

розрахунки, система публічних закупівель України за сумою балів випередила навіть такі країни – члени ОЕСР з високим рівнем доходу, як Ісландія, Норвегія, Великобританія, Ірландія, Нідерланди, Швейцарія, Фінляндія, Люксембург, Швеція, Чехія, Португалія, Словаччина, Греція.

Результати аналізу сфери публічних закупівель свідчать про існування певних недоліків, які відповідають низьким балам України за даними оцінювання Світовим банком, що свідчить про доцільність використання результатів міжнародного оцінювання. Такі оцінки є важливими при формуванні сприятливого інноваційного середовища, сприянні розвитку інноваційно-інтегрованих структур із залученням суб'єктів державного сектору науково-дослідного спрямування.

Список використаних джерел:

1. World Bank Group. Benchmarking Public Procurement. [Electronic resource]. - Access mode: <http://bpp.worldbank.org/reports>

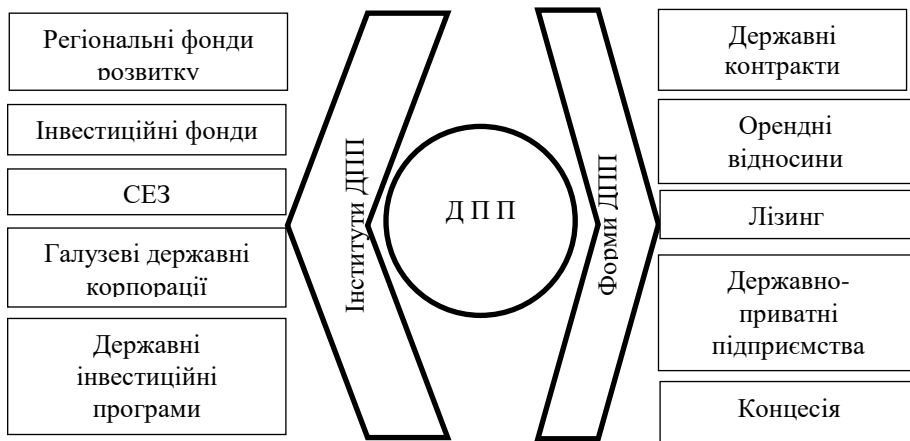
**Слатвінський М. А., к.е.н., доцент,
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини, м. Умань, Україна**

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: МОЖЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ

Інноваційний шлях розвитку України серед іншого передбачає модернізацію економіки міських агломерацій, адже в Україні тільки у великих міст є можливість стати потенційними центрами інноваційного та інвестиційного зростання – «потенційними точками тяжіння інвестицій» – завдяки концентрації людського капіталу. Ключова роль при цьому відводиться розвитку інфраструктури, як наприклад, будівництву інфраструктурних коридорів між великими містами та облаштуванню виходів до морських портів для скорочення економічної відстані. Реалізація крупних інфраструктурних проектів можлива на засадах державно-приватного партнерства (ДПП), що дозволить залучити необхідні фінансові та матеріальні ресурси, технології приватного сектору і заручитись необхідним державним інституційним забезпеченням.

У світовій практиці існує велика різноманітність форм ДПП та інститутів, що забезпечують їх функціонування, що відображено на рис. 1.

При структуризації нових проектів державно-приватного партнерства дуже важливо використовувати комплексний підхід, заздалегідь опрацьовуючи всі можливості розбудови інфраструктури, залучаючи в проект всі потенційні супутні бізнес-напрямки. У цьому випадку об'єднання різних інструментів в єдиний комплексний проект під єдину стратегічну мету з використанням різних механізмів поліпшення інвестиційного клімату необхідне для залучення позабюджетних джерел.



*Рис. 1. Форми та інститути розвитку державно-приватного партнерства
Джерело: розроблено автором*

Застосування комплексного інвестиційного проекту дозволить отримати синергетичний ефект від створення виробничих об'єктів, інфраструктури, супутнього бізнесу, реалізації проекту, а також від консолідації бюджетних і позабюджетних коштів.

Принципова проблема розвитку ДПП, що проявляється у низькій на даний час пропозиції проектів у галузях транспорту, житлово-комунального господарства, полягає в практичній відсутності в органів державного і місцевого управління фінансових можливостей для підготовки проектів ДПП та організації тендерів. Вирішення потребує також низька ефективність економічної політики щодо реалізації ДПП. Виділимо наступні напрямки, що забезпечують реалізацію цієї політики: контроль в частині обґрунтування підтримки з боку державних (регіональних) органів влади; затребуваність різних форм державної підтримки (позики, позики, гарантії, пільги тощо); надання інших економічних гарантій; наявність податкових, митних пільг і преференцій; регулювання з питань створення, вдосконалення та посилення інструментів захисту кредиторів; забезпечення контролю за безпекою власності; моніторинг грошових потоків при реалізації проекту.

Формування ринку проектів ДПП з розвитку інфраструктури має відбуватися у відповідності з галузевими та регіональними стратегіями розвитку, при цьому основним механізмом їх реалізації буде запуск тендерів на укладання контрактів ДПП та їх подальше виконання. Відповідальними за організацію проектів ДПП, вважаємо, повинні стати органи державного та місцевого управління.

При підготовці проектів ДПП органи влади повинні не тільки вирішувати питання процедури проведення конкурсу та визначати критерії вибору переможця,

але і формувати забезпечення управління ризиками проекту в частині власних зобов'язань за контрактом. Необхідно розробляти і приймати складні рішення по формуванню контракту, який нечасто буває повністю типовим, організувати довгострокове економічне регулювання проекту, формувати механізми участі бюджету в реалізації проекту, в окремих випадках здійснювати необхідні інституційні перетворення. Результат цієї діяльності формується шляхом публічних процедур і визначає виникнення інтересу до проекту з боку інвесторів і кредиторів та по суті формує конкуренцію за проект.

Затребуваною в такому випадку стає модель, в якій приватний інвестор може вкладати кошти як у створення промислових об'єктів, так і в будівництво інфраструктури. При цьому повернення інвестицій, відповідно до цієї моделі, йде не тільки за рахунок тарифів, але і за рахунок майбутніх доходів або економії коштів бюджету.

Інша форма співпраці держави і бізнесу, яка теж може співфінансуватися з бюджету, – це концесії. В рамках концесій передбачається, що створення об'єктів інфраструктури може окупатися за рахунок надання платних послуг. Закон про концесії був прийнятий в 1999 р.

Отже, модель ДПП більш адекватно відповідає поточним потребам регіональної економіки, так як організація партнерства між регіональними органами влади та бізнесом має конкретні переваги в порівнянні з бюджетним фінансуванням. Функціонування механізму ДПП може бути повністю забезпечене виключно у випадку сформованості правової, фінансової та інституційної бази його розвитку.

**Хмурова В.В., к.е.н, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна**

ОСНОВНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Розвиток публічно-приватного партнерства є однією з характерних рис сучасної сфери працевлаштування, трудових відносин та права. В законодавчій базі більшості країн визначено державно-приватне партнерство, але взаємовигідні умови партнерства можливі не лише між державними підприємствами та приватним бізнесом, а й будь-якими іншими публічними організаціями. В останні роки розвиток взаємодії між підприємствами розширився з звичайного партнерства до соціального партнерства та доповнилось публічно-приватним партнерством. Ключовим фактором публічно-приватного партнерства є збільшення обсягів надання, підвищення якості, доступність та безпечність послуг, що надаються сферою інфраструктури та соціально орієнтовними секторами економіки.