)$$

де V_{int} – рівень впливу державно-приватного партнерства на інвестиційно-інноваційну діяльність; R_{vs} – рівень відповідності проекту державно-приватного партнерства стратегії територіального утворення, частк. од.; R_{pr} – темпи приросту обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) територіального утворення внаслідок реалізації проекту державно-приватного партнерства, %; T_p – термін окупності проекту державно-приватного партнерства, років; R_{cp} – рівень ймовірності досягнення цілей проекту державно-приватного партнерства, частк. од.; R_{kr} – рівень корисності проекту державно-приватного партнерства, частк. од.; $M_N^{vs}, M_S^{vs}, M_V^{vs}, M_D^{vs}$ – підмножина потенційних лінгвістичних (нечітких) значень рівня відповідності проекту державно-приватного партнерства стратегії територіального утворення (відповідно, низький, середній, високий та дуже високий рівень); $M_N^{pr}, M_S^{pr}, M_V^{pr}, M_D^{pr}$ – підмножина потенційних лінгвістичних (нечітких) значень темпів приросту обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) територіального утворення внаслідок реалізації проекту державно-приватного партнерства (відповідно, низький, середній, високий та дуже високий рівень); $M_N^p, M_S^p, M_V^p, M_D^p$ – підмножина потенційних лінгвістичних (нечітких) значень терміну окупності проекту державно-приватного партнерства (відповідно, низький, середній, високий та дуже високий рівень); $M_N^{cp}, M_S^{cp}, M_V^{cp}, M_D^{cp}$ – підмножина потенційних лінгвістичних (нечітких) значень рівня ймовірності досягнення цілей проекту державно-приватного партнерства (відповідно, низький, середній, високий та дуже високий рівень); $M_N^{kr}, M_S^{kr}, M_V^{kr}, M_D^{kr}$ – підмножина потенційних лінгвістичних (нечітких) значень рівня корисності проекту державно-приватного партнерства (відповідно, низький, середній, високий та дуже високий рівень); $F_{R_{vs}}, F_{R_{pr}}, F_{T_p}, F_{R_{cp}}, F_{R_{kr}}$ – підмножина фактичних значень відповідно рівня відповідності проекту державно-приватного партнерства стратегії територіального утворення, темпів приросту обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) територіального утворення внаслідок реалізації проекту державно-приватного партнерства, терміну окупності такого проекту, рівня ймовірності досягнення його цілей та рівня корисності проекту; $Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n$ – множина евристичних правил для оцінювання впливу державно-приватного партнерства на інвестиційно-інноваційну діяльність.

Державно-приватне партнерство в Україні за оцінками експертів перебуває лише на стадії становлення. Важливою передумовою забезпечення позитивних змін у цьому контексті має бути ідентифікування усіх проблемних аспектів такого виду партнерства в Україні та його впливу на інвестиційно-інноваційну діяльність.

Офіційна статистична інформація за означеною проблематикою обліковує лише окремі показники, наприклад, індикатори кількості та вартості угод державно-приватного партнерства, їхнього розподілу за станом виконання чи за галузями тощо. Водночас, чимало запитань не мають своїх обґрунтованих відповідей. Це визначає доцільність проведеного автором експертного опитування представників потенційних та існуючих державних партнерів, а також бізнесу, щоб з'ясувати проблеми і перспективи розвитку державно-приватного партнерства в Україні.

За результатами опитування встановлено, що як потенційні державні, так і приватні партнери більшою мірою лише фрагментарно розуміють сутність державно-приватного партнерства. Зокрема, в групі державних партнерів лише 10% опитаних фахівців оцінили такий рівень розуміння на оцінку «відмінно» та 26,25% – на оцінку «добре». Водночас, оцінки «задовільно» та «незадовільно» на предмет такого розуміння виставили загалом 63,75% респондентів. У групі приватних партнерів, натомість, ситуація з розумінням державно-приватного партнерства є ще гіршою. Так, на оцінку «задовільно» і «незадовільно» зазначений рівень оцінили 75,00% респондентів, а це означає, що лише 25 з 80 осіб виставили за цим параметром оцінки «добре» і «відмінно». Такі результати не дають змоги сформулювати позитивні висновки про перспективи розвитку державно-приватного партнерства в Україні, адже без знання і розуміння базових його основ складно говорити про майбутнє поширення цієї форми співпраці між державним сектором та бізнесом.

Цікавим є те, що погляди державних та приватних партнерів різняться і щодо того, хто у структурі органів державної влади повинен відігравати ключову роль в активізуванні державно-приватного партнерства. Так, у середовищі перших переважає думка, що ключову таку роль повинен відігравати безпосередньо керівник органу (наприклад, міський голова, голова облдержадміністрації, голова об'єднаної територіальної громади тощо) (цей варіант серед альтернатив обрало 38% експертів). Трохи менший відсоток респондентів (26%) вважає, що таким ініціатором має бути суб'єкт з-поза структури органу державної влади (наприклад, ініціативна група, підприємство, громадська організація тощо). На думку 19% респондентів для активізування державно-приватного партнерства у структурі органу державної влади має бути створено спеціальний відділ чи призначено спеціальних на те посадових осіб. Водночас, на думку приватних партнерів, ключову роль в активізуванні державно-приватного партнерства у структурі органів державної влади повинні відігравати все ж спеціально уповноважені на це посадові особи чи відділи (про це зазначили у своїх відповідях 57% респондентів).

Під час опитування з'ясувалась і думка експертів щодо основних причин низького рівня використання державно-приватного партнерства в Україні для розв'язання завдань інвестиційно-інноваційного характеру. З-поміж широкого переліку варіантів респонденти найчастіше згадували про помилки чи некомпетентність керованої та керівної підсистем (відповідно 23,4% та 21,5%), про обмеженість інформаційного забезпечення щодо державно-приватного партнерства (18,7%), про незнання чи нерозуміння його як такого (17,6%) та про відсутність повноцінного досвіду у реалізації проектів за формулою партнерства (17,1%).

38,9% респондентів у своїх відповідях зазначають, що першочергова причина вибору суб'єктами формули державно-приватного партнерства для розв'язання завдань інвестиційно-інноваційного характеру – це нестача фінансових ресурсів для досягнення цієї мети. Доволі істотною (25,6%) є також частка респондентів, які декларують вищий рівень фаховості приватного партнера в розбудові інфраструктури. Водночас, лише 8,9% експертів такою причиною називають можливість розподілу ризику із державним / приватним партнером внаслідок реалізації проектів державно-приватного партнерства.

Звернено увагу на те, що в Україні у 2010 р. утворено Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства. Покликаний активізувати розвиток вітчизняного державно-приватного партнерства і створений у 2016 р. при Міністерстві інфраструктури України за підтримки Фонду Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) (США) Проектний офіс з розвитку державно-приватного партнерства. У 2019 р. в Україні розпочала свою діяльність Агенція з питань державно-приватного партнерства. Впродовж 2013-2018 рр. реалізовувалась Концепція розвитку державно-приватного партнерства в нашій державі. Це лише окремі ініціативи, реалізовані в Україні для активізування процесів взаємодії державного сектору та бізнесу в межах моделі державно-приватного партнерства, які, водночас, наразі не дають істотних позитивних результатів. Так, за інформацією Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, станом на 01.01.2019 р. в Україні на засадах державно-приватного партнерства укладено 189 угод. Водночас, з-поміж них реалізувалось на цю дату лише 58, у т.ч. 1 договір був договором державно-приватного партнерства, 15 договорів передбачали ведення спільної діяльності та усі решту (42 од.) були договорами концесії. Таким чином, 131 договір державно-приватного партнерства в Україні станом на 01.01.2019 р. не виконувався, зокрема, 14 таких угод розірвано, щодо 4 з них завершився термін дії, а 113 є такими, яким було присвоєно статус «не виконані». 25 із 58 угод державно-приватного партнерства в Україні станом на 01.01.2019 р. стосувались збору, очищення та розподілу води і лише 7 угод передбачали інфраструктурні проекти (рис. 3). Істотною також є частка проектів державно-приватного партнерства в Україні, яка припадає на нафтогазову промисловість.

Розглядаючи європейський досвід формування і реалізації проектів державно-приватного партнерства, наголошено на тому, що Європейська Комісія трактує таке партнерство як ключовий елемент антикризової стратегії, а також як ефективний інструмент реалізації довгострокових структурних реформ. Пріоритетна сфера реалізації проектів державно-приватного партнерства в ЄС – транспорт.

Загалом, ринок проектів державно-приватного партнерства в ЄС концентрується у Великобританії, Франції, Туреччині, Німеччині та Нідерландах, що становить близько 90% усіх реалізованих в ЄС цих проектів за період 2014-2018 рр. Менше 10 таких проектів за цей же період реалізовано в Сербії, Словаччині, Фінляндії, Польщі, Австрії, Латвії та низці інших країн. З-поміж європейських країн у 2018 р. саме Туреччина реалізувала найбільше проектів державно-приватного партнерства у вартісному виразі, у той час як найбільше таких проектів в кількісному вимірі виконано у Франції.

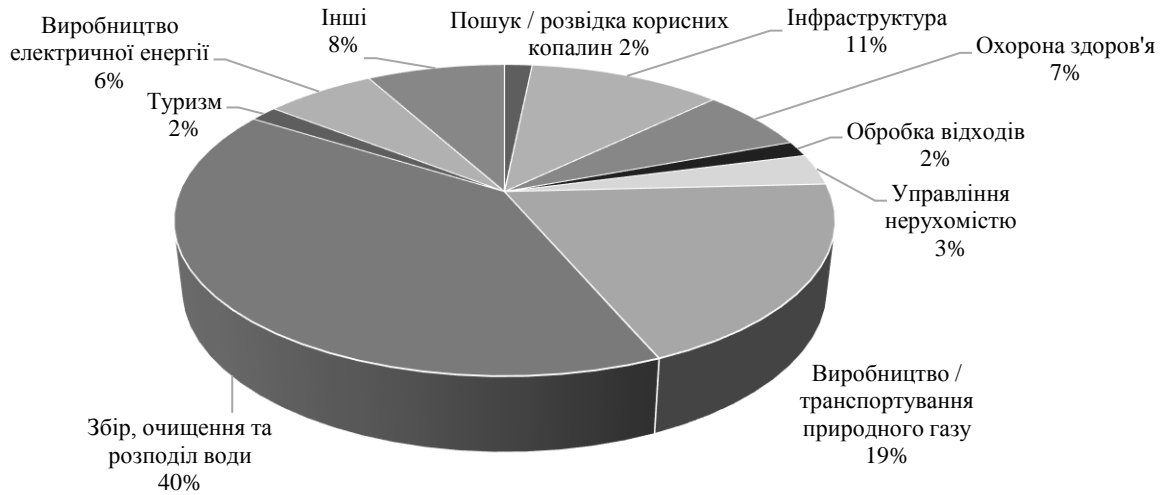


Рис. 3. Розподіл угод державно-приватного партнерства в Україні за галузевою спрямованістю станом на 01.01.2019 р.

Примітка: сформовано на основі офіційної інформації Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України

У третьому розділі «Державно-приватне партнерство як чинник розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності» розглянуто передумови залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства, розроблено метод оцінювання державно-партнерського потенціалу територіального утворення, а також удосконалено модель позиціонування приватного партнера на ринку проектів державно-приватного партнерства.

За результатами виконаних досліджень розвинуто модель залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства, що інтегрує державний та ринковий вектори управління такими процесами, які завдяки своєму інструментарію впливають на державно-партнерський потенціал та державно-партнерську привабливість територіального утворення, забезпечуючи баланс інтересів різних груп стейкхолдерів (рис. 4). Причому, під поняттям державно-партнерської привабливості територіального утворення запропоновано розуміти його здатність генерувати зацікавленість приватного партнера брати участь у відносинах державно-приватного партнерства, зокрема, шляхом здійснення ним інвестицій в об'єкти партнерства та отримання прав з управління (придбання, створення тощо) цими об'єктами відповідно до умов договору. Ключовим чинником формування сприятливої державно-партнерської привабливості територіального утворення є наявність у нього високого державно-партнерського потенціалу.

Високий рівень державно-партнерського потенціалу та державно-партнерської привабливості територіального утворення забезпечують йому додатковий притік фінансових ресурсів та підвищення ефективності їхнього використання, а також є більш перспективними з позиції залучення інвестицій та інновацій. За своїм змістом ці поняття відображають певні характеристики територіального утворення, сукупність і величина яких дають йому змогу краще за інші територіальні утворення брати участь у відносинах, що базуються на моделі державно-приватного партнерства.



Рис. 4. Модель залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства

Примітка: побудовано автором

Запропоновано метод оцінювання державно-партнерського потенціалу територіального утворення у контексті залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства, який передбачає виокремлення складових оцінювання прямого і опосередкованого характеру (табл. 1), що надалі дає змогу сформулювати комплекс показників оцінювання такого потенціалу та забезпечити їхнє інтегрування для отримання узагальненої оцінки.

Складові державно-партнерського потенціалу територіального утворення

Складові державно-партнерського потенціалу територіального утворення	Змістова характеристика складових державно-партнерського потенціалу територіального утворення
Складові прямого характеру	
Складова інформаційної інфраструктури державно-приватного партнерства	Характеризує забезпеченість територіального утворення інформаційною інфраструктурою як для безпосередньої участі у реалізації проектів державно-приватного партнерства, так і для поширення цієї інформації серед різних груп стейкхолдерів. Така інфраструктура може, зокрема, включати: інформаційні кампанії промоційного характеру, проведення циклів семінарів і тренінгів з проблем розвитку державно-приватного партнерства, проведення конкурсів проектів такого партнерства, створення інформаційного ресурсу з банком потенційних проектів партнерства, поширення серед стейкхолдерів територіального утворення актуальних новин щодо партнерства тощо
Складова організаційно-функціонального забезпечення державно-приватного партнерства	Характеризує структурованість робіт в межах територіального утворення щодо управління усіма етапами державно-приватного партнерства (мова йде про чіткий розподіл обов'язків між різними підрозділами і посадовими особами щодо державно-приватного партнерства, наявність збалансованих за стратегічними, поточними та оперативними контурами планів, регламентів, бюджетів та інших документів у цій сфері тощо)
Складові опосередкованого характеру	
Науково-технологічна складова	Характеризує процес та результати науково-технічної діяльності у межах територіального утворення, які свідчать про рівень його інвестиційно-інноваційного розвитку. Такий рівень, натомість, є одним із ключових індикаторів ухвалення рішень приватними партнерами вступати у перемовини з державним партнером відповідного територіального утворення щодо реалізації проектів за моделлю державно-приватного партнерства
Кадрова складова управління процесами інвестиційно-інноваційного розвитку	Визначає рівень сформованості та розвитку компетенцій керівних органів територіального утворення щодо управління інвестиційно-інноваційними процесами, адже саме на ці сфери першочергово спрямоване державно-приватне партнерство. Низький рівень кадрового забезпечення у цій сфері опосередковано деструктивно впливатиме і на розвиток державно-приватного партнерства
Економіко-фінансова складова	Характеризує рівень фінансово-економічного розвитку територіального утворення, що, як і науково-технологічна складова, є одним з ключових індикаторів ухвалення рішень приватними партнерами вступати у перемовини з державним партнером відповідного територіального утворення щодо реалізації проектів державно-приватного партнерства

Примітка: виокремлено автором

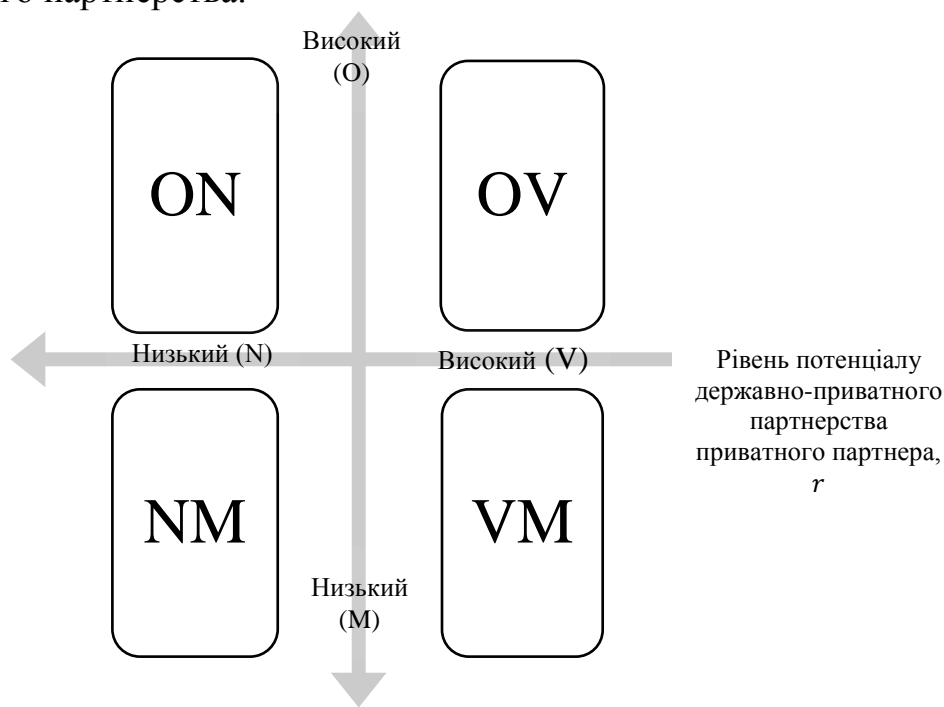
Прикладне застосування запропонованого методу оцінювання державно-партнерського потенціалу територіального утворення виконане на прикладі територіальних утворень Львівської області. Зокрема, дослідження проводилось у розрізі районів та окремих міст обласного значення Львівщини, щодо яких ведеться і формується офіційна статистична звітність Головного управління статистики у Львівській області. Формування вхідного інформаційного масиву здійснювалось на

засадах використання офіційних статистичних даних, відображених на сайті управління і в Статистичному щорічнику Львівської області, а також на засадах використання експертної інформації для визначення значень низки показників, щодо яких не ведеться офіційна статистика (табл. 2).

Результати ранжування територіальних утворень Львівської області за рівнем їхнього державно-партнерського потенціалу засвідчили, що найвищим є рівень такого потенціалу Пустомитівського, Городоцького, Яворівського, Стрийського, Миколаївського та Жовківського районів, а також міст Стрия і Моршина.

Домінуючу роль у відносинах державно-приватного партнерства відіграє державний партнер. Він (прямо чи опосередковано) і здійснює ініціювання проекту, і оголошує конкурс, і визначає його переможця тощо. Водночас, приватний партнер також повинен розуміти проблеми та перспективи своєї участі у моделі державно-приватного партнерства. Він, фактично, має здійснити позиціонування себе на ринку проектів такого партнерства й обрати відповідні стратегію та тактику поведінки.

Із урахуванням цього, удосконалено модель позиціонування приватного партнера на ринку проектів державно-приватного партнерства на засадах врахування рівня його потенціалу у цій сфері та темпів зростання ринку такого партнерства (рис. 5), що уможливорює конкретизування управлінських рішень щодо споживачів, фінансування, внутрішніх процесів і розвитку персоналу під час використання моделі державно-приватного партнерства.



Середній темп зростання ринку державно-приватного партнерства, T , %

Рис. 5. Матрична модель позиціонування приватних партнерів на ринку проектів державно-приватного партнерства

Примітка: запропонована автором

Таблиця 2

Стандартизовані значення індикаторів оцінювання державно-партнерського потенціалу територіальних утворень Львівської області

Територіальні утворення	Обсяг капітальних інвестицій у розрахунку на 1000 осіб, тис. грн.	Частка інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств територіального утворення, %	Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції територіального утворення, %	Обсяг реалізованої продукції підприємствами територіального утворення, млн. грн.	Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств територіального утворення, %	Рівень ефективності інформаційного забезпечення державно-приватного партнерства територіального утворення, частк. од.	Рівень сформованості організаційно-функціонального забезпечення державно-приватного партнерства, частк. од.	Рівень чіткості планування заходів у сфері державно-приватного партнерства, частк. од.	Рівень якості комунікацій у державно-приватному партнерстві територіального утворення, частк. од.	Частка працівників керівних органів територіального утворення, що пройшли навчання за тематикою управління процесами інвестиційно-інноваційного розвитку, за результатами оцінювання необхідності цього, частк. од.	Сума
м. Моршин	3,054	-0,730	-0,203	-0,604	-0,911	-0,625	-0,274	0,892	1,403	0,456	2,460
Пустомитівський район	2,184	1,549	-0,143	4,004	-0,124	2,596	1,640	2,129	2,212	2,221	18,268
Перемишлянський район	1,567	-0,730	-0,203	-0,057	0,942	-0,814	-0,940	-0,740	-0,417	-1,350	-2,742
Радехівський район	1,497	2,457	-0,203	0,746	0,791	-0,625	-1,107	-0,344	-0,821	-0,816	1,575
Городоцький район	0,827	1,262	-0,203	0,927	-0,448	1,649	2,472	1,931	1,942	1,606	11,966
Буський район	0,479	0,601	-0,203	-0,479	0,468	0,228	-0,524	-0,295	-0,484	-0,283	-0,492
Яворівський район	0,346	1,166	-0,083	0,940	-0,275	1,365	1,390	1,881	1,268	1,524	9,523
Кам'янка-Бузький район	0,197	-0,730	-0,203	1,172	0,888	-0,151	-0,108	0,002	0,055	-0,488	0,634
Стрийський район	0,123	0,266	-0,203	-0,057	1,222	1,270	1,640	1,535	0,999	1,195	7,990
м. Трускавець	0,009	-0,730	-0,203	-0,522	-0,383	0,702	1,224	0,892	0,594	-0,160	1,424
м. Новий Розділ	-0,031	-0,730	-0,203	-0,603	-0,555	-0,814	-0,274	-0,839	-1,226	-0,940	-6,215
Сокальський район	-0,348	-0,730	-0,203	0,170	-2,020	-0,719	-0,857	-0,493	-0,619	-0,981	-6,800
Жовківський район	-0,411	0,720	-0,203	0,323	-0,437	0,986	0,724	0,942	0,122	0,867	3,633
Миколаївський район	-0,427	0,266	-0,203	-0,171	-0,049	0,796	0,724	0,595	1,201	1,236	3,970
Сколівський район	-0,467	-0,730	-0,203	0,773	-0,458	-1,098	-0,358	-0,839	-0,821	-1,350	-5,551
Дрогобицький район	-0,482	-0,730	-0,203	-0,906	-1,126	-0,340	0,558	-0,938	0,325	-0,570	-4,413
м. Самбір	-0,510	2,258	5,097	-0,762	-1,072	-0,909	-1,023	-0,790	-1,495	-0,529	0,264
м. Стрий	-0,527	0,155	-0,203	-0,410	-0,620	1,270	0,641	0,546	0,729	1,031	2,612
Жидачівський район	-0,574	-0,730	-0,203	0,224	-0,178	-0,530	-0,940	-0,938	-0,484	0,579	-3,774
м. Дрогобич	-0,735	0,975	-0,203	0,032	-0,771	-0,719	0,225	0,051	0,257	0,702	-0,185
Золочівський район	-0,746	-0,730	-0,203	-0,605	0,199	-0,814	-0,524	-0,740	-0,552	-0,488	-5,203
м. Червоноград	-0,783	-0,730	-0,203	-0,087	-0,652	-1,003	-0,857	-0,493	-0,619	-0,652	-6,080
Бродівський район	-0,787	-0,730	-0,203	-0,702	-0,168	-0,435	-0,774	-0,938	-0,282	-0,488	-5,506
Самбірський район	-0,799	-0,730	-0,203	-0,898	2,084	-0,625	-1,107	-1,086	-0,956	-0,365	-4,684
Турківський район	-0,831	-0,730	-0,203	-0,788	-0,275	-1,098	-0,940	-1,086	-1,158	-1,638	-8,748
Мостиський район	-0,874	-0,730	-0,203	-0,790	2,622	0,986	0,391	0,101	0,257	0,333	2,094
Старосамбірський район	-0,952	-0,730	-0,203	-0,870	1,308	-0,530	-1,023	-0,938	-1,428	-0,652	-6,018

Примітка: розраховано автором

Матрична модель позиціонування приватних партнерів на ринку проектів державно-приватного партнерства передбачає наявність чотирьох потенційних варіантів позиціонування:

1. ON (високий темп зростання ринку державно-приватного партнерства / низький рівень потенціалу такого партнерства у приватного партнера). За цих умов приватні партнери повинні концентрувати свої зусилля на типових проектах державно-приватного партнерства з позиції їхніх характеристик і змісту. Причому, для досягнення успіху в означеному напрямку ці партнери повинні забезпечувати індивідуалізацію таких проектів, щоб ринок державно-приватного партнерства визнав їх авторитетними фахівцями у певному сегменті. Ця індивідуалізація досягається передусім завдяки розвитку компетентностей персоналу. Приватні партнери повинні застосовувати креативний та інноваційний підхід до розв'язання наявних проблем територіального утворення.

2. NM (низький темп зростання ринку державно-приватного партнерства / низький рівень потенціалу такого партнерства у приватного партнера). Як і в попередньому випадку, приватні партнери повинні зосереджуватись на типових проектах державно-приватного партнерства з позиції їхніх характеристик і змісту. Однак, на відміну від варіанту ON, цим партнерам немає необхідності спрямовувати свої зусилля на індивідуалізацію таких проектів, оскільки ринок державно-приватного партнерства розвивається повільно. За цих умов територіальні утворення в особі своїх керівних органів за звичай вельми чутливі до вартості проектів, відтак, враховуватимуть чинник оптимальної вартості. Досягти цього приватні партнери можуть шляхом застосування уніфікованих шаблонів, процедур, технологій, матеріалів тощо. Одна із альтернатив в межах варіанту NM – відмовитися від участі у державно-приватному партнерстві взагалі з огляду на безперспективність цього ринку. Водночас, як свідчить вивчення теорії і практики, цей крок швидше за все буде хибним, оскільки у випадку подальшого зростання ринку державно-приватного партнерства приватний партнер не буде готовим активно в нього увійти.

3. OV (високий темп зростання ринку державно-приватного партнерства / високий рівень потенціалу такого партнерства у приватного партнера). Цей варіант зумовлює необхідність активізування приватним партнером своєї участі у державно-приватному партнерстві та використання при цьому активних дій для здобуття конкурентних переваг на ринку. У цих умовах вектор державно-приватного партнерства для приватного партнера буде інвестиційно містким, оскільки зумовлюватиме необхідність чималого інвестування капіталу для якнайкращого задоволення зростаючих ринкових потреб. Якщо, натомість, приватний партнер зосередиться на типових проектах державно-приватного партнерства з позиції їхніх характеристик і змісту, він з високою ймовірністю може втратити перспективні ринкові ніші, а його конкурсні пропозиції будуть менш привабливими за проектні рішення конкурентів.

Істотною конкурентною перевагою приватних партнерів за варіанту OV може бути виконання ролі порадника-консультанта для державного партнера та його територіального утворення. Мова йде про те, щоб не лише виконувати роботи в межах державно-приватного партнерства, а й усіляко комунікувати і співпрацювати із усіма

зацікавленими сторонами при цьому, вибудовуючи відносини довіри, взаєморозуміння, надійності тощо.

За умов високого темпу зростання ринку державно-приватного партнерства приватному партнеру слід здійснювати постійні інвестиції у розвиток компетентностей персоналу в цій сфері, у вдосконалення методичного інструментарію та технологій виконання робіт, а також у покращення комплексу маркетингу в державно-приватному партнерстві.

4. VM (низький темп зростання ринку державно-приватного партнерства / високий рівень потенціалу такого партнерства у приватного партнера). Ця ситуація може виникати тоді, коли приватний партнер є активним гравцем на ринку державно-приватного партнерства, нерідко має вже успішний досвід реалізації таких проектів, кваліфікований персонал у цій сфері, технології, інструментарій тощо. Однак через низький темп зростання ринку державно-приватного партнерства зазначений потенціал не використовується повною мірою, що може призвести, наприклад, до втрати кваліфікованого персоналу, зниження рівня потенціалу партнерства тощо. Одна з альтернатив за цих умов – пошук можливості реалізації приватним партнером високого рівня свого потенціалу на інших ринках, у нових для себе напрямках, в інших країнах тощо.

Таким чином, ідентифікуючи своє місце у матричній моделі позиціонування приватних партнерів на ринку проектів державно-приватного партнерства, такий приватний партнер може ухвалювати різні рішення щодо маркетингової активності на відповідному ринку, розвитку компетентностей працівників у формуванні та реалізації проектів такого партнерства, розподілу ресурсів, а також управління процесами державно-приватного партнерства загалом.

У четвертому розділі «Розвиток митного обслуговування в умовах державно-приватного партнерства» розглянуто моделі митного обслуговування державно-приватного партнерства, розвинуто метод оцінювання його якості, а також удосконалено механізм розвитку такого митного обслуговування.

Домінуючі у світовому просторі євроінтеграційні та глобалізаційні процеси зумовлюють активізування співробітництва вітчизняних суб'єктів із зарубіжними партнерами на різних рівнях, що формує певні переваги і вигоди на тлі внутрішньої взаємодії. Відповідно до чинного законодавства приватним партнером в межах державно-приватного співробітництва може бути не лише вітчизняний, але й іноземний суб'єкт, який був обраний відповідно до результатів конкурсу із визначення приватного партнера. Цей законодавчий припис значною мірою розширює можливості державно-приватного партнерства і дає змогу отримати додаткові істотні вигоди, пов'язані із співпрацею з успішними суб'єктами господарювання розвинених країн. Мова йде, насамперед, про приплив іноземних інвестицій, які на тлі дефіциту внутрішніх фінансових ресурсів можуть забезпечити більш ефективну реалізацію проектів державно-приватного партнерства. За таких обставин актуалізується необхідність у створенні безперешкодних і сприятливих умов для іноземних суб'єктів при налагодженні та веденні державно-приватного партнерства.

За результатами виконаних досліджень удосконалено двокомпонентну модель митного обслуговування державно-приватного партнерства за участі іноземного приватного партнера, що логічно поєднує уніфіковану з чинним законодавством поетапну модель такого обслуговування на засадах урахування різних можливих умов і варіантів його здійснення із суб'єктно-функціональною моделлю з відображенням максимально широкого спектру суб'єктів митного обслуговування та їхніх функціональних взаємозв'язків (рис. 6). Ця модель ґрунтується на врахуванні чинних нормативно-правових положень митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, притаманної для державно-приватного партнерства за участі іноземного приватного партнера, а також практики реалізації такого співробітництва. Запропонована модель відображає різні можливі варіанти митного обслуговування іноземного приватного партнера, що можуть виникати в межах державно-приватного співробітництва за його участі.

Ключовим призначенням митного обслуговування державно-приватного партнерства є забезпечення правомірного переміщення через митний кордон країни товарів чи капіталу іноземного приватного партнера, що втілюється через механізм їхнього митного оформлення. За найпростішого варіанту цей механізм ґрунтується на взаємодії двох суб'єктів (митних органів та підприємницьких структур), що передбачає виконання усіх підготовчих операцій до митного оформлення власними силами підприємства. Однак, за інших умов іноземний приватний партнер може доручити підготовку до митного оформлення його товарів чи капіталу іншим суб'єктам митного обслуговування (митним посередникам, спеціалізованим організаціям митного профілю тощо), які взаємодіятимуть з митними органами від його імені. Таким чином, митне обслуговування державно-приватного партнерства ґрунтується на наданні широкого спектру митних послуг різними суб'єктами (митними органами, митними посередниками, іншими спеціалізованими організаціями митного профілю) іноземним приватним партнерам, які в основному стосуються підготовки та здійснення митного оформлення їхніх товарів чи капіталу, що переміщуються через митний кордон країни.

Враховуючи це, розроблено метод оцінювання якості митного обслуговування державно-приватного партнерства, який відрізняється від наявних розроблених комплексної репрезентативної та гармонізованої з європейськими митними нормами індикаторно-критеріальної бази за пріоритетними сферами митного обслуговування, а також кількісно-якісним обґрунтуванням ідентифікаційно-інтерпретаційної шкали, що дає змогу державному та приватному партнерам діагностувати інтегральний і локальні рівні якості митного обслуговування та ухвалювати обґрунтовані рішення з урахуванням своїх інтересів. Перелік такої індикаторної бази включає: рівень вчасності митного обслуговування державно-приватного партнерства, рівень його порівняльної оперативності, передбачуваності часових затрат, гармонізованості, уніфікованості, прозорості, автоматизованості, інноваційності, матеріально-технічного забезпечення, порівняльного податкового навантаження, вичерпності консультаційно-роз'яснювального забезпечення, актуалізованості інформаційно-довідкового забезпечення тощо.

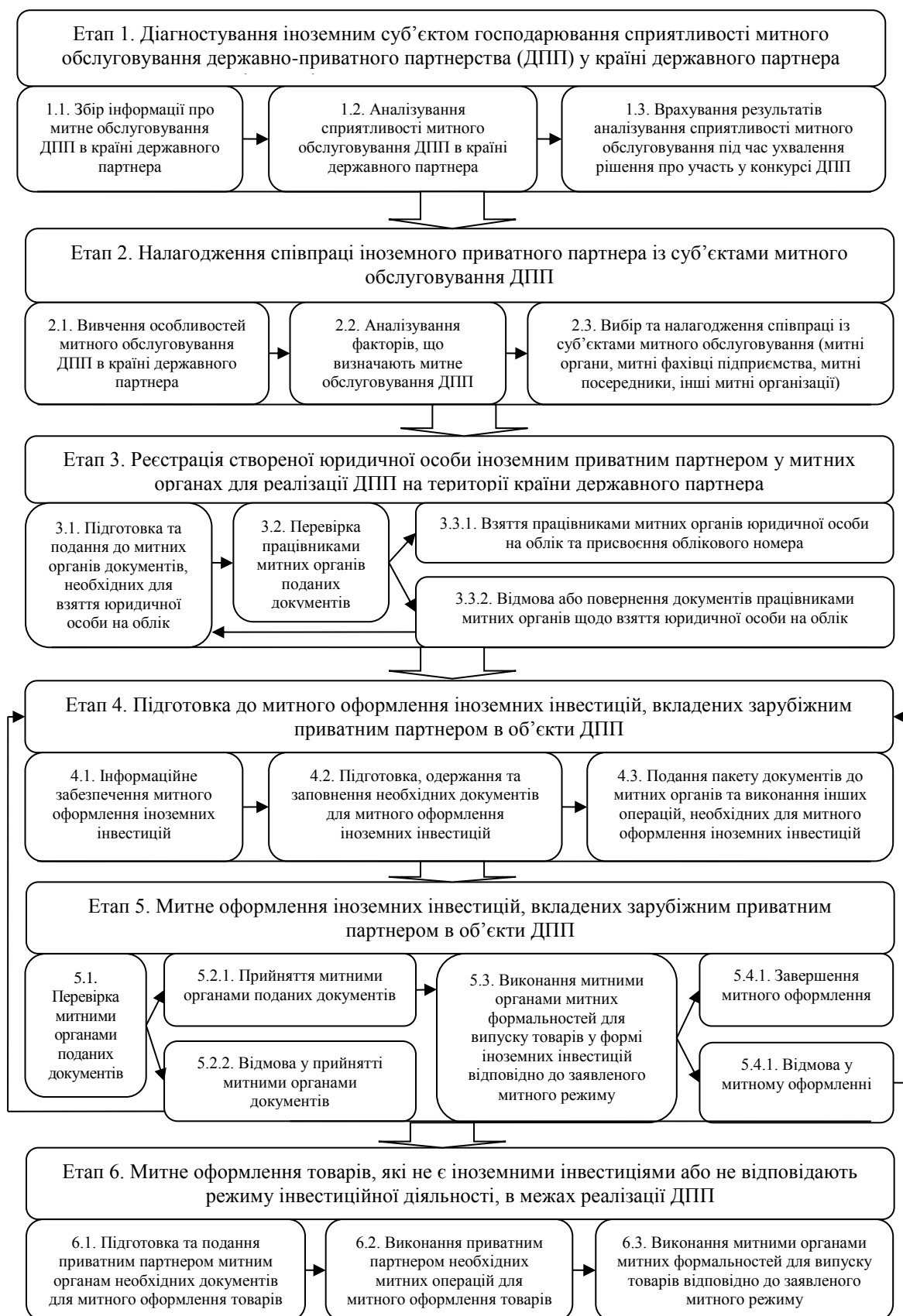


Рис. 6. Комплексна поетапна модель митного обслуговування державно-приватного партнерства за участі іноземного приватного партнера

Примітка: удосконалено автором

Як свідчать результати виконаних досліджень, розвиток митного обслуговування в умовах державно-приватного партнерства є складним поліаспектним та комплексним процесом, що передбачає взаємодію декількох суб'єктів на різних рівнях, перебуває під впливом низки різновекторних чинників середовища, охоплює різні сфери митної системи, потребує відповідного ресурсного забезпечення тощо. Відтак, запропоновано механізм розвитку такого митного обслуговування, який комплексно ідентифікує пріоритетні напрями розвитку, враховує факторні впливи мега-, макро-, мезо- і мікросередовища, встановлює базові принципи, окреслює ресурсне забезпечення та обґрунтовує одержання синергійного ефекту державно-приватного партнерства на засадах реалізації конкретної функції менеджменту через управління розвитком митного обслуговування.

У п'ятому розділі **«Економічна ефективність державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності»** розглянуто методи оцінювання економічної ефективності державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, розроблено метод визначення структури платежів під час реалізації проектів такого партнерства, а також розвинуто науково-методичні положення з економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства.

Здійснюючи економічне оцінювання державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, слід враховувати такі ключові його напрямки, як розрахунок загальної вартості проекту державно-приватного партнерства з урахуванням його передпроектної, проектної та післяпроектної стадій; прогнозування грошових вкладень і доходів; ідентифікування впливу ризиків реалізації проекту та розроблення заходів з реагування на них; врахування інфляційного чинника у проектах державно-приватного партнерства; узгодження інтересів усіх стейкхолдерів (насамперед, усіх інвесторів), що беруть участь в проекті; установлення обґрунтованості прогнозів руху грошових коштів під час реалізації проекту; порівняння різних варіантів проектів державно-приватного партнерства і вибір найкращого за певними критеріями з урахуванням економічної складової.

Оцінювання економічної ефективності державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності найчастіше виконується для визначення ризиків, рентабельності та окупності відповідних проектів партнерства. Встановлено і те, що такі проекти за своїм змістом належать до категорії інвестиційних, що актуалізує необхідність і доцільність застосування усього доступного інструментарію інвестиційного менеджменту для розв'язання різних завдань оцінювання такої економічної ефективності.

Узагальнюючи теорію і практику державно-приватного партнерства, наголошено на тому, що один із аспектів домовленості між державним і приватним партнерами під час укладення договору – спосіб отримання доходу приватним партнером. У цьому контексті цей партнер, наприклад, має можливість зазначити у договорі про отримання доходу одноразовим платежем чи із застосуванням комбінації періодичних платежів та першого внеску. Якщо ж обрана друга альтернатива, тоді, логічно, виникає ще можливість нарахування періодичних

платежів у фіксованому розмірі чи з використанням комісійної ставки. Очевидно, що на ухвалення відповідних рішень щодо обрання тієї чи іншої альтернативи у формуванні структури доходу приватного партнера від реалізації проектів державно-приватного партнерства впливає низка різних чинників, зокрема: вид проекту державно-приватного партнерства; готовність приватного партнера до ризику під час реалізації проекту; вимоги і обмеження державного партнера; політика та цілі сторін договору державно-приватного партнерства; об'єкт договору партнерства (наприклад, водоочисна споруда, лікарня, міст, автострада, спорткомплекс тощо); прогнозовані ефекти від створення (модернізації) об'єкта державно-приватного партнерства тощо.

Із наведеного вище зрозуміло, якщо приватний партнер не схильний до ризику, а все ж має можливість обрати спосіб отримання доходу від реалізації проекту державно-приватного партнерства, він швидше за все обере отримання доходу одноразовим платежем за принципом «виконав роботу – отримав дохід». Також, якщо договором буде передбачено поєднання періодичних платежів та першого внеску, несхильний до ризику приватний партнер наполягатиме на фіксованій ставці цих періодичних платежів. Натомість, якщо під час реалізації проекту державно-приватного партнерства приватний партнер все ж готовий ризикувати, він надасть перевагу не одноразовому платежу, а поєднанню періодичних платежів та першого внеску, причому, методом нарахування перших буде комісійна ставка.

Доцільно наголосити і на іншому аспекті отримання доходу приватним партнером від реалізації проектів державно-приватного партнерства. Якщо він надасть перевагу одноразовому платежу або істотній частці першого внеску у комбінації з періодичними платежами, існує висока ймовірність недоотримання частини доходу внаслідок того, що очікувані ефекти проекту державно-приватного партнерства будуть вищими, аніж передбачалось. З іншого боку, якщо такі ефекти будуть нижчими, ніж прогнозувалось, то обрання одноразового платежу або істотної частки першого внеску у комбінації з періодичними платежами мінімізуватиме ризик недоотримання частини доходу приватного партнера.

Із урахуванням цього, розроблено метод визначення структури платежів під час реалізації проектів державно-приватного партнерства, що дає змогу приватним партнерам на основі інструментарію теорії ігор обрати оптимальні для себе абсолютні значення та відносні частки початкового і періодичних платежів у межах таких проектів залежно від готовності йти на ризик щодо результуючих показників об'єкта державно-приватного партнерства (рис. 7).

Результати засвідчили, що економічне обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства державним партнером здебільшого здійснюється на виконання вимог чинного законодавства. Водночас, потенційні приватні партнери часто вступають у взаємовідносини такого партнерства без належних аналітичних розрахунків і прогнозів. Тому розвинуто науково-методичні положення з економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, які дають змогу визначити верхню та нижню межі доходу приватного партнера від реалізації проекту партнерства.

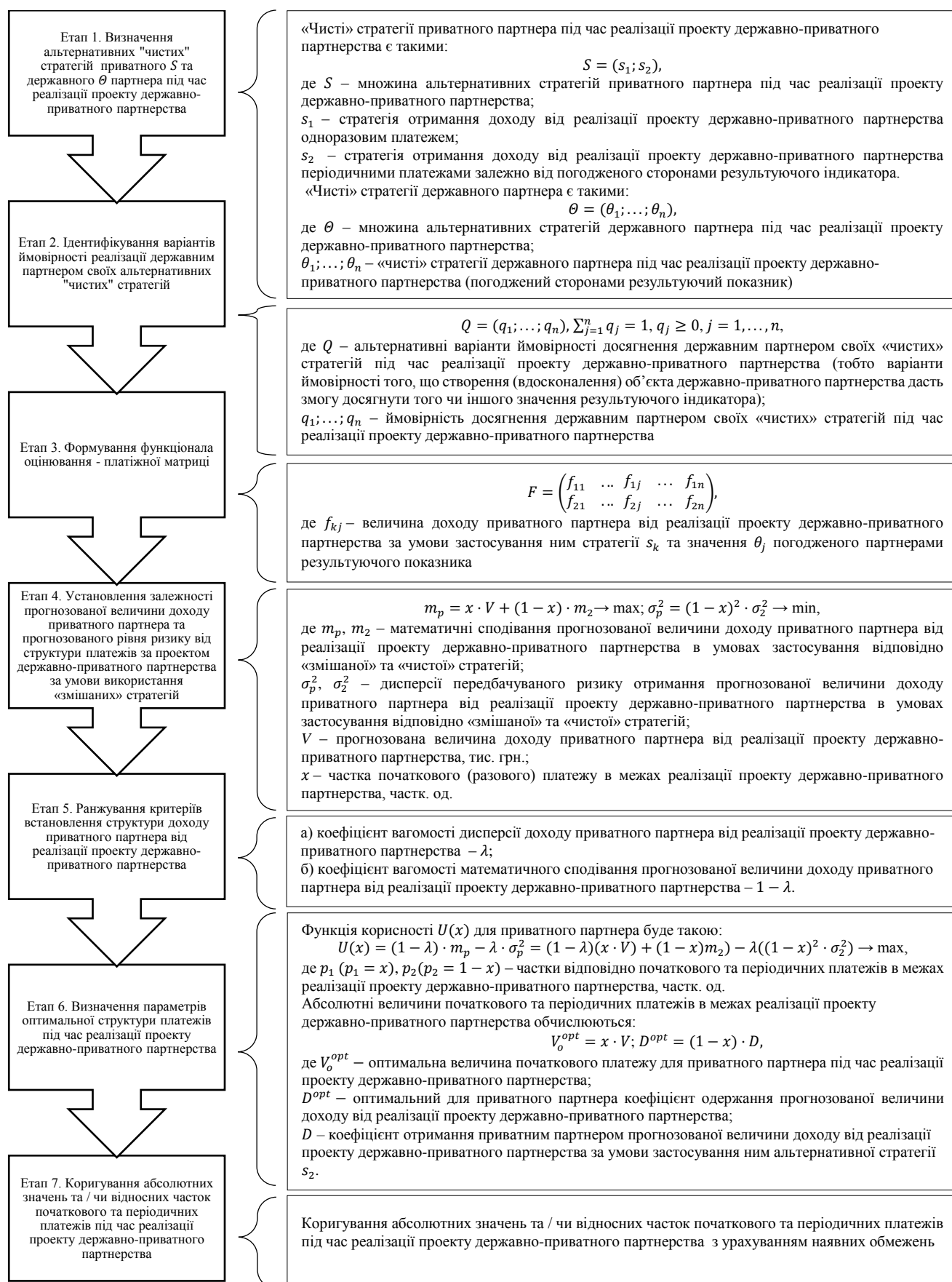


Рис. 7. Узагальнена послідовність визначення структури платежів під час реалізації проектів державно-приватного партнерства

Примітка: розроблено автором

При цьому нижня межа враховує витрати приватного партнера, які понесені ним у зв'язку із реалізацією проекту державно-приватного партнерства, а верхня – пов'язана з реальними вигодами від такого проекту. В аналізованому контексті основні групи витрат приватного партнера включають: витрати на розроблення бізнес-плану проекту державно-приватного партнерства, витрати на пошук державних партнерів для реалізації проектів партнерства, витрати на підготовку документації, пов'язаної з проектами, витрати на придбання матеріальних цінностей для проекту, витрати на забезпечення підтримки державного партнера за результатами реалізації проектів, а також витрати, пов'язані з навчанням персоналу державного партнера за підсумками виконання проектів державно-приватного партнерства.

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі обґрунтовано нове вирішення науково-прикладної проблеми розроблення концептуальної, теоретико-методологічної та методико-прикладної бази активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Результати дослідження дають можливість зробити такі висновки:

1. Розвинуто типологію проектів державно-приватного партнерства за низкою істотних і незалежних ознак, у якій існуючі класифікаційні ознаки (форма, етап, на якому залучається приватний партнер, джерело фінансування, об'єкт, механізм взаємодії державного та приватного партнерів, сфера реалізації, інноваційна спрямованість, кількість залучених приватних партнерів, рівень завершеності, рівень державного управління, на якому проект реалізується, правовий механізм взаємодії державного та приватного партнерів) доповнені новими (рівень ризиковості, суб'єктний склад партнерів). Це дає змогу керівникам органів державної влади, місцевого самоврядування та приватних компаній обґрунтованіше обирати такі проекти залежно від визначених цілей, завдань та наявного ресурсного забезпечення.

2. Систематизовано принципи активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, серед яких виокремлено загальні (цілеспрямованість, науковість, мотивованість, достовірність, системність, відповідальність, завершеність, адаптивність, достатність інформаційного забезпечення, забезпечення зворотного зв'язку, безперервність, зрозумілість, компетентність, контрольованість, економічність, врахування розвитку, уніфікованість, часова погодженість, об'єктивність) та специфічні (принцип інтегрування активізування в загальну систему управління, принцип орієнтації на розвиток людського капіталу, принцип домінування стратегічних аспектів активізування над тактичними, принцип створення умов для розвитку конкуренції у державно-приватному партнерстві, принцип обов'язкової державної участі в активізуванні) принципи. Це дає можливість уповноваженим з активізування державно-приватного партнерства суб'єктам враховувати фундаментальні основи цих процесів, мінімізувати спонтанність дій, підвищити ефективність заходів та забезпечити їхню цілеспрямованість.

3. Розроблено концепцію активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, у якій ідентифіковано принципи такого активізування, умови його здійснення, інструментарій, ресурсне забезпечення, напрямки діагностування, суб'єкти й аналітичну підсистему активізування на загальнодержавному, регіональному та муніципальному рівнях. Запропонована концепція дає змогу стейкхолдерам спрямовувати усі види робіт із такого активізування на розвиток людського капіталу громади у стратегічному і тактичному вимірах.

4. Удосконалено комплексно-цільовий метод оцінювання впливу державно-приватного партнерства на інвестиційно-інноваційну діяльність, який передбачає виокремлення напрямків аналізування такого впливу (відповідність стратегії територіального утворення, сприяння його інвестиційно-інноваційному розвитку, окупність проекту державно-приватного партнерства, рівень ризику його реалізації, покращення якості надання послуг внаслідок створення / реконструкції / модернізації тощо об'єкта партнерства), розроблення на їхній основі індикаторів оцінювання і ранжування їхніх меж з використанням трапецієподібних функцій належності до певних нечітких терм-множин. Метод створює передумови для дієвішого формування пропозицій аналітиками органів державної влади і місцевого самоврядування, а також експертами зовнішнього середовища щодо інвестиційно-інноваційного розвитку територіального утворення на засадах ефективнішого використання моделі державно-приватного партнерства.

5. Розвинуто модель залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства, яка інтегрує державний і ринковий вектори управління такими процесами, що завдяки своєму інструментарію впливають на державно-партнерський потенціал та державно-партнерську привабливість територіального утворення. Наведена модель дає змогу працівникам економічних підрозділів керівних органів територіальних утворень, з одного боку, здійснювати ефективніше використання прямих і непрямих методів управління державно-приватним партнерством для залучення інвестицій та інновацій, визначати стратегію, тактику і політику в цьому напрямку, а з іншого – враховувати вплив ринкового вектора такого управління.

6. Розроблено метод оцінювання державно-партнерського потенціалу територіального утворення у контексті залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства, який передбачає виокремлення складових оцінювання прямого (складові інформаційної інфраструктури та організаційно-функціонального забезпечення державно-приватного партнерства територіального утворення) і опосередкованого (науково-технологічна складова, кадрова складова управління процесами інвестиційно-інноваційного розвитку, економіко-фінансова складова) характеру, а також комплексу відповідних їм показників, які з використанням таксономічного методу дають змогу отримати інтегральні оцінки. Запропонований метод уможливорює аналітикам ранжування територіальних утворень за рівнем їхнього державно-партнерського потенціалу.

7. Удосконалено модель позиціонування приватного партнера на ринку проектів державно-приватного партнерства на засадах врахування рівня його

потенціалу у цій сфері та темпів зростання ринку такого партнерства. Це дає змогу керівникам приватних компаній ідентифікувати місце своїх організацій на ринку таких проектів, а також залежно від цього ухвалювати найбільш доцільні рішення щодо споживачів, фінансування, внутрішніх процесів і розвитку персоналу під час використання моделі державно-приватного партнерства.

8. Удосконалено двокомпонентну модель митного обслуговування державно-приватного партнерства за участі іноземного приватного партнера, яка поєднує уніфіковану з чинним законодавством поетапну модель такого обслуговування на засадах урахування різних можливих умов і варіантів його здійснення із суб'єктно-функціональною моделлю з відображенням максимально широкого спектру суб'єктів митного обслуговування та їхніх функціональних взаємозв'язків. Удосконалена модель сприяє можливості керівникам митних органів та урядовцям цілісного бачення процесу митного обслуговування державно-приватного партнерства.

9. Розвинуто метод оцінювання якості митного обслуговування державно-приватного партнерства, що передбачає використання з цією метою комплексної репрезентативної та гармонізованої з європейськими митними нормами індикаторно-критеріальної бази за пріоритетними сферами такого обслуговування, а також кількісно-якісним обґрунтуванням ідентифікаційно-інтерпретаційної шкали. Наведений метод дає змогу державному і приватному партнерам отримати комплексну обґрунтовану інформаційну базу про стан, сприятливість, проблеми, загрози та можливості розвитку митного обслуговування державно-приватного партнерства і таким чином ухвалювати оптимальні управлінські рішення з урахуванням їхніх інтересів.

10. Удосконалено механізм розвитку митного обслуговування в умовах державно-приватного партнерства, який комплексно ідентифікує пріоритетні напрями такого обслуговування, враховує факторні впливи мега-, макро-, мезо- і мікросередовища, встановлює базові принципи розвитку митного обслуговування, окреслює ресурсне забезпечення та обґрунтовує одержання синергійного ефекту на засадах реалізації конкретної функції менеджменту через управління розвитком митного обслуговування. Зазначений механізм адресовано представникам органів законодавчої влади з метою удосконалення нормативно-правової бази щодо конкретизування сфер застосування державно-приватного партнерства через виокремлення пріоритетних складових національної митної системи для забезпечення її прогресивного інноваційного розвитку та успішної інтеграції у європейський митний простір, а також для митних органів для підвищення рівня ефективності реалізації цільових заходів в процесі реформування митної сфери на засадах використання додаткових переваг і можливостей державно-приватного партнерства через одержання синергійного ефекту.

11. Розроблено метод визначення структури платежів під час реалізації проектів державно-приватного партнерства, який ґрунтується на інструментарії теорії ігор та враховує варіанти стратегій для приватного і державного партнерів у сфері фінансових розрахунків. Метод дає змогу приватним партнерам обрати оптимальні для себе абсолютні значення та відносні частки початкового і періодичних платежів

у межах проектів державно-приватного партнерства залежно від готовності йти на ризик щодо результатуючих показників об'єкта такого партнерства.

12. Розвинуто науково-методичні положення з економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Вони дають змогу приватному партнеру визначити верхню та нижню межі доходу від реалізації проекту партнерства, враховуючи витрати і реальні вигоди від участі у моделі державно-приватного партнерства.

ПЕРЕЛІК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Наукові праці, в яких опубліковано основні результати дисертації

1.1. Монографії

1. Комарницька, Г.О., 2019. *Державно-приватне партнерство: інвестиційно-інноваційне забезпечення, митне обслуговування та економічна ефективність*. Львів: Галицька видавнича спілка.
2. Komarnitska, G.A. and Komarnytskyu, I.M., 2018. Formation of the innovative development potential in mountainous area of Lviv region. In: S. Illiashenko, W. Strielkowski, eds. *Innovative management: theoretical, methodical and applied grounds*. Prague: Prague Institute for Qualification Enhancement. p.128-140. (Особистий внесок автора: охарактеризовано можливість реалізації інноваційного потенціалу розвитку гірських місцевостей Львівщини з використанням інструментарію державно-приватного партнерства).
3. Комарницька, Г.О., Овчарук, В.В. та Коломієць, О.Л., 2019. Методичні підходи з економічного оцінювання систем адміністрування. В: Л.М. Савчук, ред. *Управління соціально-економічним розвитком країни, регіону, підприємства в умовах кризи (виробнича, будівельна та транспортна галузі)*. Дніпро: Видавець Біла К.О. с.194-211. (Особистий внесок автора: охарактеризовано вплив різних груп стейкхолдерів на процеси економічного оцінювання систем адміністрування у процесах державно-приватного партнерства).

1.2. Публікації у наукових фахових виданнях України

4. *Комарницька, Г.О., 2019. Напрямки активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. *Економіка та держава*, 5, с.60-63. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Scientific Indexing Services, Index Copernicus*).
5. Комарницька, Г.О. та Мельник, О.М., 2016. Вплив формування територіальних громад як чинник розвитку бізнес-середовища. *Науковий вісник НЛТУ України*, 26.6, с.108-120. (Особистий внесок автора: ідентифіковано роль територіальних громад як чинника розвитку бізнес-середовища та потенційного державного партнера у моделі державно-приватного партнерства).
6. *Комарницька, Г.О., 2019. Класифікація проектів державно-приватного партнерства. *Бізнес Інформ*, 5, с.50-55 (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Ulrichsweb Global Serials Directory, Research Papers in Economics, PIHC, Index Copernicus, Directory of Open Access Journals, CiteFactor, Academic Journals Database, Scientific Indexing Services, Advanced Science Index, Open Academic Journals Index, GetInfo, BASE, InfoBase*).

* Видання також входить до міжнародних наукометричних баз.

Index, OpenAIRE, WorldCat, SUNCAT Union Catalogue, COPAC Union Catalogue, Open Access Library, J-Gate, Академія Google, Research Bible).

7. *Комарницька, Г.О., Шипуліна, Ю.С. та Ілляшенко, Н.С., 2017. Вплив урбанізації на інноваційний розвиток регіонів України. *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 3, с.336-345. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Emerging Sources Citation Index (Web of Science), Ulrichsweb Global Serials Directory, PIHЦ, Index Copernicus, CiteFactor, Academic Journals Database, Scientific Indexing Services, WorldCat, Research Bible*). (Особистий внесок автора: виконано аналізування впливу урбанізаційних процесів на інноваційний розвиток регіонів України, що формує передумови виявлення проблемних ділянок реалізації потенційних проектів державно-приватного партнерства).
8. *Комарницька, Г.О. та Кузьмін, О.Є., 2019. Передумови залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства. *Економіка. Фінанси. Право*, 10/2, с. 13-17. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Index Copernicus*). (Особистий внесок автора: запропоновано модель залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства, що інтегрує державний та ринковий вектори).
9. *Комарницька, Г.О., 2019. Механізм розвитку митного обслуговування в умовах державно-приватного партнерства. *Інвестиції: практика та досвід*, 15, с.27-34. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Index Copernicus*).
10. *Комарницька, Г.О., 2019. Сутність державно-приватного партнерства та його активізування в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. *Проблеми економіки*, 1, с.46-51 (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Ulrichsweb Global Serials Directory, Research Papers in Economics, PIHЦ, Index Copernicus, Directory of Open Access Journals, CiteFactor, Academic Journals Database, Scientific Indexing Services, Advanced Science Index, Open Academic Journals Index, GetInfo, BASE, InfoBase Index, OpenAIRE, WorldCat, SUNCAT Union Catalogue, COPAC Union Catalogue, Open Access Library, J-Gate, Академія Google, Research Bible*).
11. *Комарницька, Г.О., Ілляшенко, С.М., Шипуліна, Ю.С. та Ілляшенко, Н.С., 2017. Управління знаннями в системі інноваційного розвитку організації. *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 1, с.231-241. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Emerging Sources Citation Index (Web of Science), Ulrichsweb Global Serials Directory, PIHЦ, Index Copernicus, CiteFactor, Academic Journals Database, Scientific Indexing Services, WorldCat, Research Bible*). (Особистий внесок автора: розглянуто засади організаційно-економічного механізму управління знаннями як ключової характеристики формування потенціалу приватного партнера у моделі державно-приватного партнерства).
12. *Комарницька, Г.О., Овчарук, В.В. та Ноджак, Л.С., 2019. Показники оцінювання системи адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві. *Причорноморські економічні студії*, 40, с.40-45. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Index Copernicus*). (Особистий внесок автора: запропоновано окремі індикатори оцінювання систем адміністрування в державно-приватному партнерстві).
13. *Комарницька, Г.О., 2019. Модель митного обслуговування державно-приватного партнерства. *Бізнес Інформ*, 4, с.41-48. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Ulrichsweb Global Serials Directory, Research Papers in Economics, PIHЦ, Index Copernicus, Directory of Open Access Journals, CiteFactor, Academic Journals Database, Scientific Indexing Services, Advanced Science Index, Open Academic Journals Index, GetInfo, BASE, InfoBase*

* Видання також входить до міжнародних наукометричних баз.

Index, OpenAIRE, WorldCat, SUNCAT Union Catalogue, COPAC Union Catalogue, Open Access Library, J-Gate, Академія Google, Research Bible).

14. Комарницька, Г.О. та Коломієць, О.Л., 2019. Державно-приватне партнерство як інструмент активізування інноваційної діяльності. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*, 23, с. 83-91. (Особистий внесок автора: розглянуто державно-приватне партнерство як інструмент активізування інноваційної діяльності як на загальнодержавному, регіональному чи муніципальному рівнях, так і в приватному бізнесі).
- 15.* Комарницька, Г.О. та Кузьмін, О.Є., 2019. Оцінювання державно-партнерського потенціалу територіального утворення. *Економіка: реалії часу*, [online] 4 (44), с.5-17. Доступно: <https://economics.opu.ua/files/archive/2019/No4/5.pdf> [Дата звернення 18 Листопад 2019]. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Ulrichsweb Global Serials Directory, PИИЦ, Академія Google, EbscoHost*). (Особистий внесок автора: запропоновано комплексно-цільовий метод оцінювання державно-партнерського потенціалу територіального утворення у контексті залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства).
- 16.* Комарницька, Г.О., 2019. Концептуальні основи активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. *Бізнес Інформ*, 8, с. 53-58. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Ulrichsweb Global Serials Directory, Research Papers in Economics, PИИЦ, Index Copernicus, Directory of Open Access Journals, CiteFactor, Academic Journals Database, Scientific Indexing Services, Advanced Science Index, Open Academic Journals Index, GetInfo, BASE, InfoBase Index, OpenAIRE, WorldCat, SUNCAT Union Catalogue, COPAC Union Catalogue, Open Access Library, J-Gate, Академія Google, Research Bible*).
- 17.* Комарницька, Г.О., 2019. Нормативно-правові засади митного обслуговування державно-приватного партнерства. *Економіка. Фінанси. Право*, 4/2, с.11-15. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Index Copernicus*).
- 18.* Комарницька, Г.О., Овчарук, В.В. та Коломієць, О.Л., 2019. Економічне обґрунтування побудови систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві. *Економічний простір*, 142, с.196-205. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Index Copernicus*). (Особистий внесок автора: запропоновано методичні підходи до побудови систем адміністрування в державно-приватному партнерстві).
19. Комарницька, Г.О., 2019. Державно-партнерський потенціал та державно-партнерська привабливість територіальних утворень. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*, 1/1, с.137-144.
- 20.* Комарницька, Г.О. та Карпінський, Б.А., 2016. Функціонування міст – важлива складова державотворчого патріотизму нації. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*, 1 (5), с.225-233. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *PИИЦ, CiteFactor, Research Bible, Scientific Journal Impact Factor, InfoBase Index*). (Особистий внесок автора: запропоновано науково-методичні положення з визначення податкового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці як суб'єкта державно-приватного партнерства).
- 21.* Комарницька, Г.О., 2019. Принципи активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. *Інтелект XXI*, 4, с.78-82. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Index Copernicus*).

* Видання також входить до міжнародних наукометричних баз.

- 22.*Комарницька, Г.О. та Кузьмін, О.Є., 2019. Методи оцінювання економічної ефективності державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. *Економіка. Фінанси. Право*, 11, с. 30-35. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Index Copernicus*). (Особистий внесок автора: розглянуто методичний інструментарій оцінювання економічної ефективності державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності).
- 23.*Комарницька, Г.О., 2019. Вітчизняний досвід державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. *Причорноморські економічні студії*, 44, с.43-48. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Index Copernicus*).
- 24.*Комарницька, Г.О., 2019. Показники оцінювання якості митного обслуговування державно-приватного партнерства. *Інвестиції: практика та досвід*, 14, с.5-10. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Index Copernicus*).
- 25.Комарницька, Г.О., 2015. Демографічний аналіз трудового потенціалу прикордонних районів Львівської області. *Ефективність державного управління*, 42, с.235-241.
- 26.*Комарницька, Г.О. та Кузьмін, О.Є., 2019. Економічне обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*, [online] 3 (9), с.41-50. Доступно: <https://economics.opu.ua/ejoru/2019/No3/41.pdf>. [Дата звернення 10 Листопад 2019]. (Міжнародна представленість та індексація журналу: *Ulrichsweb Global Serials Directory, РІНЦ, Академія Google, EbscoHost*). (Особистий внесок автора: запропоновано науково-методичні положення з економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства).

2. Опубліковані праці апробаційного характеру

- 27.Комарницька, Г.О., 2018. Електронні державні послуги у сфері публічного управління. В: *Актуальні проблеми економіки та управління в епоху глобальних викликів і загроз: Всеукраїнська науково-практична конференція*. Дніпро, Україна, 26-27 Квітень 2018. Дніпро: Національна металургійна академія України.
- 28.Комарницька, Г.О., 2019. Ознаки державно-приватного партнерства. В: *Менеджмент ХХІ століття: глобалізаційні виклики: III Міжнародна науково-практична конференція*. Полтава, Україна, 23-24 Квітень 2019. Полтава: ТОВ «Сімон».
- 29.Комарницька, Г.О., 2019. Фінансові особливості державно-приватного партнерства. В: *Розвиток економіки та менеджменту в умовах інтеграційних процесів: Всеукраїнська науково-практична конференція*. Київ, Україна, 12 Жовтень 2019. Київ: ГО «Київський економічний науковий центр».
- 30.Комарницька, Г.О., 2017. Формування бізнес-середовища в регіоні у процесі децентралізації. В: *Державна фінансова політика України в умовах євроінтеграції: погляди науковців та практиків: I Всеукраїнська науково-практична конференція*. Львів, Україна, 14 Грудень 2017. Львів: ЛНУ ім. І. Франка.
- 31.Комарницька, Г.О., 2019. Проблеми розвитку державно-приватного партнерства в Україні. В: *Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: III*

* Видання також входить до міжнародних наукометричних баз.

Міжнародна науково-практична конференція. Львів, Україна, 23-24 Квітень 2019. Львів: Видавництво Львівської політехніки.

32. Комарницька, Г.О. та Овчарук, В.В., 2019. Особливості оцінювання систем адміністрування в державно-приватному партнерстві. В: *Теоретичні та практичні аспекти антикризового регулювання економіки країни: Всеукраїнська науково-практична конференція.* Одеса, Україна, 4 Травень 2019. Одеса: ОНУ імені І.І. Мечникова. (Особистий внесок автора: розкрито особливості використання індикаторів оцінювання систем адміністрування в державно-приватному партнерстві).
33. Комарницька, Г.О., 2019. Переваги державного і приватного секторів від участі у моделі державно-приватного партнерства. В: *Інноваційні вектори розвитку сучасних наукових досліджень: XXI Міжнародна науково-практична конференція.* Харків, Україна, 11 Жовтень 2019. Дніпро: ГО «НОК».
34. Комарницька, Г.О., 2019. Особливості залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства. В: *Стратегії, проблеми та розвиток економічних систем в умовах глобальної нестабільності: V Всеукраїнська науково-практична конференція.* Миколаїв, Україна, 12 Жовтень 2019. Миколаїв: ММІРЛ ВНЗ «Університет «Україна».
35. Комарницька, Г.О., 2017. Організація стратегічного аналізу маркетингового середовища міста. В: *Маркетинг майбутнього: виклики та реалії: Міжнародна науково-практична конференція.* Київ, Україна, 25 Жовтень 2017. Київ: Державний університет телекомунікацій.
36. Комарницька, Г.О., 2019. Інституційне забезпечення активізування державно-приватного партнерства. В: *Вплив обліку та фінансів на розвиток економічних процесів: Міжнародна наукова економічна конференція.* Берегове, Україна, 17-18 Травень 2019. Ужгород: ФОП Сабов А.М.
37. Комарницька, Г.О., 2019. Особливості оцінювання економічної ефективності державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. В: *Теорія та практика управління розвитком економіки: Міжнародна науково-практична конференція.* Київ, Україна, 10 Жовтень 2019. Київ: ТОВ «ВІПО».
38. Комарницька, Г.О., 2016. Стратегічне планування економічного потенціалу Львівщини в умовах глобалізації. В: *Формування нової парадигми управління фінансами та бізнесом в умовах посилення євроінтеграційних процесів: Міжнародна науково-практична конференція.* Львів, Україна, 27-29 Жовтень 2016. Львів: ЛНУ ім. І. Франка.
39. Комарницька, Г.О. та Кузьмін, О.Є., 2019. Міжнародний досвід діагностування митного обслуговування державно-приватного партнерства. В: *Проблеми формування та реалізації конкурентної політики: VI Міжнародна науково-практична конференція.* Львів, Україна, 19-20 Вересень 2019. Львів: Галицька видавнича спілка.
40. Комарницька, Г.О., 2019. Стратегічний і тактичний виміри активізування державно-приватного партнерства. В: *Євроінтеграційна перспектива та інвестиційний потенціал економіки: методологія та практика: Всеукраїнська науково-практична конференція.* Одеса, Україна, 12 Жовтень 2019. Одеса: ЦЕДР.

АНОТАЦІЯ

Комарницька Г.О. Активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. – На правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. – Національний університет «Львівська політехніка» Міністерства освіти і науки України, Львів, 2020.

Дисертацію присвячено вирішенню науково-прикладної проблеми розроблення концептуальних, теоретико-методологічних і методико-прикладних засад активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

Розвинуто типологію проектів державно-приватного партнерства і систематизовано загальні та специфічні принципи його активізування в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Розроблено концепцію активізування державно-приватного партнерства. Удосконалено комплексно-цільовий метод оцінювання впливу державно-приватного партнерства на інвестиційно-інноваційну діяльність і розвинуто модель залучення інвестицій та інновацій на засадах такого партнерства. Розроблено метод оцінювання державно-партнерського потенціалу територіального утворення. Удосконалено модель позиціонування приватного партнера на ринку проектів державно-приватного партнерства, а також двокомпонентну модель митного обслуговування такого партнерства за участі іноземного приватного партнера. Розвинуто метод оцінювання якості митного обслуговування державно-приватного партнерства та удосконалено механізм його розвитку. Розроблено метод визначення структури платежів під час реалізації проектів державно-приватного партнерства. Розвинуто науково-методичні положення з економічного обґрунтування проектних рішень у сфері державно-приватного партнерства.

Ключові слова: державний партнер, державно-приватне партнерство, інвестиції, інновації, орган державної влади, партнерство, підприємство, приватний партнер, розвиток.

ANNOTATION

Komarnytska H. Activation of public-private partnership in conditions of development of investment and innovation activity. – On the rights of manuscript.

Thesis for the Degree of Doctor of Economic Sciences, specialty 08.00.03 – Economics and Management of National Economy. – Lviv Polytechnic National University, Ministry of Education and Science of Ukraine, Lviv, 2020.

The dissertation is devoted to the solution of the applied scientific problem on development of conceptual, theoretical, methodological and methodological and applied bases of public-private partnership activation in the conditions of investment and innovative activity development.

The typology of public-private partnership projects has been developed and the general and specific principles of its activation in the conditions of investment and innovation activity development have been systematized. There was developed the concept

of public-private partnership activation. The method of assessing the public-private partnerships' impact on investment and innovation activities has been improved and a model for attracting investment and innovation based on such partnership has been developed. There is developed the method of estimation of the territorial entity's public-partner potential. The model of private partner positioning at the market of projects of public-private partnership has been improved, as well as a two-component model of customs servicing of such a partnership with the participation of a foreign private partner. The method of assessing the quality of customs service of the public-private partnership has been developed and the mechanism of its development has been improved. The method of determining the structure of payments during the implementation of public-private partnership projects has been developed. Scientific and methodological provisions on the economic substantiation of project decisions in the field of public-private partnership have been developed.

Keywords: public partner, public-private partnership, investments, innovations, public authority, partnership, enterprise, private partner, development.

АННОТАЦИЯ

Комарницкая А.О. Активизирование государственно-частного партнерства в условиях развития инвестиционно-инновационной деятельности. – На правах рукописи.

Диссертация на соискание научной степени доктора экономических наук по специальности 08.00.03 – экономика и управление национальным хозяйством. – Национальный университет «Львівська політехніка» Министерства образования и науки Украины, Львов, 2020.

Диссертация посвящена решению научно-прикладной проблемы разработки концептуальных, теоретико-методологических и методико-прикладных основ активизирования государственно-частного партнерства в условиях развития инвестиционно-инновационной деятельности.

Развита типология проектов государственно-частного партнерства, которая отличается выделением признаков уровня риска и субъектного состава партнеров, что вместе с другими признаками типологии формирует предпосылки для более обоснованного выбора этих проектов в зависимости от определенных целей, задач и имеющегося ресурсного обеспечения.

Систематизированы принципы активизирования государственно-частного партнерства в условиях развития инвестиционно-инновационной деятельности на основе их деления на общие и специфические.

Разработана концепция активизирования государственно-частного партнерства в условиях развития инвестиционно-инновационной деятельности на основе принципов идентификации такого активизирования, условий его осуществления, инструментария, ресурсного обеспечения, направлений анализа, субъектов и аналитической подсистемы активизирования на общегосударственном, региональном и муниципальном уровнях.

Развит комплексно-целевой метод оценивания влияния государственно-частного партнерства на инвестиционно-инновационную деятельность, который предусматривает использование трапециевидных функций принадлежности ряда

параметров такого оценивания (соответствие стратегии территориального образования, содействие его инвестиционно-инновационному развитию, окупаемость проекта государственно-частного партнерства, уровень риска его реализации, улучшение качества предоставления услуг вследствие создания / реконструкции / модернизации и т. п. объекта партнерства) к определенным нечетким терм-множествам.

Разработан метод оценивания государственно-партнерского потенциала территориального образования в контексте привлечения инвестиций и инноваций на принципах государственно-частного партнерства, который предусматривает выделение составляющих оценки прямого и опосредованного характера.

Разработан метод определения структуры платежей при реализации проектов государственно-частного партнерства, что дает возможность частным партнерам на основе инструментария теории игр выбрать оптимальные для себя абсолютные значения и относительные доли первоначального и периодических платежей в рамках таких проектов в зависимости от готовности идти на риск относительно результирующих показателей объекта государственно-частного партнерства.

Усовершенствована двухкомпонентная модель таможенного обслуживания государственно-частного партнерства при участии иностранного частного партнера, что логично сочетает унифицированную с действующим законодательством поэтапную модель такого обслуживания на основе учета различных возможных условий и вариантов его осуществления с субъектно-функциональной моделью с отражением максимально широкого спектра субъектов таможенного обслуживания и их функциональных взаимосвязей.

Усовершенствован механизм развития таможенного обслуживания в условиях государственно-частного партнерства, который комплексно определяет приоритетные направления и принципы развития таможенного обслуживания, учитывает факторные влияния мега-, макро-, мезо- и микросреды, очерчивает ресурсное обеспечение и обосновывает получение синергического эффекта государственно-частного партнерства на основе реализации конкретной функции менеджмента через управление развитием таможенного обслуживания.

Усовершенствована модель позиционирования частного партнера на рынке проектов государственно-частного партнерства на основе учета уровня его потенциала в этой сфере и темпов роста рынка такого партнерства, что отличается от существующих возможностью принятия управленческих решений относительно потребителей, финансирования, внутренних процессов и развития персонала во время использования модели государственно-частного партнерства.

Развита модель привлечения инвестиций и инноваций на основе государственно-частного партнерства, что интегрирует государственный и рыночный векторы управления такими процессами, которые благодаря своему инструментарию влияют на государственно-партнерский потенциал и государственно-партнерскую привлекательность территориального образования, обеспечивая баланс интересов различных групп стейкхолдеров.

Развит метод оценивания качества таможенного обслуживания государственно-частного партнерства, который отличается от имеющихся разработкой комплексной

репрезентативной и гармонизированной с европейскими таможенными нормами индикаторно-критериальной базы по приоритетным сферам таможенного обслуживания, а также количественно-качественным обоснованием идентификационно-интерпретационной шкалы.

Развиты научно-методические положения по экономическому обоснованию проектных решений в сфере государственно-частного партнерства в условиях развития инвестиционно-инновационной деятельности, позволяющие определить верхнюю и нижнюю границы дохода частного партнера от реализации проекта партнерства.

Ключевые слова: государственный партнер, государственно-частное партнерство, инвестиции, инновации, орган государственной власти, партнерство, предприятие, частный партнер, развитие.