



**ЕКОНОМІКО - ПРАВОВІ АСПЕКТИ
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО
ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ**

**МАТЕРІАЛИ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ
МОЛОДИХ УЧЕНИХ І СТУДЕНТІВ**

ХАРКІВ – 2017

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ МІСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА**

***ЕКОНОМІКО - ПРАВОВІ АСПЕКТИ
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО
ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ***

***МАТЕРІАЛИ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ
МОЛОДИХ УЧЕНИХ І СТУДЕНТІВ***

(1-28 лютого 2017 року)

ХАРКІВ – 2017

УДК [35.072.2.008.8:332](477)(063)

ББК 67.401.02(4Укр)я431+65.04(4Укр)я431+65.290(4Укр)я431

Е45

Е45 **Економіко-правові** аспекти державно-приватного партнерства в умовах децентралізації економіки України : матеріали Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. молодих учених і студ. , Харків, 1-28 лютого 2017 р. / Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 303 с.

У збірнику представлені матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції молодих учених і студентів «Економіко-правові аспекти державно-приватного партнерства в умовах децентралізації економіки України», яка проходила з 1 лютого по 28 лютого 2017 року в Харківському національному університеті міського господарства імені О. М. Бекетова. Розглядалися сучасні особливості співпраці бізнесу та держави, були окреслені найголовніші проблеми, які стримують розвиток державно-приватного партнерства, та сформовані рекомендації щодо можливості залучення приватного бізнесу для модернізації сфер народного господарства.

Збірник розраховано на наукових працівників, аспірантів і студентів, усіх, хто цікавиться проблемами економіки та права.

Участь у конференції взяли науковці та практики з Києва, Харкова, Полтави та Кривого Рога.

УДК [35.072.2.008.8:332](477)(063)

ББК 67.401.02(4Укр)я431+65.04(4Укр)я431+65.290(4Укр)я431

© Колектив авторів, 2017

© Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, 2017

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПАРТНЕРСТВА ДЕРЖАВИ І БІЗНЕСУ

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я

Т. М. КАМІНСЬКА, д-р екон. наук, проф.,
проф. кафедри економічної теорії

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків

Актуальність і неминучість державно-приватного партнерства в охороні здоров'я обумовлені розвитком договірної економіки, яка в розвинених країнах прийшла на зміну вільному ринку. Її спричинили ринкові «провали», а саме зростання ризиків запеклої конкуренції та трансакційних витрат, індиферентність до соціальних питань, орієнтир виключно на платоспроможні потреби громадян, відсутність державного контролю за ходом виконання ринкових угод. З іншого боку, поява приватних гроків в охороні здоров'я є цілком закономірним прагненням до використання конкурентних стимулів в галузі, яка тривалий час була надцентралізованою. Метою є зменшення невідповідності розподілу суспільних ресурсів до дійсних уподобань громадян, скорочення наслідків логролінгу, отримання ренти від управлінських посад в охороні здоров'я, бюрократизму і волюнтаризму, слабкої мотивації до нових медичних технологій. Недосконалості держави почасти компенсує приватний ринок, а недосконалості ринку – держава.

Державне замовлення й укладання угод з приватними структурами є обов'язковою складовою партнерства. Договірне ціноутворення відображає ринковий баланс попиту і пропозиції. Часто у контрактах обумовлюють не абсолютні ціни, а верхню та нижню межу. Допускається їх перегляд у випадках інфляції, форс-мажорних обставин, зміни законодавства. Зміст контрактів має свою специфіку. Це контракти про фінансування, будівництво, реконструкцію, управління та інші дії, спрямовані на розвиток охорони здоров'я. В країнах великої сімки (США, Великобританія, Німеччина, Італія, Канада, Франція, Японія) саме ця галузь є піонером за кількістю реалізованих проектів з державно-приватного партнерства. Здійснюється спільне регулювання і спільна участь держави і ринкових агентів, витримується

баланс інтересів усіх сторін, включаючи споживачів, збільшується раціональність менеджерських рішень, адресне використання ресурсів.

Досвід розвинених країн свідчить про вдалу організацію конкуренції приватних надавачів медичних послуг, які мають автономію у прийнятті рішень, за державне замовлення. Конкуренція стримує невиправдані витрати на лікування. Приватні структури впроваджують ефективніший менеджмент в охороні здоров'я, при цьому влада субсидує споживачів, а не лікувальні заклади. У Великобританії, Канаді, скандинавських країнах, Грузії поширено практику, коли малозабезпеченим пацієнтам надається доступ (за допомогою державних ваучерів, чеків та сертифікатів) до інноваційної приватної медицини. В Грузії у великих містах власниками лікарень в основному є приватні страхові компанії, які й укладають контракти з державою. Активно залучають приватних партнерів до охорони здоров'я у Казахстані.

Підприємництво у медицині не протидіє інтересам пацієнта. Наприклад, ваучерна система дає йому змогу обирати кращих приватних лікарів, сприяє скороченню часу очікування лікування (причому непрямо впливає на черги й у державних клініках). Гроші йдуть строго за пацієнтом, приватні лікарі та клініки конкурують за нього. Це дуже важливо для України, де на старті ринкових реформ домінувала командна економіка, а тренд на збільшення іноземних інвестицій в охорону здоров'я – тривало відсутній.

Державно-приватне партнерство в охороні здоров'я може також бути інакшим: фінансування відбувається із приватних джерел, а отримувачем коштів виступають юридичні особи державного сектору охорони здоров'я. Між ними укладається контракт. Найбільший у світі останній проект приватного фінансування державних лікарень – це перепланування Санкт-Варфоломіївської і Лондонської королівської лікарень, а також забезпечення в них hightech-обладнання.

Партнерство застосовується у сферах, визначених законодавством, приватні партнери держави обираються на конкурсній основі. Але в українській практиці цей процес дуже дорогий, що пов'язано із високою вартістю прорахування ефективності проекту, виявлення ризиків і оцінкою трансакційних витрат. Дуже великими для приватних ініціаторів інвестиційних проектів є втрати часу через довге очікування результатів конкурсу після надання всіх документів до уповноваженого органу. Альтернативні витрати стають для них непідсильною ношею, і не факт, що

держава в умовах прозорого конкурсу не визначить інших партнерів. Необхідно розподілити ризики і відповідальність між приватним партнером та державою.

Закон про державно-приватне партнерство, на жаль, не передбачає чіткого переліку підстав відмови від цього партнерства і не пропонує для приватних інвесторів їхню участь у техніко-економічному обґрунтуванні проєктів, у пропозиції своїх варіантів договірних відносин. Часто приймаються разові проєкти, які створені за політичною волею місцевих рад. До того ж, зміст державно-приватного партнерства дуже розмитий. На відміну від розвинених країн, де переважають соціально значущі проєкти, ст. 4 Закону України про державно-приватне партнерство охоплює також пошук, розвідку родовищ корисних копалин та їх видобування, розподіл і постачання природного газу; машинобудування та ін.

Слід також згадати, що потенціальними інвесторами у державну медицину є приватні страхові компанії. Тому потрібно створити умови для їх розвитку в Україні. Важлива також подальша децентралізація охорони здоров'я, коли замовником медичних послуг і залучення довгострокових інвестицій стають місцеві органи влади. Вони ближче до споживачів, конкурс складніше «затемнити» і, за наявності політичної волі керівництва, партнерство розвивається швидше. Це дійсно сприяє більш раціональному використанню ресурсів держави, кращому задоволенню потреб хворих громадян у поліпшенні їхнього фізичного стану, виконання конституційних принципів доступу громадян до охорони здоров'я загалом.

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

С. Л. ПАКУЛІН, д-р екон. наук, акад. УАННП

Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», м. Київ

Г. С. ПАКУЛІНА, студ.

Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків

До теперішнього часу на регіональному рівні відсутній механізм державно-приватного партнерства (ДПП) в управлінні розвитком економікою

регіону. В цілях модернізації економіки Харківської області за участю ДПП вважаємо за доцільне позначити механізм управління економікою регіону з урахуванням ДПП з пріоритетом управлінського забезпечення (рис. 1). Під пріоритетом управлінського забезпечення нами розуміється сукупна комплексність принципів, форм, методів і інструментів, з використанням яких здійснюється цілеспрямована управлінська дія регіональних органів влади на соціальні і економічні процеси в цілях реалізації стратегічного вибору і досягнення позначених пріоритетів в економіці. Спираючись на економічні можливості регіональних бюджетів органи державного управління того або іншого регіону України повинні визначати пріоритети тих форм партнерських стосунків, які дозволять збільшити економічний потенціал території [1, с. 361].

Аналіз наукової літератури дозволив нам зробити висновки про те, що до сфери ДПП відносяться: об'єкти екології, громадський транспорт, міське господарство, комунальні послуги, які в цілому можуть бути об'єднані в групу об'єктів сфери громадських послуг. Окрім позначеної сфери можуть бути також віднесені об'єкти виробничої інфраструктури, що включають залізниці і автомобільні дороги, трубопровідний транспорт і лінії електропередач, енергетичні підприємства, трубопровідний транспорт, морські, річкові і повітряні порти.

Основу механізму ДПП, який представлений на рисунку 1, складає організаційний блок. З боку держави – це органи державного управління, що здійснюють таку діяльність: формування економічних стимулів для учасників партнерських стосунків; розробка і прийняття проектів ДПП, які враховують пріоритети і характеристики розвитку певних видів економічної діяльності; внесення пропозицій і обґрунтування заходів щодо здійснення контролю в ході реалізації проекту. З боку приватного бізнесу – це діяльність юридичних осіб з виробництва товарів, надання послуг в ході реалізації проекту ДПП.

Колегіальність взаємодії інструментів і методів механізму ДПП в цілях управління розвитком економіки Харківської області дозволить:

- встановити баланс між окремими секторами і видами економічної діяльності в Харківській області для забезпечення їх стабільного розвитку;
- здійснити адміністративно-управлінську дію з боку регіональних органів влади на об'єкти управління;



Рисунок 1 – Механізм ДПП в управлінні розвитком економіки Харківської області

- застосувати засоби стимулювання і заборони розробки проектів відповідно до заявлених пріоритетів;
- оптимізувати співвідношення між кількістю робочих місць, що маються, і пропозицій відповідної робочої сили з метою забезпечення зайнятості населення Харківської області;
- забезпечити розвиток усієї інфраструктури Харківської області;
- розробити заходи щодо економічної безпеки Харківської області, де буде визначений необхідний рівень виробництва стратегічних товарів і продукції, які дозволять забезпечити внутрішні потреби;
- надати необхідні об'єми соціальних благ в розрізі структурних складових, що є затребуваними в регіоні;
- скоротити територіальні відмінності в рівні життя населення області.

Література

1. Пакулін С. Л. Розвиток соціального партнерства та формування соціально-економічної партнерської структури у регіоні / С. Л. Пакулін // Теорія та практика менеджменту : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (19 травня 2016 р., м. Луцьк, Україна). – Луцьк, 2016. – С. 360–362.

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ЕЛЕМЕНТ БІЗНЕСУ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

О. В. СОЛОВ'ЙОВ, канд. екон. наук, доц.,
проф. кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та
регіонального розвитку
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Підприємництво визнається одним із головних чинників політичної та соціальної стабільності суспільства. Тому ефективне функціонування суб'єктів підприємництва є передумовою економічного добробуту громадян країни, а відтак, і національної безпеки. Важливе значення малого підприємництва для політичної та соціальної стабільності держави зумовлюється тим, що воно виконує насамперед соціальні функції, а саме: створення нових робочих місць, зниження рівня безробіття, подолання

бідності. Підприємництво як економічний феномен є категорією бізнесу. У господарській практиці «підприємництво» і «бізнес» часто ототожнюють.

Бізнес — поняття ширше, ніж підприємництво. Воно охоплює всі відносини, що виникають між усіма учасниками ринкової економіки, включаючи не тільки підприємців, а й споживачів, найманих працівників, державні структури.

Підприємництво — динамічний, активний елемент бізнесу, що є ініціативною, самостійною діяльністю, яка здійснюється на свій ризик і під свою майнову відповідальність громадянами, об'єднаннями громадян з виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг з метою отримання прибутку. Підприємництво включає в оборот свого суб'єкта — підприємця, а не всіх учасників ринку.

Як елемент бізнесу підприємництво не може бути відокремлене від праці, від ведення господарства, від привласнення. Без праці бізнесу не буває. Праця і підприємництво — процеси діяльності, спрямовані на виробництво матеріальних і духовних благ. Проте якщо для підприємництва праця є основною умовою його розвитку і джерелом створення життєвих благ, то підприємництво — це засіб, що надає праці творчості, це змістовний, якісний бік діяльності, який характеризується самопримусом суб'єктів, що вибрали цю діяльність.

Підприємництво — якісно новий ефективний тип ведення господарства. Воно потребує прогресивних способів, прийомів, методів ведення та конкретного власника, господаря виробництва. Бо тільки господар прагне до примноження своєї власності і заради цього займається сам підприємницькою діяльністю або наймає працівників. Він не буде марно розбазарювати своє добро, не дасть це зробити й іншим. І в цьому розумінні поняття «підприємець» і «господар» тісно пов'язані одне з одним. Оскільки всі підприємці беруть активну участь у формуванні цілей підприємства та управляють підприємством, їх можна вважати менеджерами. Однак у підприємця може не бути здатності або хисту до ефективного виконання управлінських функцій — планування, організації, мотивації, контролю. Тому навіть видатний підприємець може не бути ефективним менеджером. Створена підприємцем організація навіть може розпастися через погане керівництво, а не через погані ідеї. Таким чином, менеджера від підприємця відрізняє здатність і вміння ефективно управляти організацією, використовуючи всі функції управління. Заповзятливий менеджер активно

шукає можливостей і з наміром ризикує, добиваючись змін і вдосконалення своєї організації. Керівники повинні думати і діяти як підприємці. Якщо менеджери середньої ланки не можуть або не хочуть ризикувати через нові ідеї, підприємницька спроможність організації серйозно обмежується.

Отже, порівнюючи поняття «менеджмент» і «бізнес», «менеджмент» і «підприємництво», можна зробити висновок: бізнес — це діяльність, спрямована на отримання прибутку створенням та реалізацією продукції чи послуг.

ПАРТНЕРСТВО ВЛАСТИ, ГОРОДСКОГО СОЦИУМА И БИЗНЕСА: ВЫЗОВ ВРЕМЕНИ

Л. А. РАДИОНОВА, канд. филос. наук, доц.,

доц. кафедры философии и политологии

Харьковский национальный университет городского хозяйства

имени А. Н. Бекетова, г. Харьков

Сегодня мы являемся свидетелями становления нового миропорядка: серьезные кризисы в геополитике и внутренней политике ключевых стран мира, гигантский технологический скачок, который изменяет бизнес-модели и экономические отношения. Параллельно наблюдаем ценностный кризис современного общества, кризисы культуры, образования, управления и так далее. В этом контексте, по нашему мнению, изменяется цивилизаторская роль городов: город становится одним из главных субъектов этих процессов, основой для реальной и эффективной консолидации, собравшись в сообщества, горожане смогут добиться более справедливого соотношения сил в политической и экономической жизни.

В социологических исследованиях городской политики получило распространение представление о том, что в ситуациях, когда администрации крупных городов испытывают необходимость в быстром увеличении финансового капитала для пополнения бюджета, велика вероятность формирования симбиотических политических режимов, объединяющих институциональные возможности властей и инвестиционные ресурсы бизнеса. Такие коалиционные режимы, получившие название «машин роста», нацелены на максимизацию финансовых выгод участников посредством

оперативной трансформации городского пространства, подкрепляемой риторикой прогрессивного развития. Между тем, реальные интересы и потребности горожан, связанные с повышением их качества жизни, зачастую игнорируются «машинами роста». Коммодификация улиц города (процесс, в ходе которого всё большее число различных видов человеческой деятельности обретает денежную стоимость и фактически становится товарами, покупаемыми и продаваемыми на рынке, теоретическим основанием данной идеи являются работы К. Маркса, утверждавшего, что капитализм представляет собой саморасширяющуюся экономическую систему, которая требует всё большей коммодификации. Капитализм, таким образом, ведёт к вытеснению духовных или человеческих ценностей денежными), отсутствие публичных пространств или крайне малое их количество — таков облик современного города. В большинстве современных городов пространство монополизировано небольшой группой людей, в чьих руках сосредоточена большая часть капитала и частной собственности. В этих условиях большинство людей оказываются отстраненными от принятия решений относительно того, в каком городе они будут жить, и отчуждены от городских благ.

Исследователь городов Д. Харви в работе «Города-бунтари: от права на город к урбанистической революции» пытается найти объяснение таким изменениям городов, и вот что он отмечает. Во-первых, крупные предприниматели, столкнувшись с проблемой инвестиций избыточного капитала, в один прекрасный момент поняли, что его можно эффективно вкладывать в развитие города. Вторая причина изменения городов связана с тем, что местные власти все чаще вступают в гонку за возможность получить часть муниципального бюджета на программы развития. Считается, что это привлечет бизнес, будет способствовать улучшению инфраструктуры, а также поможет в создании новых рабочих мест. Парадоксальным образом города пытаются привлечь инвестиции, спекулируя своими культурными особенностями или богатым историческим прошлым. Культурные особенности выставляются напоказ и поддерживаются «городскими девелоперами», и именно на них зачастую делают ставку в погоне за капиталом. Однако, после долгожданного прихода инвестиций национальные меньшинства и исторические артефакты зачастую исключаются из пространства города или становятся чем-то вроде экспонатов в музее,

которые уже не могут функционировать привычным образом. Этот процесс Харви называет «диснеификацией».

Д. Харви пытается найти основания и способы сопротивления безжалостному капиталу. Вопрос о том, в каком городе мы живем, считает он, нельзя отделить от вопроса, какими людьми мы хотим быть, на какое качество жизни мы претендуем, и какие социальные отношения мы ценим. И здесь, как раз Д. Харви делает несколько важных методологических замечаний, которые и служат фундаментом для новых оппозиционных движений. Первое требование, которое должно быть выдвинуто оппозиционными движениями — это право на город.

Термин «право на город» предложил в середине XX века французский философ Анри Лефевр, который понимал под этим словосочетанием не просто право горожан выходить на улицы или пользоваться многообразными возможностями городской жизни, но и их право «обживать» город, поддерживая комфортные для себя привычки и традиции, отстаивать свои представления о должном политическом, экономическом и инфраструктурном развитии города, заявлять о своих интересах и быть услышанными. Дэвид Харви отмечал, что право на город — это гораздо больше, чем просто индивидуальная свобода доступа к городским ресурсам: это наше право менять самих себя, меняя город.

К. Маркс считал, что при капитализме революционным потенциалом наделен только рабочий класс. Д. Харви считает, что мы должны расширить своё представление об этом классе: не только рабочие на фабрике могут заявлять о своем недовольстве. Строители, которые непосредственно участвуют в развитии городского пространства, рабочие социальных служб, обеспечивающие нормальное функционирование города и другие горожане, чья жизнь связана с низкооплачиваемым трудом, также должны выйти на баррикады. Пролетариат в наше время сменяется прекариатом. Так на каких же основах необходимо строить современную оппозиционную политику? Он считает, что культурные особенности могут стать адекватным основанием прогрессивных оппозиционных движений: историческое и культурное наследие, национальные особенности — вот что может объединить разрозненные группы рабочих, привести их к состоянию классового самоосознания. И первое требование, которое должно быть выдвинуто оппозиционными движениями — это право на город, а если говорить точнее

— право жить в комфортных домах, в комфортном городском пространстве, а при самом удачном раскладе — участвовать в планировании города.

И Лефевр, и Харви отмечают, что внимание к городским проблемам и вопросы, касающиеся обустройства городской среды могут стать тем «клеем», который мобилизует и соберет воедино разрозненных горожан. Кроме того, очевидно, что именно городские общественные движения, фокусирующиеся на вопросах качества жилья, транспортной инфраструктуры и т.п. в последнее время активизируются и представляют шанс для развития гражданского общества.

Немаловажным фактором здесь является использование и развитие гуманитарных технологий — способов коммуникации и принятия решений, совместного мышления и чувствования, творческого взаимодействия горожан, особенно в условиях современного информационного общества. Это дает возможность сохранять, развивать и поддерживать адекватную самоидентичность горожанина в многообразном мире информационного перепроизводства и технологической экспансии. Сюда можно отнести модели взаимодействия между людьми и создание синергетических команд в соответствии с целями партнерства, выращивание новых социальных систем и разработка дизайна городского «образа жизни», ибо без этого будет сложно воспользоваться многими технологическими преимуществами нового миропорядка. Городское сообщество не способное к эмпатии (англ. empathy - сочувствие, сопереживание), будут чувствовать себя чрезвычайно дискомфортно. Тенденции развития городов таковы, что жители города исповедуют идеалы совместного развития, взаимопонимания, заботы и духовности. Совершенно по-новому звучит античный термин *respublica* (*rex publica* — общее дело). Мы неоднократно отмечали, что именно *rex publica* как общее дело античных городов – полисов положило начало формированию городского социума, то есть города в социально-философском смысле слова.

Ключевой социальной структурой в этом партнерстве является городская община (более адекватно украинское слово «громада»). Община берет на себя максимум ответственности за условия жизни на ее территории (включая заботу о тех, кто не может сам о себе позаботиться), а члены общины принимают активное участие во всех ее делах. Города состоят из общин, делегирующих полномочия относительно общих проблем.

ДЕРЖАВНО – ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

О. М. НОСИК, канд. екон. наук, доц.,
зав. кафедри менеджменту і адміністрування
Національний фармацевтичний університет, м. Харків

В сфері відтворення людського капіталу формою сумісно-розділеної діяльності з інвестування у людину, координування співпраці інвесторів (індивідуальних, приватних, державних, недержавних некомерційних та ін.) з метою забезпечення їх синергійної взаємодії є інвестиційне партнерство.

У сучасних наукових джерелах інвестиційне партнерство або партнерське інвестування достатньо широко висвітлено у такій його формі, як інвестиційна співпраця держави та приватного сектору економіки. Слід підкреслити, що державно-приватне інвестиційне партнерство є однією із складових державно-приватного партнерства як форми взаємодії між державними структурами і бізнесом. Моделями державно-приватного партнерства є моделі оператора, за якою держава координує та контролює діяльність приватного партнера, розподілу продукту, спільного управління державною власністю, кооперації, концесії, лізингу, спільного підприємства.

Інвестиційне партнерство з забезпечення людського розвитку є організаційною формою співпраці інвесторів у людину із здійснення сумісних інвестиційних проектів соціогуманітарної спрямованості, що забезпечують інноваційне відтворення людського капіталу.

Інвестиційне державно-приватне партнерство як форма взаємодії держави і суб'єктів підприємницької діяльності та інших інвесторів із здійснення сумісних інвестиційних проектів у соціогуманітарній сфері, спрямованих на забезпечення соціального і гуманітарного розвитку суспільства, не має ще належного правового закріплення. З метою його інституціоналізації є необхідним внесення певних доповнень до Закону України «Про державно-приватне партнерство», що будуть сприяти розвитку інвестиційного партнерства з соціогуманітарного розвитку. Важливо підкреслити, що потребу у удосконаленні правового регулювання державно-приватних партнерств визнають і законодавці. На нашу думку потребують удосконалення такі положення закону, що розглядається.

По-перше, серед сфер застосування державно-приватного партнерства

названі охорона здоров'я, туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт, які є складовими соціогуманітарної сфери, інвестиції, які безпосередньо впливають на відтворення людського капіталу. Вважаємо, що перелік сфер застосування державно-приватного партнерства слід доповнити іншими складовими соціогуманітарної сфери, насамперед, у нього необхідно включити освіту. Це має соціально-економічні підстави, оскільки освіта, починаючи з дошкільного навчання і завершуючи післядипломною освітою, є тією галуззю, що безпосередньо пов'язана з формування та накопиченням людського капіталу. Інвестиційне державно-приватне партнерство з розвитку освітньої галузі сприяло би як підвищенню її капіталоутворюючої ролі відносно накопичення людиною запасу загальних і спеціальних знань, здібностей, навичок, вмінь, необхідних для продуктивної, у тому числі і інноваційної діяльності, так і координації дій та співпраці державного і приватного партнерів, що є фактором синергії інвестицій у освіту. Включення освіти та інших складових соціогуманітарної сфери до переліку галузей застосування державно-приватних партнерств має правові підстави, оскільки у Законі закріплено, що державно-приватне партнерство може застосовуватися в інших сферах діяльності, крім видів господарської діяльності, які відповідно до закону дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам та організаціям.

По-друге, у Законі України «Про державно-приватне партнерство» головними функціями здійснення державно-приватного партнерства визначено такі: проектування; фінансування; будівництво; відновлення (реконструкція, модернізація); експлуатація; пошук; обслуговування, а також інших функцій, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства. На нашу думку, у цьому переліку є відсутнім інвестування, хоча і названа така функція, як фінансування. Але фінансування та інвестування за змістом не є тотожними. Фінансування може здійснюватися як вкладення коштів без мети їх повернення та отримання прибутку. Інвестування, навпаки, передбачає як окупність витрат, так і перевищення їх доходом, отриманим, завдяки їх здійсненню. Виходячи з цього виникає питання, про яке фінансування з боку приватного партнера йде мова у Законі? Приватним партнером є суб'єкт підприємницької діяльності (юридична або фізична особа), отже метою його діяльності є отримання прибутку. Таким чином, функцією приватного партнера може бути саме інвестування певних проектів. Отже, інвестування слід додати до

переліку функцій державно-приватного партнерства. Здійснення інвестиційного проекту приватним партнером-суб'єктом підприємницької діяльності передбачає не тільки його окупність, але і отримання інвестиційного доходу, визначення та розподіл якого між партнерами також потребує правового врегулювання.

По-третє, у теперішній час державно-приватне партнерство сполучає кошти і діяльність державного партнера і приватного партнера – суб'єкта підприємницької діяльності-юридичної чи фізичної особи. Цей перелік необхідно доповнити а) індивідуальними партнерами – особами, які здійснюють самоінвестування у індивідуальний людський капітал; б) приватними неприбутковими партнерами – організаціями приватного некомерційного сектору економіки і громадськими організаціями, що здійснюють інвестиції у соціогуманітарну сферу. Це буде сприяти збільшенню інвестиційних потоків у людський розвиток.

Внесення доповнень, що пропонуються, сприяло би формуванню сприятливого інституційного середовища співпраці держави і інших інвесторів у людину із інвестування у людський розвиток.

ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І БІЗНЕСУ

В. П. РЕШЕТИЛО, д-р екон. наук, проф.,

проф., зав. кафедри економічної теорії

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова, м. Харків

Реалізація нової парадигми розвитку цивілізації, орієнтованої на принцип екологічно безпечного соціально-економічного розвитку, неможлива без співробітництва державних і місцевих органів влади з представниками сфери бізнесу. Таке співробітництво розкривається у державному приватному управлінні, вагомим елементом якого є державно-приватне партнерство.

У сучасній літературі приділено чимало уваги питанню організаційних форм державно-приватного партнерства, які широко застосовуються у світовій практиці і доволі успішно реалізуються в економіці України. Зважаючи на вагомі наукові досягнення з цього приводу, потребує система-

тизації дослідження історичних особливостей взаємодії держави і бізнесу.

Ще за часів стародавньої Греції, Риму та Ірану держава делегувала частину своїх повноважень щодо реалізації суспільно важливих завдань приватним структурам за певну винагороду. Так, приватні особи – митарі збирали податки, а у римських провінціях через прокуратора віддавались земельні ділянки для пошуку й освоєння корисних копалин приватним особам за плату. Звичайно, представлені приклади не можуть відповідати у повній мірі сучасному уявленню про принципи державно-приватного партнерства, однак являють собою початковий етап становлення взаємодії держави і приватного сектору.

Державно-приватне партнерство у формі концесії вперше було застосовано в Іспанії у 1256 році в галузі освоєння корисних копалин. У 1400 році в Італії також було укладено концесійну угоду в сфері видобутку нафти для медичних цілей.

В епоху Середньовіччя в Англії (середина XVII ст.) з ініціативи приватного сектору і за його рахунок здійснювалось будівництво доріг із пунктами для оплати проїзду. Варто додати, що групою жителів було створено дорожньо-будівельні трасти, які залучали кошти у приватних інвесторів для ремонту доріг. Порядок повернення боргу здійснювався за допомогою отриманих за проїзд коштів.

У XVIII столітті в Іспанії відбувся переломний момент у сфері організації суспільних робіт, які раніше підпорядковувались міській владі. Саме в той період часу були узгоджені принципи і методи взаємодії між державним і приватним секторами.

Іншим прикладом є досвід Німеччини, де у середині XIX століття на основі приватних ініціатив було створено перші некомерційні будівельні товариства. В обмін на податкові пільги від держави приватний бізнес мав певні обмеження у політиці одержання прибутку [1, с. 5].

В Австрії становлення взаємодії державного і приватного сектору бере свій початок у XIX столітті, коли було укладено концесійну угоду про будівництво, фінансування та експлуатацію частини залізничного сполучення – Залізницю кронпринца Рудольфа.

Ідея державно-приватного партнерства у Великобританії виникла в 80-тих роках XX століття, коли було оголошено про створення «Ініціативи приватного фінансування». Сутність цієї концепції полягала у передачі фінансування державних об'єктів соціальної інфраструктури приватному

бізнесу [2, с. 5].

Партнерство між державою і приватний сектор знаходить свої корені і в Україні. Так, Львовчкін М. О. пропонує виділити наступні етапи становлення державно-приватного партнерства [3, с. 129]: 1) XIX століття (Київська влада); 2) XX століття (Україна у складі СРСР); 3) XXI століття (з часів здобуття Україною незалежності і до сьогодні).

Перший прецедент співпраці держави і приватних інвесторів відбувся у другій половині XIX століття, коли шляхом укладання концесійної угоди у м. Києві збудовано централізований водогін, проведено міське освітлення, започатковано громадський транспорт. Отже, у XIX столітті співпраця між представниками влади і приватним сектором поступово набуває постійного характеру. Ці взаємовідносини стали підґрунтям для сучасних проектів державно-приватного партнерства, оскільки були спрямовані на: виконання проектів важливого суспільного значення; довгострокові взаємовідносини; проведення конкурсу щодо визначення переможців проектів, наступні переговори, укладання договору; залучення приватних капіталовкладень у об'єкти партнерства; надання приватному партнеру можливості стягнення плати зі споживачів за користування послугами [3, с. 129].

Однак активне співробітництво між державними і місцевими органами влади і приватним сектором починається у XX столітті. В той період прискорення економічного розвитку стає можливим лише за умови здійснення капіталовкладень у стратегічні галузі економіки, такі як промисловість і будівництво. За умови дефіциту внутрішніх коштів актуальним стає залучення іноземних інвесторів. Так, уряд пропонує іноземним суб'єктам приймати участь у договорах концесії, створенні змішаних товариств і придбання акцій вітчизняних підприємств. Слід зауважити, що найбільш поширеною формою державно-приватного партнерства сьогодні залишається концесія, договірна угода, згідно з якою держава передає бізнесу права на використання певного об'єкта.

Аналіз історичного аспекту становлення взаємодії державних і бізнесових структур надає можливість визначити механізми підвищення ефективності сучасних проектів у сфері державно-приватного партнерства.

Література

1. Дубок І. П. Історичний досвід державно-приватного партнерства / І. П. Дубок: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://academy.gov.ua/ej/ej20/PDF/3.pdf>

2. Круглов В. В. Державно-приватне партнерство: історичний аспект / В. В. Круглов: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2013-02\(10\)/6.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2013-02(10)/6.pdf)

3. Львовчкін М. О. Історичні аспекти прояву та розвитку державно-приватного партнерства в Україні / М. О. Львовчкін: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2016_21_5/28.pdf

АНАЛІЗ РИЗИКІВ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В. П. РЕШЕТИЛО, д-р екон. наук, проф.,
проф., зав. кафедри економічної теорії

К. Л. МАКОВСЬКА, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Реалізація проектів державно-приватного партнерства є дійовим напрямом співробітництва держави і сфери бізнесу. З одного боку, відбувається оновлення інфраструктурних об'єктів з одночасним контролем з боку органів державної влади, а з іншого – отримання гарантій на одержання прибутку для приватного сектору у разі виконання певної задачі. Але, незважаючи на очевидну успішність концепції державно-приватного партнерства, має місце передача ризиків між окремими учасниками проекту, що спричиняє необхідність теоретичного аналізу природи їх виникнення та управління.

У літературі зустрічається наступна класифікація ризиків, які виникають у процесі реалізації проектів державно-приватного партнерства:

1) ризики, викликані дією зовнішніх факторів: форс-мажорні ситуації, здатні впливати на цілісність об'єкта державно-приватного партнерства; зміна макроекономічної ситуації, що може позначитися на виконанні умов угоди;

2) політичні ризики: дії державних органів стосовно майна, переданого приватному партнеру за умовами угоди; зміни у чинному законодавстві, які можуть відобразитися на можливості приватного партнера погашати фінансові зобов'язання; розробка нових стандартів відносно

продукції приватного партнера або модернізація порядку надання дозволів або погоджень тощо;

3) ризики невиконання сторонами партнерства покладених на них зобов'язань: несвоєчасне здійснення інвестицій або будь-яких інших передбачених виплат; невиконання зобов'язань щодо якості і кількості товарів або послуг, передбачених угодою; порушення строків виконання робіт;

4) комерційні ризики: ризик неотримання доходу від підприємницької діяльності внаслідок зміни ринкових цін або зменшення попиту на товари або послуги; виникнення непередбачуваних витрат для реалізації проекту державно-приватного партнерства; зміна умов угоди в односторонньому порядку під час реалізації проекту тощо [1, с. 360].

Найбільшими ризиками для держави є наступні: технічні помилки на стадії розробки проектів; вибір неефективної форми державно-приватного партнерства; невиконання умов угоди з боку приватного партнера; низька якість послуг, які надаються споживачу.

Приватний партнер може зустрітися з такою групою ризиків: зумовлених діяльністю органів державної влади; пов'язаних із участю держави як партнера у проектах державно-приватного партнерства; бізнес-ризиками; ризиками, пов'язаними з протестами населення або громадських організацій та іншими.

Отже, аналізуючи потенційні ризики для кожного учасника проекту державно-приватного партнерства, слід наголосити на їх обов'язковому врахуванні при виборі форми співпраці та передбаченні механізму розподілу. Головною метою розподілу ризиків є не кількісна передача окремому учаснику, а вибір партнера, який здатен ефективно управляти ризиком з метою нівелювання його впливу на кінцевий результат проекту.

Так, у разі намагання держави перекласти додаткові ризики на приватного інвестора, відбудеться збільшення тривалості переговорів та очевидне зростання винагороди бізнесової структури. У протилежному випадку, коли приватний партнер має намір зняти з себе відповідальність за технічні, комерційні та фінансові ризики, виникає питання щодо компетентності цього учасника і в кінцевому підсумку, доцільності укладання угоди.

Література

1. Мостепанюк А. В. Ризики реалізації проектів державно-приватного партнерства: причини виникнення та механізм управління / А. В. Мостепанюк // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – №1. – С. 356-367.

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

В. В. СМАЧИЛО, канд. екон. наук, доц.,
проф. кафедри економіки

І. А. СКРИПКА, студ.

*Харківський національний університет будівництва та архітектури,
м. Харків*

Трансформації соціально-економічних систем спричинили виникнення інноваційної форми ведення бізнесу – соціальне підприємництво, започаткування якого відносять до кінця ХХ ст. Незважаючи на досить недовге існування цієї інституції, їх діяльність вважають ефективною у розв’язання проблем суспільства. На відміну від соціально відповідального бізнесу, даний вид підприємництва першочергово спрямований на вирішення соціальних проблем громади, регіону, держави, а вже потім – на отримання економічного ефекту від господарювання. Можна вважати, що вказаний тип підприємств частково перебирає на себе роль держави і тому є необхідним елементом в державних механізмах розвитку.

Розвиток соціального підприємництва широко представлений як у європейських країнах (Великобританія, Німеччина, Норвегія, Фінляндія, Іспанія, Італія, Польща, тощо), так і американських (США, Канада, Бразилія) та азійських (Південна Корея, Японія, Тайвань). Але на думку [1], Україні, де даний вид діяльності лише на початковому етапі свого розвитку, ближче саме європейський шлях розвитку.

Країни Європи, де рівень розвитку соціального підприємництва має більш високий ступінь, аніж в Україні, вже накопили певний досвід підтримки державою цієї сфери діяльності, визначивши її пріоритетною. Звернемося до досвіду становлення соціального підприємництва в країнах,

які вважаються лідерами в цій сфері: Великобританія та Німеччина (табл. 1).

Таблиця 1 – Порівняльний аналіз діяльності соціальних підприємств в країнах Європи

Ознака порівняння	Велика Британія	Німеччина
Кількість соціальних підприємств	70 тис.	Понад 100 тис.
Кількість працівників	Понад 2 млн. осіб	2,5 млн. осіб
Наявність законодавчої бази	Так	Так
Оборот по соціальним підприємствам	24 -27 млрд £	-
Державна підтримка	Так	Так

Для динамічного розвитку соціального підприємництва у Великобританії існує розгалужена інфраструктура підтримки, в якій можна виділити 4 основні складові: заохочення соціального підприємництва; передзапуски та інкубатори; сталий розвиток і ріст; копіювання, відтворення [2]. Соціальні підприємства Великобританії мають цілий ряд варіантів фінансування, відкритих для них: гранти; соціальні інвестиції; капітал пацієнта; позики; бонди; бонди соціального впливу - Social Impact Bonds (SIBs); інвестиції в акціонерний капітал; інвестиції в квазі-акціонерний капітал; краудфандінг. В той же час, незважаючи на широку популярність соціального підприємництва, доступ до належного фінансування є бар'єром номер один для соціальних підприємств Великобританії.

Сфера соціального підприємництва в Німеччині стрімко зростає завдяки підтримки з боку урядових програм, що обумовлено зацікавленістю політиків, адже соціальні підприємства здійснюють істотний економічний вплив. Спостерігається сильний поштовх у краудфандінгу групових інвестиціях як інноваційних варіантах фінансування. До основних трендів в Німеччині слід віднести: „гібридне“ фінансування як стандарт; „інвестування впливу“ як виклик до набуття приватного капіталу; підвищення інтересу в університетах і заснування PhDз соціального підприємництва. В той же час, як недолік, німецькі фахівці виділяють відсутність інфраструктури та програми підтримки для соціальних стартапів в порівнянні зі «звичайними» стартапами. Найбільш відомими фондами, які здійснюють фінансування

соціальних проєктів є Фонд соціального підприємництва Шваба, Ashoka та BonVenture.

В Німеччині відсутня єдина юридична форма для суб'єктів соціального підприємництва. До них можуть відноситися різні фонди (*Stiftungen*), асоціації (*Vereinen*), товариства с обмеженою відповідальністю (*GmbHs*), кооперативи (*Genossenschaften*). Тому розрахувати вклад такого виду підприємництва в економіку країни досить складно. В Німеччині було розроблено стандарти соціальної звітності за допомогою яких контролюється та регулюється діяльність соціальних підприємств в різних країнах. Слід зазначити, що німецькому місту Вісбадену лабораторія Grameen Bank в 2010 році надала статус міста соціального бізнесу [3].

Держава відіграє вагомому роль у створенні та розвитку соціальних підприємств, а тому, відповідно до вище зазначеного, активізація розвитку соціальних підприємств в Україні вимагає розробки відповідної державної стратегії, зокрема, розробку спеціальної законодавчої бази для функціонування соціальних підприємств, відповідної програми розвитку з визначеними пріоритетами їх державної фінансової підтримки, створення інструментів залучення бізнесу та громадських організацій для розвитку соціального підприємництва, та створення сприятливих умов у сфері оподаткування малих підприємств, оскільки більшість соціальних підприємств функціонують у формі малого підприємства.

Література

1. Березяк І. І. Зарубіжний досвід та вітчизняні реалії становлення соціального підприємництва / І. І. Березяк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. – Випуск 25. – С. 31–36.
2. Richardson M. Social Enterprise: Lessons learned from the UK// Доповідь на II Всеукраїнському форумі соціальних підприємців. Київ, 16.11.2016.
3. Социальное предпринимательство в Германии // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.rfwiki.org/wiki/Социальное_предпринимательство_в_Германии

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ПРОГРЕСИВНИЙ НАПРЯМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В. В. СМАЧИЛО, канд. екон. наук, доц.,

проф. кафедри економіки

В. Ю. ХАЛІНА, канд. екон. наук,

доц. кафедри економіки

Харківський національний університет будівництва та архітектури,

м. Харків

Стрімка глобалізація всіх процесів, якою охоплений світ, обумовила трансформацію бізнес-діяльності та зміну вектору цільової орієнтації агентів економічних процесів у бік соціалізації, що визначило появу нового інституту в сфері економіки – соціальне підприємництво. Передумовою виникнення соціального підприємництва є несправедливість у всіх формах та сферах життя, яка виникає в суспільстві. Навіть за відсутності теоретико-методичних напрацювань в сфері соціального підприємництва, його прояви давно присутні в історії людства та отримали міжнародне визнання, як інституту більш високого, аніж звичайне законне ведення бізнесу чи філантропія корпорацій.

Передусім, соціальне підприємництво, незважаючи на доповнення «соціальне» є бізнесом, комерційною діяльністю. Його місією є вирішення проблеми соціально вразливих верств населення та інших проблем суспільства, створюватися та існувати для того, щоб робити світ краще. Можна сказати, що соціальне підприємництво перебирає на себе частину функцій держави, що робить його вигідним для неї. В той же час, активізація соціального підприємництва свідчить про високий рівень розвитку громадського суспільства, що підвищує вимоги до держави, як штучного утворення, створеного людьми, задля їх загального благополуччя.

Вивчаючи термінологічну базу, слід зазначити, що вперше термін «соціальне підприємництво» (social entrepreneurship), використав лауреат Нобелівської премії 2006р. Мохаммед Юнус, його соціальний бізнес – Grameen Bank – увійшов до хрестоматійних прикладів соціального підприємництва наряду з американським містом Індіанapolis та його мером, Гарвардським професором Стефаном Голдсмітом, який дозволив приватним фірмам конкурувати з державним сектором і замінити багато міських

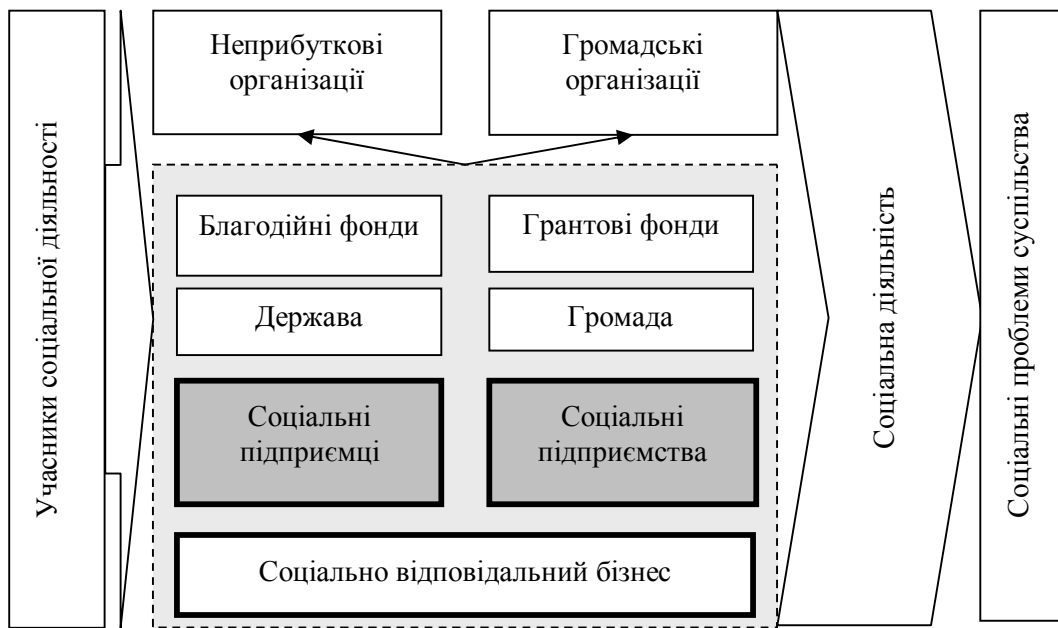
сервісів, що функціонують за кошти громадян [1]. За словами Марка Річардсона – термін «соціальне підприємництво» охоплює широкий спектр різноманітних підприємств, які: мають чітку соціальну мету; отримують значну частину своїх доходів від торгівлі; реінвестують більшу частину свого прибутку у соціальну місію [2]. На думку О. Герасимової, директора *Rast building local promise* в Україні, звичайні складові суспільства: приватний сектор, держаний та соціальний, переходять на новий спосіб ведення бізнесу, створюючи так званий четвертий сектор – соціальний бізнес або соціальне підприємництво [3].

Суб'єктами соціального підприємництва є соціальні підприємства та соціальні підприємці. В той же час, неузгодженості щодо теоретичного осмислення даної категорії, відсутність нормативно-правового визначення основних термінів в цій сфері, ведуть до плутанини, й досить часто до суб'єктів соціального підприємництва відносять благодійні фонди та інші неприбуткові організації, які займаються вирішенням соціальних проблем, але виходячи з розуміння підприємництва як самостійної, ініціативної, прибуткової діяльності, яка здійснюється на власний розсуд та ризик, вказані агенти суспільного життя не можна віднести до безпосередньо соціальних бізнес-структур.

З іншого боку, велика кількість підприємств здійснюють підприємницьку діяльність на основі соціальної відповідальності задля стійкого розвитку. Але, враховуючи першочерговість їх економічної ефективності над соціальними потребами, вказаних соціально відповідальних агентів національної економіки недоцільно відносити до суб'єктів соціального підприємництва.

Зважаючи на вищевикладене, авторське бачення соціального підприємництва зводиться до його розуміння як специфічного виду підприємницької діяльності, з соціальною метою та місією, яка спрямована на отримання соціального ефекту, підвищення соціального благополуччя та прибутку, який спрямовується на підтримку соціальної місії.

Візуалізація авторського бачення щодо типізації суб'єктів соціального підприємництва наведена на рисунку 1.



Умовні позначення:




-  - суб'єкти, що мають фінансові ресурси;
-  - суб'єкти соціального підприємництва;
-  - суб'єкти соціально відповідального бізнесу

Рисунок 1 – Типізація суб'єктів соціального підприємництва

З рис. 1 видно, що в соціальній діяльності задіяно декілька таборів: неприбуткові, громадські організації, громада, фонди – не здійснюють підприємницьку діяльність заради отримання прибутку і подальшого його спрямування на соціальні потреби, а, використовують пожертви, які акумулюються в фондах, для вирішення певних соціальних потреб; держава, забезпечуючи соціальну діяльність, здійснює фінансування з бюджетних та позабюджетних фондів; соціальні підприємці та підприємства провадять свою діяльність задля вирішення соціальних проблем за рахунок зароблених коштів; соціально відповідальний бізнес приймає участь у вирішенні суспільних проблем на всіх рівнях, фінансуючи ті проекти, які є цікавими саме власнику, пріоритетним залишаючи отримання прибутку від підприємницької діяльності.

Література

1. Бондар Ю. Власними силами: найкращі проекти соціального бізнесу в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zeitgeist.platfor.ma>.

2. Richardson M. Social Enterprise: Lessons learned from the UK// Доповідь на II Всеукраїнському форумі соціальних підприємців. Київ, 16.11.2016.

3. Герасимова О. Інновації та партнерства заради сталих результатів // Доповідь на II Всеукраїнському форумі соціальних підприємців. Київ, 16.11.2016.

ЩОДО РЕФОРМУВАННЯ ПАРТНЕРСТВА В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

В. І. КРАВЧЕНКО, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри соціальної медицини, організації та економіки охорони здоров'я
Харківський національний медичний університет, м. Харків

Реформування системи охорони здоров'я, про яке так довго говорили на різних рівнях влади, проголошено з січня 2017 року і розраховане на чотири роки. Основним напрямком цього реформування є впровадження страхової моделі фінансування галузі та розвиток партнерських відносин між страховиками та лікувальними закладами. Безумовно, це є суттєвий крок вперед в удосконаленні медичного обслуговування населення. Головним завданням переходу до страхової медицини ще на її первинному етапі в кінці XIX ст. у Німеччині було гарантування медичної допомоги хворій людині. При цьому основний тягар фінансової відповідальності було покладено на роботодавців та працюючих, тобто економічно активну частину суспільства. Та навіть при високому рівні організації і розгалуженій системі обов'язкового медичного страхування нею охоплено до 90% населення таких країн, як Німеччина та Франція. Доля страхових виплат у загальних витратах на охорону здоров'я у ФРН складає понад 60% [1]. Якщо у ФРН основними утримувачами страхових фондів є земельні (місцеві) органи самоврядування, то у Франції – Національний союз медичних кас (UNCAM). І лише в останні роки поступово впроваджуються деякі заходи по децентралізації використання цих коштів [2].

При такому високому рівні страхового забезпечення лікувальних заходів у країнах Євросоюзу зростає доля державного фінансування та особистої участі пацієнтів. Це обумовлено як кризовим станом економіки так і демографічними та соціальними чинниками (зростанням тривалості життя та соціальних стандартів), а також ростом вартості індивідуальних послуг,

що перевищує можливості страхових компаній у виконанні гарантованих зобов'язань. Певний внесок у зниження фінансових можливостей надання медичних послуг вносять надзвичайно роздуті штати бюрократичного апарату страхових компаній та корупція, втрати від якої складають близько 6% загального бюджету охорони здоров'я. То ж чи вирішить всі проблеми системи охорони здоров'я в Україні впровадження страхової медицини? Очевидно, що ні. У всьому світі іде посилення ролі держави у фінансовому, правовому, науково-технічному, соціальному забезпеченні функціонування цієї стратегічно важливої системи. Це вимагає від української держави, влади всіх рівнів паралельно з конче необхідними заходами по становленню системи медичного страхування зміцнення державної підтримки галузі.

Очевидно, у першу чергу, необхідно Уряду, Верховній Раді із залученням широкого кола медичної громадськості, науковців розробити чітку, зрозумілу, несуперечливу (як наприклад, документи по державній закупівлі ліків), всеохоплюючу низку нормативно-правових актів (законів, постанов, інструкцій, протоколів тощо) щодо нової системи економіко-правових відносин в охороні здоров'я.

Надважливим моментом впровадження ринкових відносин в охороні здоров'я є ціноутворення, особливо ж встановлення цін на ліки, вартість яких у загальних витратах на лікування становить більше 35%. Фарміндустрія – це досить прибутковий бізнес з надто широкими можливостями різного роду маніпуляцій з цінами, про що свідчить хоча б те, як стрімко зростають ціни на ліки в мережі аптек. Видається дуже сумнівним рішення МОЗ України по передачі функцій закупівлі ліків для України міжнародним організаціям. Як показала практика (перехід здійснено з 2015р.), плани закупівлі ліків не виконуються, або виконуються із суттєвим запізненням, деякі необхідні групи ліків не закупляються взагалі. Міністерство ж продовжує укладати договори з міжнародними організаціями, мотивуючи це кращою якістю і чесними цінами. Хоча ці закупки не врегульовані навіть у правовому відношенні. Окрім того надто ускладнена сама процедура закупівель, що прирікає придбання ліків як найменш на несвоєчасність і навіть на зрив постачання [2].

Профілактична діяльність, спрямована на попередження та своєчасне виявлення хвороб, - безумовно, важливий і дієвий напрямок роботи системи охорони здоров'я. Та чи значить це, що, орієнтуючись на невизначеність результатів профілактики, треба скорочувати витрати на проведення

лікувальних заходів? Адже мова іде про тисячі життів, які можна врятувати. В умовах нинішнього стану матеріально-технічного, технологічного, організаційного, кадрового і фінансового забезпечення системи охорони здоров'я така стратегія видається помилковою. Дуже багато зроблено по руйнації профілактичної медицини. А перехід до страхової медицини у кращому випадку поліпшить безпосередньо лікувальну, а не профілактичну роботу системи. Дієва профілактика потребує серйозних державних ресурсів, відповідного інформаційного забезпечення, диспансеризації населення і інше. Це стане хорошою базою і для ефективної страхової медицини.

Проблем, пов'язаних із запровадженням страхової медицини і виведенням систем охорони здоров'я на рівень вимог сучасності і досягнень країн Євросоюзу, в Україні дуже багато. Для того, щоб вирішити їх потрібна науково обґрунтована комплексна цільова програма реформування і розвитку галузі, ефективного партнерства між суб'єктами страхування й лікування. Постійні ж зміни керівництва, нерозуміння глибини і обсягу проблем, ігнорування досвіду вітчизняної і світової практики системного підходу до їх вирішення заганяє українську медицину у глухий кут.

Література

1. Krankenversicherungsschutz der Bevölkerung 2011. Statistisches Bundesamt (2012). Fachserie 13. Reihe I.1, Sozialleistungen: Angaben zur Krankenversicherung, www.sozialpolitik-aktuell.de
2. Студенникова Г. Почему буксует закупка лекарств? / Г. Студенникова – Журнал-газета «Итоги недели» № 2, 11–17 января 2017. – С. 3.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТИТУТ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ

О. В. ОВСІЄНКО, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків

Модель економічного розвитку, що склалася в Україні, характеризується значними інституціональними вадами, а саме: невизначеністю та незахищеністю прав власності, високим рівнем корупції, вибіркоким правозастосуванням, значною асиметрією у реалізації окремих

соціально-економічних прав. Усе це унеможлиблює нормальну співпрацю суспільства, бізнесу та влади, посилює взаємну недовіру між ними. За таких умов виникає необхідність у глибоких інституціональних змінах, зокрема у розбудові правової економіки – не просто захищеної, закріпленої і врегульованої правом системи суспільного господарювання, а такої системи, у якій легальна економічна діяльність одних суб'єктів не ставить під загрозу можливості інших суб'єктів реалізувати свої соціально-економічні права. Одним з інститутів правової економіки, який сприяє відновленню взаємної довіри між владою, суспільством і бізнесом, а також створює підґрунтя реальної рівноправності та свободи суб'єктів економічної діяльності, є державно-приватне партнерство.

Зазвичай в економічній літературі державно-приватне партнерство визначається як довгострокове співробітництво між державою та приватним сектором, спрямоване на вирішення завдань, що відносяться до компетенції держави. Відповідно, у вітчизняному законодавстві ознаками державно-приватного партнерства є: договірні засади, довгостроковість відносин, набуття приватним партнером прав користування, управління, експлуатації об'єктами державно-приватного партнерства, а також прийняття приватним партнером інвестиційних зобов'язань та частини ризиків, які виникають у процесі здійснення державно-приватного партнерства.

Незважаючи на розмаїття форм державно-приватного партнерства, в Україні його здійснення переважно відбувається у формі концесій. Так, станом на 01.08.2016 р. на засадах державно-приватного партнерства реалізується 185 проектів (укладено 153 договори концесії, 31 договір про спільну діяльність, 1 договір державно-приватного партнерства) [1]. В експертному середовищі це пояснюється тим, що концесійне законодавство пропонує простіші способи підготовки проектів у порівнянні з нормативним регулюванням інших форм [2, с. 24-25].

Значний потенціал державно-приватне партнерство має у розв'язанні інфраструктурних проблем. Згідно із розробленою Міністерством економічного розвитку і торгівлі України економічною стратегією «Шлях до процвітання», для реконструкції та розвитку вітчизняної інфраструктури знадобиться щонайменше 8 мільярдів доларів США щорічно, починаючи з 2015 р. Враховуючи складну економічну ситуацію у країні та відсутність належного фінансування капітальних видатків з боку держави, інвестиції з боку приватних партнерів могли б значно сприяти розвитку інфраструктури.

Серед факторів, що гальмують розвиток інституту державно-приватного партнерства (ДПП) в Україні, можна виділити: розбіжності у законодавстві, що регулює застосування різних форм ДПП, через що концесійні проекти передбачають більш ліберальну процедуру здійснення технічної та економічної оцінки; нестачу кадрового потенціалу у державних та муніципальних органах для оцінки ефективності ДПП та його подальшої реалізації; конфлікт інтересів у системі управління ДПП. Дія цих факторів зумовлює дисбаланс приватних та суспільних інтересів у державно-приватному партнерстві: суспільні інтереси виявляються вторинними, а здійснення державно-приватного партнерства зводиться до освоєння коштів міжнародних інститутів, наданих під державні гарантії, а іноді навіть з державного бюджету. Додатковим фактором, що зумовлює дисбаланс приватних та суспільних інтересів у державно-приватному партнерстві в Україні, є численні провали держави: корупція, гонитва за адміністративною рентою, «захоплення влади» тощо.

Перетворення державно-приватного партнерства на інститут, що сприяє становленню та розвитку правової економіки в Україні, можливо за умов підвищення його ефективності шляхом вжиття таких заходів: розробка критеріїв суспільної ефективності проектів державно-приватного партнерства та методів їх оцінки; запровадження прозорої системи оцінки фіскальних ризиків проектів державно-приватного партнерства; узгодження концесійного законодавства та законодавства, що регулює ДПП; визначення пріоритетних напрямів удосконалення національної інфраструктури.

Література

1. Довідка щодо результатів здійснення ДПП в Україні (I півріччя 2016 р.) [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>.

2. Державно-приватне партнерство в контексті управління державними інвестиціями в Україні [Електронний ресурс] : звіт Світового банку. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=eff478d9-01bc-425c-9c43-aeab9fba735c&title=ZvitSvitovogoBanku-derzhavnoprivatnePartnerstvoVKontekstiUpravlinniaDerzhavnimiInvestitsiiamiVUkraini->

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ЖКГ ЯК СОЦІАЛЬНА ІННОВАЦІЯ

Б. Ю. ЮХНОВ, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри менеджменту

Українська інженерно-педагогічна академія, м. Харків

О. Л. ЯШИНОВ, канд. екон. наук, доц.,

зав. кафедри суспільних наук

Харківський національний університет мистецтв імені І. П. Котляревського, м. Харків

Подолання структурної кризи української економіки, зокрема, в житлово-комунальному господарстві, має багатоаспектний і суперечливий характер. Йдеться як про узагальнення позитивних розробок і помилок минулих років, вдалі та невдалі спроби розповсюдження світового досвіду, так і про вивчення і втілення теоретичних методів та інструментів, зокрема інноваційних. Використання теоретичних засад і практичного застосування проектів державно-приватного партнерства в Україні є одночасно і констатацією нереалізованих можливостей, і полем подальших досліджень і експериментів. Позитивний досвід на основі державно-приватного партнерства у багатьох країнах підкреслюють значний потенціал цього інституту як на макро-, так і на мікрорівнях.

Обмежені можливості державного бюджету в умовах зростання зовнішньої заборгованості, погіршення рівня і якості життя громадян, посилення складності приватнопідприємницької діяльності завдають необхідність посилення соціального партнерства з використанням досвіду соціальних інновацій в інших країнах з урахуванням власних напрацювань.

Одним з перспективних напрямків подальшого розвитку державно-приватного партнерства в нашій державі є дослідження і впровадження феномену соціальних інновацій, їх ролі і місця в сучасному суспільстві, механізмів їх розробки і функціонування, практичних аспектів впровадження.

Виділення соціальних інновацій в окремий дослідницький напрямок наприкінці ХХ - початку ХХІ століття стало відповіддю на виклики економічних реалій. Більш ніж двохсотлітній період становлення сучасного капіталізму привів до нинішніх тенденцій глобалізації, що поєднує в собі

тісні світові економічні зв'язки при відсутності відповідних механізмів солідарності в громадській сфері.

Еволюційні тенденції сучасної економіки такі, що комплекс соціальних потреб більш не може залишатися в рамках компетенції державних структур. Тенденції погоні за прибутком привели до кризи надвиробництва, розмивання економічних кордонів і формування нової глобальної економіки. Надмірне виробництво створює, з одного боку, нові виклики щодо пошуку ринків збуту, а з іншого боку, ставить економіку перед проблемами надмірного споживання ресурсів, в тому числі і невідновлюваних. Ресурсномістка поведінка агентів відображається на екології, викликаючи надлишок викидів забруднюючих речовин, дефіцит чистих природних ресурсів, виснаження екологічного потенціалу планети в цілому. Крім того, рентоорієнтована поведінка ринкових агентів формує соціальну нерівність, проблема якої стає особливо гострою на тлі динамічного зростання населення, в основному припадаючи на бідні країни. Це загострює проблеми бідності, девіантної поведінки, виснажує людський капітал у випадку охорони здоров'я і потенціалу до ефективного відтворення.

Традиційні (індустріальні) схеми організації суспільного життя демонструють неефективність в умовах, що склалися. Лише механізми перебудови громадських поведінкових патернів, переоцінка цінностей щодо суспільних потреб і норм поведінки, активне включення всіх учасників суспільного розвитку у вирішення глобальних проблем здатні змінити сформовані тенденції.

Наприкінці ХХ-початку ХХІ століть позначилися вектори інноватизації громадського сектора. Суспільство, бізнес і держава як рівноправні учасники ринку суспільних благ об'єднують зусилля в забезпеченні необхідного рівня розвитку суспільного добробуту. Ні уряди, ні бізнес не диференціюють рамки своєї компетенції, а активно включаються у вирішення соціальних проблем. Суспільство також приймає активну позицію щодо прийняття рішень і розробки механізмів вирішення глобальних і місцевих проблем.

В даному контексті отримали розвиток такі явища, як соціальна відповідальність бізнесу, соціальні організації і рухи, інноваційне державне управління та інші. Ці та інші явища стають частиною нового напрямку, що динамічно розвивається, — соціальних інновацій в громадському секторі економіки. Під соціальними інноваціями розуміються нові ідеї, можливості і дії в соціальному просторі, що збільшують можливість застосування ресурсів

для вирішення економічних, соціальних, культурних та екологічних проблем. Соціальні інновації виступають інструментом комплексного вирішення глобальних проблем починаючи з малих груп і закінчуючи масштабними змінами.

Узагальнюючи існуючі підходи, можна визначити наступні групи механізмів соціальних інновацій.

1. Обмін ідеями і цінностями. Глибока взаємодія суспільства, влади і бізнесу породило цілий ряд нових явищ. Урядові механізми прийняття рішень збагатилися бізнес-механізмами підвищення ефективності, бізнес-процеси включили як невід'ємну частину параметри соціальної відповідальності, некомерційні організації взяли на себе безліч соціальних завдань.

2. Підвищення ролі й активізація взаємодії учасників. Нові пріоритети підвищили значимість комерційного та некомерційного секторів в прийнятті соціальних рішень і впровадженні їх у життя. Компанії пропонують нові способи взаємодії, що дозволяють вирішувати суспільні завдання.

3. Інтеграція громадського та приватного капіталу. Багато верств суспільства не можуть самостійно забезпечити собі гідний рівень охорони здоров'я, харчування і проживання. Об'єднання капіталів дозволяє вирішити проблему рівноважного недовироблення і недоспоживання цих благ.

СТРАТЕГІЯ ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ РОБІТНИЧИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Н. В. ЯНЧЕНКО, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економіки

*Харківський національний університет будівництва та архітектури,
м. Харків*

Нестачу кадрів підприємства відчують лише у разі виникнення потреби у кадрах. Вона зумовлюється кількома причинами.

Першою причиною появи потреби у кадрах є створення нових робочих місць, а також вивільнення вже існуючих через плинність кадрів. Виникнення нових робочих місць пов'язане із зростанням виробничих потужностей підприємства, розширенням асортименту продукції, освоєнням нових ринків збуту, зміною умов здійснення підприємницької діяльності, об'єднанням кількох підприємств та ін. Тоді як причинами вивільнення посад

можуть бути: закінчення трудової діяльності працівником, що обіймав раніше тепер вже вакантну посаду (переважно у випадку виходу на пенсію), звільнення за власним бажанням (таке рішення працівник приймає, коли на новому робочому місці у нового роботодавця йому пропонують укладання контракту на значно вигідніших умовах; зміна місця роботи пов'язана із зміною місця проживання тощо), перехід на іншу посаду на даному підприємстві (внаслідок кар'єрного підвищення або пониження; ротації кадрів).

Другою причиною появи потреби у кадрах є невідповідність професійних компетенцій працівників вимогам їх посад. Вона виникає внаслідок того, що науково-технічний прогрес, а також зміна ринкового середовища призводять до постійного застарівання знань та вмінь працівників, і можуть вимагати від них інших особистих якостей, у яких не було потреби раніше. Відтак, щоб привести характеристики персоналу у відповідність з вимогами посад, здійснюється підвищення кваліфікації (додаткове формування трудового потенціалу працівників, спричинене невідповідністю одержаного розряду за підсумками навчання у закладах ПТО вимогам, необхідним для роботи з новітнім обладнанням), та перепідготовка кадрів (переформування трудового потенціалу кадрів). Іншими причинами підвищення кваліфікації та перепідготовки конкретних осіб можуть бути їх відповідне бажання та конкурентна ситуація на ринку праці.

В умовах, коли попит перевищує пропозицію, зростає ціна робочої сили. Отже, в умовах дефіциту робочої сили заробітна плата працівників буде зростати. У ще більшою мірою проявиться ситуація, коли успішні й прибуткові фірми будуть задовольняти свою потребу в кадрах за рахунок переманювання фахівців з інших підприємств і організацій.

Підвищення заробітної плати може призвести до збільшення обсягу пропозиції праці конкретним індивідом (до збільшення обсягу годин, які він готовий присвятити роботі) в тому випадку, коли ефект заміщення переважає над ефектом доходу. Наприклад, цілком імовірний відмова від дозвілля на користь вигідною додаткової роботи, оскільки відносні витрати тимчасового виходу з ринку праці або відмови від професійної кар'єри будуть особливо високі. У контексті існуючих демографічних проблем це може призводити до відмови від народження дітей на користь кар'єри, а також наднормативних навантажень і переробці, які негативно позначаються на здоров'ї індивіда з усіма можливими наслідками.

Більш ранній вихід на ринок праці. Дефіцит фахівців може призвести до зміщення вікової межі виходу на ринок праці. Зокрема, вигідні умови працевлаштування з'являться у студентів, обмеження на обов'язковість досвіду роботи будуть пом'якшені. В умовах дефіциту фахівців важливо встигнути «перехопити» майбутнього фахівця раніше конкурентів. Це практикується і сьогодні, що негативно позначається на якості підготовки фахівців і їх мотивації.

Пізніший відхід з ринку праці. Високий рівень оплати праці, відносно низька ступінь конкуренції за робочі місця будуть сприяти тому, що в економіці активно стануть використовуватися працівники у віці старше працездатного. Звісно ж, що сьогодні економіка потребує досвіду та професійних навичках таких людей. Продуктивне використання такої робочої сили багато в чому залежить від наявності робочих місць з гнучким графіком роботи, неповним робочим тижнем або робочим днем. У той же час, в цілому ряді галузей працівники старше працездатного віку не зможуть зайняти вакантних робочих місць з об'єктивних причин (наприклад, будівельникам потрібна витривалість і фізична сила; працівникам транспорту - швидкість реакції). Крім того, в деяких сферах, де праця фахівців старше працездатного віку міг би бути особливо ефективним (охорона здоров'я, освіта, наука і наукове обслуговування) і де особливо велике значення має накопичений досвід, рівень оплати праці не є належним стимулом.

Посилення тиску з боку зовнішніх ринків праці. В умовах дефіциту вітчизняної робочої сили залучення трудових мігрантів і зарубіжних фахівців стає необхідністю.

РОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

Ю. В. ЄГОРОВА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії

*Харківський національний університет будівництва та архітектури,
м. Харків*

Сьогодні недостатній інноваційний розвиток економіки України значною мірою зумовлений неефективністю взаємодії головних елементів

інноваційної системи – держави і приватного сектору, невизначеністю форм їх участі у фінансовому та інвестиційному забезпеченні інноваційної діяльності, неузгодженістю механізмів поєднання ринкових чинників з державними методами регулювання.

У зв'язку з цим важливого значення набуває система державно-приватного партнерства, яка є вагомим джерелом інвестицій і повинна стимулювати активність приватних та державних підприємств в інноваційній сфері.

Визначення ролі державно-приватного партнерства в інноваційній сфері дає можливість обґрунтувати напрями активізації інноваційної діяльності, використати фінансові можливості як приватного партнера, так і держави, а також розподілити ризики та визначити межі відповідальності сторін.

Державно-приватне партнерство є системою відносин між державними та приватними партнерами, що побудована на принципах рівності партнерів та узгодженості їх інтересів, при реалізації яких, можливості обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та отримання позитивного кінцевого результату для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі.

В інноваційній сфері воно передбачає взаємодію держави і приватного сектору в процесі всього інноваційного циклу, починаючи від проведення наукових досліджень і впровадження розробок до виробництва наукомісткої високотехнологічної продукції.

За даними Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), витрати державних коштів на розвиток науки й технологій у контексті державно-приватного партнерства постійно зростають. Зокрема, в Австралії запроваджено систему стимулювання механізмів державно-приватного партнерства в інноваційній сфері. Співробітництво держави та приватного сектору здійснюється через мережу центрів спільних досліджень. Діяльність центрів спрямована на запровадження результатів досліджень у соціально-економічний розвиток завдяки трансферу знань та сприянню комерціалізації інновацій. Частка фінансування програм становить близько 10 % загальних видатків на здійснення науково-технічних розробок, що й дало можливість створити одну з найпотужніших національних інноваційних систем [1, с. 112; 2, с. 381].

Таким чином, роль державно-приватного партнерства в інноваційній

сфері не обмежуються лише фінансовим забезпеченням, а й значною мірою визначається ступенем розвитку інноваційної інфраструктури та ефективністю використання державної власності і бюджетних видатків, у тому числі тих, що спрямовуються на підтримку інновацій та стимулювання приватного сектору.

Держава також повинна створювати сприятливі податкові, митно-тарифні режими, механізми підтримки експорту високотехнологічної продукції, але й вдосконалювати нормативно-правову базу, інституціональні основи спільної реалізації інноваційних проектів, надавати державні гарантії за умов високих інвестиційних ризиків, дотримуватися прав і інтересів учасників партнерства.

Література:

1. Папп Н. В. Інструменти державно-приватного партнерства у фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності / Н. В. Папп // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2010. – С. 109.

2. Тараненко І. В. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні / І. В. Тараненко, О. В. Охінько // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1(4). – С. 376-386.

ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Н. В. МОЖАЙКІНА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Процес формування інституту державної підтримки малого і середнього підприємництва має важливе значення для розвитку і підвищення його економічної і соціальної ролі, що, як правило, пов'язане з кризовими явищами в економіці.

Одне з перших обґрунтувань політики підтримки (правда, не в відношенні малого і середнього підприємництва, а підприємництва в цілому) було запропоновано Дж. М. Кейнсом. На його думку, держава, повинна використовувати різні методи і інструменти регулювання, і перш за все

впливати на інвестиційну та споживчу активність.

Другий етап становлення державної підтримки малого та середнього підприємництва починається в розвинених країнах світу (США, Японія і країни Західної Європи); він припадає на другу половину ХХ ст. Саме в цей період формується спеціальна державна інфраструктура підтримки МСП, створюються спеціальні управлінські органи і здійснюється передача їм відповідних функцій.

Державний апарат системи підтримки малого підприємництва включає державні структури, відповідальні за розвиток малого підприємництва на державному рівні, регіональні агентства і відомства цих структур і структури органів влади. Так, в США активна політика державної підтримки малого підприємництва була призначена стимулювати і доповнювати потоки приватного акціонерного капіталу і довгострокових ресурсів, необхідних малим підприємствам для нормального функціонування їх бізнесу, його зростання, розширення і модернізації.

Третій, сучасний, етап розвитку малого і середнього підприємництва та системи його підтримки пов'язаний із забезпеченням сталого розвитку не тільки національної економіки в цілому, але і сектора малого і середнього підприємництва зокрема. Найбільше значення набувають сьогодні заходи протекціоністського характеру в сфері національного малого та середнього підприємництва і розвитку міжнародних економічних відносин даного сектора економіки з метою проникнення на нові ринки. Велике значення в сучасних умовах набуває розвиток інноваційного малого і середнього підприємництва.

Сьогодні формування інституту державної підтримки малого та середнього підприємництва здійснюється за двома напрямками: з позицій прямого сприяння бізнесу та розвитку непрямих каналів стимулювання підприємництва.

Для підтримки МСП в Сінгапурі створено єдине на всю країну агентство «Spring», яке здійснює близько ста програм підтримки підприємців. Державні структури істотно допомагають малим і середнім підприємствам в підборі персоналу; держава покриває 90% витрат на підготовку і перенавчання кадрів, які працюють в даному секторі. В країнах Центральної та Східної Європи основними формами державної підтримки розвитку МСП є державні програми підтримки підприємницьких проектів малих та середніх підприємств і створення державних кредитних інститутів.

Значну роль у формуванні інституту державної підтримки грають непрямі зв'язки бізнесу та держави, створення інституційних умов розвитку МСП. До економічних чинників відносять, перш за все, податкове законодавство і податкові пільги, недержавні фінансові організації та інші елементи ринкової інфраструктури. Ринкова інфраструктура забезпечує досягнення малими і середніми підприємствами поставленої мети, виступаючи в першому випадку – елементом, що доповнює державну підтримку малого підприємництва, у другому випадку – основним суб'єктом реалізації державної підтримки малого підприємництва.

Сьогодні недостатній розвиток економіки України значною мірою зумовлений неефективністю взаємодії головних елементів системи – держави і приватного сектору, невизначеністю форм їх участі у фінансовому та інвестиційному забезпеченні інноваційної діяльності, неузгодженістю механізмів поєднання ринкових чинників з державними методами регулювання.

Слабкою ланкою сучасного МСП в Україні є забезпеченість основними фондами та передовими технологіями. Подальше розгортання заходів виробничо-технічної підтримки малого підприємництва в рамках державних програм повинно проходити за наступними напрямками: оснащення малого підприємництва сучасним обладнанням і технологіями в рамках конверсійних і інших програм; створення системи лізингу машин, обладнання та виробничих потужностей; організація передачі підприємствам нових технологій «ноу-хау»; сприяння малим підприємствам у сертифікації продукції на міжнародні ринки; навчання основам управління виробничим процесам в системі підготовки кадрів для підприємницької діяльності; розвиток мережі бізнес-інкубаторів, виробничо-технологічних та інноваційних центрів, технопарків, інвестиційних і венчурних підприємств.

У зв'язку з цим важливого значення набуває система державно-приватного партнерства, яка є вагомим джерелом інвестицій і повинна стимулювати активність приватних та державних підприємств. Механізм державно-приватного партнерства дозволяє знаходити найсучасніші технічні рішення і ефективно керувати створеними об'єктами, шляхом залучення коштів до реалізації соціально значущих проектів. В якості пріоритетних областей для ДПП можна розглядати: розвиток виробничої та транспортної інфраструктури; житлово-комунальне господарство; охорону здоров'я та

соціальні послуги; фінансування наукових досліджень, що мають перспективи комерціалізації; розвиток інноваційної інфраструктури.

ПАРТНЕРСТВА В СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ: ЗМІСТ ТА МОДЕЛІ

О. В. ЯРМАК, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
*Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-
економічного університету, м. Харків*

Інтелектуальними є послуги, що відповідають таким критеріям їх оцінки і відокремлення як особливого сегменту сфери послуг економіки знань: це капіталоутворюючі послуги, що виступають інституціональними джерелами нагромадження людського капіталу індивідуума і інтелектуального капіталу фірми, людського і інтелектуального потенціалу суспільства; надання інтелектуальних послуг спрямовано на забезпечення їх споживачів необхідними знаннями і інформацією – найважливішими ресурсами інноваційного економічного розвитку; 3) інтелектуальні послуги є спеціальним каналом передачі їх споживачеві професійних знань і інформації.

Інтелектуальні послуги мають ознаки інформаційних і інноваційних послуг, їм притаманні інноваційний і навчальний ефекти, їх передача від джерела до споживача являє собою суб'єкт-суб'єктні відносини, основними формами яких виступають консультування і навчання. Це професійні, персоніфіковані, індивідуалізовані чисті послуги, ресурсну основу і зміст яких складають спеціальні (професійні) знання і інформація, а результатом є вигоди споживача (індивіда, фірм, суспільства) від їх засвоєння і використання у його цілях (особистих, організаційних, підприємницьких, економічних, соціальних, духовних і ін.).

Відмітною характеристикою інтелектуальних послуг є їх комплексність, яка може бути внутрішньою і зовнішньою та є основою створення послуги як інтелектуального комплексу, що включає :

- 1) базові і додаткові (сукупні) послуги – внутрішня комплексність;
- 2) різні види інтелектуальних послуг: консалтингових, освітніх,

науково-технічних – це зовнішня комплексність.

Створення внутрішнього і зовнішнього інтелектуального комплексу базується на партнерському принципі організації послугової діяльності, який припускає створення (залучення), розвиток і координацію дій автономних одиниць процесу продукування та надання інтелектуальних послуг, об'єднаних горизонтальними взаємозв'язками та зобов'язаннями, діяльність яких направляється інтегратором партнерства на досягнення загальної мети. Треба підкреслити, що партнерство відповідає природі інтелектуальних послуг та забезпечує ефективну реалізацію їх функцій як специфічного каналу постачання професійних знань та інформації. Спирання на партнерства дозволяє оптимально комбінувати і використовувати ресурси учасників, знижувати трансформаційні і трансакційні витрати.

Застосування партнерств здійснюється на міжорганізаційному рівні як співпраця суб'єктів, що надають аналогічні або різні інтелектуальні послуги. Результатом діяльності учасників партнерств є створення зовнішнього інтелектуального комплексу.

Партнерствам у сфері інтелектуальних послуг, з одного боку, властиві загальні організаційні принципи: єдина мета, незалежні учасники, добровільні зв'язки, можливість наявності декількох лідерів, інтегровані рівні. З іншого боку, вони різняться цілями, завданнями, на розв'язання яких спрямовано їх створення і функціонування, структурою, складом учасників, рівнем і моделями їх взаємодії та ін.

Зовнішній інтелектуальний комплекс формується на базі галузевих партнерств, структура яких представлена продуцентами інтелектуальних послуг. Причому, галузеві партнерства поєднують продуцентів як одного виду інтелектуальних послуг (внутрішньопослужові партнерства), так і їх різних видів (міжпослужові партнерства). Галузеві партнерства в сфері інтелектуальних послуг розширюють джерела одержання знань і інформації, сприяють зміцненню конкурентних позицій учасників на ринку інтелектуальних послуг, виступають організаційною формою спільного використання партнерами нових технологій їх надання. Їх головною метою є створення якісного, конкурентоспроможного інтелектуального продукту – зовнішнього інтелектуального комплексу.

Галузеві партнерства можуть діяти як стратегічні мережі (альянси) і ланцюжки створення цінності. Стратегічні мережі являють собою горизонтальну кооперацію організацій, що діють в одному сегменті ринку

інтелектуальних послуг, з метою зміцнення їх конкурентних позицій, зниження трансакційних витрат, використання додаткових джерел знань, впровадження нових технологій надання інтелектуальних послуг.

Стратегічні мережі опираються на співробітництво конкурентів, діяльність яких координується для досягнення їх певних довгострокових цілей.

Ефективною формою взаємодії організацій, що надають різні види інтелектуальних послуг, виступають галузеві міжпослугові мережі, які забезпечують створення цінності зовнішнього інтелектуального комплексу. Зазначені мережі базуються на вертикальній інтеграції учасників, які діють на різних етапах створення цінності кінцевого продукту – інтелектуального комплексу.

УЧАСТЬ У ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОМУ ПАРТНЕРСТВІ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

О. В. БЕРВЕНО, д-р екон. наук, доц.,

проф. кафедри менеджменту

К. С. ЛУНЬОВА, студ.

Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Харків

Державно-приватне партнерство (ДПП) є ефективною формою співробітництва між владою та приватним бізнесом, яка останнім часом набувала широкого розповсюдження у західних країнах та поступово отримує додаткового розвитку в Україні. Так, наприклад, лише у 2015 році у країнах ЄС було укладено 49 договорів ДПП загальною вартістю 319 млн. євро. Найбільшого розповсюдження отримало співробітництво влади і бізнесу у сфері транспорту, охорони здоров'я, освіти [1].

Спонукальним чинником розвитку ДПП в Україні стало прийняття Закону «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI від 01.07.2010 р., який зазначив основні принципи та процедурні механізми його здійснення. Прийняття закону стимулювало розвиток ДПП та суттєво збільшило інвестиційні надходження в інфраструктуру країни.

Державно-приватне партнерство є ефективним механізмом розвитку окремих сфер та галузей національного господарства. Крім транспорту,

охорони здоров'я та освіти угоди ДПП отримують розповсюдження у сферах житлово-комунального господарства, соціальної інфраструктури, культури, туризму тощо, однак у інших сферах національного господарства державно-приватне партнерство не набуло достатнього розвитку. Це в першу чергу стосується сфери торгівлі, в якій угоди ДПП є рідкими не тільки в Україні, але й країнах заходу.

Така ситуація, з нашої точки зору, потребує виправлення з декількох причин: по-перше, сфера торгівлі є однією з провідних сфер господарства, що забезпечує ефективність національного товарообігу, по-друге, в умовах кризового стану економіки торговельна галузь як одна з найважливіших для життєдіяльності людей потребує особливої турботи та підтримки з боку держави. Вважаємо, що розвиток ДПП у торговельній галузі має забезпечити низку позитивних ефектів як для окремих торговельних підприємств, так і для всієї галузі та національного господарства. Механізм ДПП передбачає взаємну вигідність взаємодії державного та приватного суб'єкту з рівномірним розподілом як ризиків, так і отриманих переваг.

По-перше, участь у ДПП має забезпечити мінімізацію торговельних націнок як за рахунок зниження витрат обігу, так і за рахунок контролюючої функції держави. В свою чергу, це має створити ефект вирівнювання цін. По-друге, поширення ДПП у сфері торгівлі сприятиме підвищенню стійкості підприємств та відіграє роль стратегічного чинника конкурентного успіху. В умовах динамізму та підвищеної ризиковості глобального економічного середовища підприємства ще більше зацікавлені у становленні ефективних господарських зв'язків, що стимулюватимуть їх довгостроковий розвиток та сприятимуть зміцненню їх конкурентних позицій. Саме до таких ефективних господарських зв'язків відносяться співробітництво приватного сектору та державних органів влади.

Розглянемо більш детально позитивні ефекти такого співробітництва. Розробка та реалізація сумісних проектів сприятиме розширенню можливостей як держави, так і ритейлу. Саме забезпечення реалізації інтересів держави та приватних партнерів від співробітництва є одним з головних принципів ДПП. Так, в умовах дефіциту бюджетних коштів забезпечити розвиток соціальної сфери та інфраструктури можливо за підтримки бізнесу. Виграє в такому випадку і бізнес-партнер, який, по-перше, використовує більш якісну інфраструктуру (якщо проект стосується покращення інфраструктури) або більш широку цільову аудиторію (якщо

проект стосується розвитку соціальної сфери), а по-друге, покращує свій імідж за рахунок більш соціально відповідальної поведінки. Під час кризи укладання угод ДПП дозволяє економити на ресурсах як за рахунок їх більш високої концентрації в пріоритетних напрямках, так і за рахунок їх більш ефективного використання кожної із сторін. Слід зазначити, що саме сфера торгівлі найбільш ефективно адаптується до кризових явищ в економіці, витримує тиск негативної макроекономічної динаміки, тому зберігає більш високий інвестиційний потенціал у порівнянні з іншими сферами національного господарства.

На підприємствах торгівлі досить швидко відбувається впровадження передового досвіду у галузях управління, логістики, обслуговування, використання новітніх технологій тощо. Розповсюдження такого досвіду через окремі концесії має також слугувати інтересам розвитку торговельного підприємства, галузі та регіону. Більш того, завдяки поширенню угод ДПП у сфері торгівлі відбуваються позитивні зрушення у структурі реалізації потреб населення у бік їх якісного вдосконалення шляхом орієнтації на соціальну значимість потреб.

Ще одним напрямком позитивного впливу участі у ДПП торговельних підприємств є зростання взаємної відповідальності державного та приватного партнерів. На цій основі відбувається формування та поширення соціально відповідальної поведінки бізнесових структур. Соціально відповідальна поведінка торговельних підприємств отримує додаткового значення через те, що вони є останньою ланкою у ланцюгу задоволення потреб населення, від якості функціонування якої залежить ефективність розподілу суспільно значимих благ для населення.

Література:

1. Загальний огляд державно-приватного партнерства. Досвід ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=10ea67ad-81d9-41d4-858f-a9db0254812c&title=Dosvids>

СИСТЕМА ОЦІНКИ ТА СЕРТИФІКАЦІЇ КВАЛІФІКАЦІЙ ПРАЦІВНИКА ЯК НАПРЯМОК РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В. М. ЗІНЧЕНКО, ст. викл. кафедри економіки підприємства та підприємництва

Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського, м. Київ

Потенціал державно-приватного партнерства має значні перспективи при створенні та удосконаленні системи кадрового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання.

Вихідною вимогою сфери праці на сьогоднішній день є наявність у працівників необхідних професійних кваліфікацій, отриманих в освітніх установах і підтверджених документально. Роботодавці віддають перевагу фахівцям, здатним працювати в широкому професійному полі. Кваліфікація є тим ключовим аспектом, який лежить в основі формування потенціалу працівника при виконанні своїх трудових функцій.

Основними користувачами системи сертифікації виступають:

- роботодавці, які формують професійно кваліфікований колектив;
- окремі працівники, що бажають підтвердити свою кваліфікацію;
- професійна та освітня спільноти;
- кадрові агентства; вітчизняні та іноземні партнери й інвестори, які бажають оцінити кадровий потенціал підприємств галузі відповідно до визнаних систем прикладних кваліфікацій.

У процесі оцінки та сертифікації кваліфікацій здійснюється сполучення сфер праці та освіти. Така взаємодія дозволяє підвищити ефективність професійної освіти, якість і кваліфікованість трудових ресурсів, тобто запускається механізм впливу роботодавців на процес вдосконалення професійно-технічної освіти шляхом розробки й впровадження стандартів професійної діяльності.

Завдяки системі оцінки та сертифікації кваліфікацій будь-яка організація отримує можливість формувати ряд наступних кадрових процесів:

- оцінку професіоналізму співробітників;
- кар'єрний менеджмент;
- оцінку інноваційного потенціалу;

- оцінку мотиваційного потенціалу;
- проведення масштабних змін.

Менеджери можуть проаналізувати наявні трудові ресурси, оцінити, наскільки ефективно вони використовуються і які перспективи їх розвитку. У свою чергу кожен співробітник організації, що включився у процедуру оцінки й сертифікації, отримує потужний імпульс до розвитку:

- йому надають повну інформацію про рівень професіоналізму;
- з'являється можливість випробувати варіанти професійної поведінки в проблемних ситуаціях, оцінити свій потенціал, отримавши зовнішню (об'єктивну) і внутрішню (суб'єктивну) оцінки.

Оцінка є потужним засобом мотивації поведінки людей, бо адекватно оцінена кваліфікація гарантуватиме подальше зростання продуктивності праці працівників, однак лише в тому разі, якщо праця людини буде оцінена відповідно до його очікувань.

Процедура оцінки та сертифікації кваліфікацій дозволяє підвищити мотивацію працівників до досягнення професійної майстерності і перетворення знань, умінь і навичок в засоби особистісного і професійного зростання. Це свого роду сигнал, який враховує належну комунікацію всіх зацікавлених осіб на ринку праці.

Як результат працівник отримує:

- зростання можливостей працевлаштування та конкурентоспроможності на ринку праці;
- можливість кар'єрного зростання;
- потенційну можливість заробітної плати;
- ініціювання інтересу до продовження освіти та навчання;
- документальне свідчення про професіоналізм.

Роботодавець матиме:

- більш кваліфікований персонал;
- безперервне підвищення компетенції персоналу;
- оптимізацію витрат на навчання персоналу;
- підвищення якості продукції, робіт і послуг;
- збільшення прибутковості організації;
- підвищення конкурентоспроможності організації;
- можливість участі в міжнародних проектах.

У цілому сертифікація кваліфікацій дає системний ефект. Здійснюється вона за допомогою оцінки професійних компетенцій і проводиться, виходячи

з індивідуальної траєкторії навчання, що складені працівником.

Необхідно також звернути увагу і на можливі економічні та соціальні ризики. До економічних ризиків відносяться:

- неготовність роботодавців вкладати кошти в навчання і розвиток своїх співробітників;
- недостатня розвиненість соціального партнерства;
- відсутність механізмів державного стимулювання та гарантованого фінансування процесу оцінки і сертифікації кваліфікацій.

Ризики соціального характеру більшою мірою пов'язані із застарілою світоглядною позицією працівників: нерозумінням власної вигоди і невірою в необхідність перетворень.

Система оцінки і сертифікації кваліфікацій вже найближчим часом дозволить зробити перші кроки по поліпшенню якості робочої сили. Особливий значимий ефект від її впровадження очікується в проблемних областях діяльності, де спостерігається гостра нестача кадрів, високий рівень безробіття, а також наявність великої кількості працівників-мігрантів.

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА ШЛЯХУ РОЗВИТКУ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИСОКОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

О. О. ЧУПРИНА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків

О. А. ЧУПРИНА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри статистики, обліку та аудиту

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Харків

Сучасна Україна – країна з високим економічним потенціалом та значним обсягом наявних ресурсів: природних, людських (трудових, творчих, інтелектуальних) та певною мірою капітальних. При цьому вкрай неефективне їх використання є головною перешкодою у реалізації потенціалу країни на шляху забезпечення її сталого економічного розвитку, що має бути економічним підґрунтям формування і розвитку в Україні

соціальної правової держави.

Одним із напрямів підвищення ефективності національної економіки країни є активне використання переваг співпраці держави і бізнесу – державно-приватного партнерства. Приклади його плідного застосування можна бачити у багатьох сферах господарювання, але, як показує вітчизняний та іноземний досвід, найбільш розповсюдженим є їх співробітництво у інфраструктурних та соціальних проектах.

Економічний механізм державно-приватного партнерства ґрунтується на принципах спільного взаємовигідного використання конкурентних переваг учасників. Держава як великий власник здатна надати зі свого боку значні за обсягом активи, у той час як бізнес, здатний до прийняття швидких раціональних рішень, забезпечує максимально ефективне управління не тільки власними, а й державними ресурсами. В результаті такої взаємодії досягається синергетичний ефект, позитивний вплив якого розповсюджується як на безпосередніх учасників угоди, так і на суспільство у цілому. Адже однією із найбільш важливих рис державно-приватного партнерства має бути його соціальна спрямованість. При цьому соціальна мета є головною для державного партнера, натомість економічна – є провідною для приватного.

Застосування механізму державно-приватного партнерства дозволяє державі, не втрачаючи права власності на об'єкти, забезпечити їх раціональне використання шляхом передачі окремих правомочностей (зокрема права користування, права управління, права на дохід та заборони на використання шкідливим для навколишнього середовища способом) приватному партнеру. І хоча єдиного механізму державно-приватного партнерства не існує, а представлені його моделі та форми подекуди суттєво різняться, представникам бізнесу найчастіше передаються функції з управління, утримання, обслуговування, а також з розробки, будівництва та експлуатації об'єктів.

Очевидно, що механізм державно-приватного партнерства відкриває широкі горизонти підвищення ефективності використання ресурсів економічних суб'єктів усіх форм власності. Позитивний досвід окремих іноземних держав зумовлює розповсюдження практики державно-приватного партнерства світом. Так, зокрема за ступенем поширення державно-приватного партнерства у національних економічних системах виділяють такі три групи країн:

1) економічно-розвинуті щодо використання державно-приватного партнерства (Велика Британія, США, Франція, Німеччина, Канада, Японія, Сінгапур);

2) проміжні, які мають середній рівень поширення державно-приватного партнерства (Португалія, Іспанія);

3) країни-новоприбульці, які знаходяться на початковому етапі застосування практики державно-приватного партнерства (Швеція, Норвегія, Люксембург, Бельгія, Греція).

Сучасну Україну також можна віднести до третьої групи країн, адже вона має окремі приклади успішного впровадження проектів державно-приватного партнерства (зокрема у сферах водопостачання; виробництва, транспортування та постачання тепла; будівництва та експлуатації транспортної інфраструктури; геологорозвідки і видобутку корисних копалин; переробки відходів; охорони здоров'я, енергетики та інших), однак потенціал цієї форми співпраці є далеким від повної реалізації.

Результати наукових досліджень та практичний досвід інших країн свідчать про високу ефективність та про значний потенціал цієї форми співпраці держави та бізнесу в Україні; вони доводять, що активізація впровадження державно-приватного партнерства є потужним важелем забезпечення економічного зростання та підвищення соціальної та економічної ефективності національної економіки. Однак при цьому слід розуміти, що відсутність відповідного інституційного забезпечення може призвести до порушень або зловживань з обох сторін. Тому для забезпечення реалізації потенціалу державно-приватного співробітництва слід не тільки досягнути високого рівня взаємної поваги та відповідальності між учасниками партнерства, а й створити сприятливе інституційне середовище, яке унеможливило б порушення основних принципів їх взаємодії, таких як: прозорість процесу прийняття рішень; підзвітність, тобто відповідальність учасників; справедливість, тобто поширення вимоги дотримуватися правил на усіх партнерів; ефективність; «хороший тон», тобто непорушення прав населення.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД І РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У РОЗВИТКУ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Ю. В. ФЕДОТОВА, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова, м. Харків

В якості перспективного інструменту економічного і соціального розвитку регіонів сьогодні активно використовується механізм державно-приватного партнерства (ДПП). Його ефективність підтверджується успішною взаємодією державного і приватного секторів у країнах Європи. Ретроспективне дослідження цього питання дозволяє відзначити випадковий характер укладання угод між органами державної влади і представниками сфери бізнесу протягом тривалого часу. Однак вже у 1992 році урядами Великобританії та Північної Ірландії було сформовано Ініціативу приватного фінансування, як першу систематизовану програму. Початковими організаційними формами реалізації таких угод були договори концесії, у яких користувачі виступали в якості покупців послуг, а приватний сектор – в якості постачальника. Головним об'єктом угод державно-приватного партнерства того періоду була соціальна інфраструктура. Але, незважаючи на наявні переваги, практичний досвід настановує на наступний теоретичний висновок: ефективність взаємодії бізнесу і влади у повній мірі реалізується в середовищі зі стабільною політичною ситуацією. Для впровадження угод такого типу, зазвичай, обирають крупні проекти через значні операційні витрати.

Сьогодні до найпоширеніших об'єктів державно-приватного партнерства можна віднести: житлово-комунальну сферу; будівництво та утримання автомобільних шляхів; енергозбереження; експлуатацію будівель, які знаходяться у володінні державного сектору та ін. [1, с. 96].

Однак в умовах низького рівні довіри представників сфери бізнесу до влади, важливого значення набуває роль міжнародних організацій у підтримці ДПП в Україні.

Зазначимо, що напрями діяльності міжнародних організації можна систематизувати у наступні групи: консультування; фінансування;

мобілізація капіталу.

Європейська економічна комісія при ООН надає виключно консультативні послуги у реалізації проектів ДПП.

Для розвитку механізму державно-приватного партнерства в Україні особлива роль належить міжнародним фінансовим організаціям. Кредитні відносини відкривають можливості отримувати позики з порівняно низькими відсотковими ставками та тривалим терміном повернення суми боргового зобов'язання. Це дозволяє інвестувати суспільні інвестиційні проекти, що зазвичай досить ризиковано для окремих приватних інвесторів.

Налагодження співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями має наступні переваги для економіки України, серед яких можна виділити:

- 1) задоволення потреб державного і корпоративного секторів у позиковому капіталі за вигідних умов;
- 2) збільшення питомої ваги інвестиційних ресурсів у загальній сумі державних позик;
- 3) підвищення темпів економічного зростання у довгостроковому періоді.

Таким чином, використання механізмів державно-приватного партнерства є ефективною формою взаємодії влади і бізнесу, що спрямована на повну реалізацію суспільних потреб. Незважаючи на очевидні складнощі, пов'язані з економічними реаліями України, варто підкреслити, що сьогодні пріоритетом є мобілізація внутрішніх фінансових ресурсів національної економіки, а залучення міжнародних організацій необхідно для надання, в першу чергу, консультативної і технічної допомоги.

Література

1. Коляда Т. А. Форми державно-приватного партнерства: стан наукової дискусії / Т. А. Коляда // Молодий вчений. – 2015. – №8 (23). – С. 96-99.

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

А. А. ВОРОНКОВА, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри менеджменту, економіки та маркетингу

Л. В. КУЦИНА, ст. викл. кафедри філософії та суспільних наук

Харківська державна зооветеринарна академія, м. Харків

Сучасний період розвитку продуктивних сил і економічних можливостей, що характеризується глобальністю, все частіше демонструє хаос у суспільних відносинах.

В Україні економічні, соціальні і політичні наслідки прорахунків державної політики є надзвичайно складними, що ставить перед економічною наукою завдання переосмислення цілей і законів людського співіснування з метою обґрунтування напрямів і засобів ефективного використання обмежених ресурсів, мінімізації соціальних конфліктів та оптимального поєднання інтересів всіх сегментів суспільства: влади, бізнесу та громадськості. Саме тому проблема організації взаємодії влади і бізнесу є досить актуальною.

Накопичений міжнародний і вітчизняний досвід є яскравим свідченням того, що державно-приватне партнерство (ДПП) – це один з основних ресурсів соціально-економічного розвитку та підвищення ефективності державної влади.

Першопричиною виникнення ДПП була необхідність поєднання державних і приватних інтересів. Поширення партнерських відносин зазвичай ініціює держава або цього вимагають якісь надзвичайні (кризові) ситуації в країні. Серед чинників, які посилюють роль партнерських форм господарювання в умовах ринку є [1]: лібералізація економіки та приватизація державних активів; недостатність у держави фінансових ресурсів, щоб модернізувати, обслуговувати і розширювати виробничу та соціальну інфраструктуру; переваги бізнесу перед владою щодо мобільності, швидкості прийняття рішень, здатності до нововведень, використання технічних і технологічних новацій. Поступова інтеграція України у світове господарство теж посилює державний інтерес до приватних підприємств з приводу використання їх фінансових можливостей, спрямованих, в першу чергу, на розвиток соціальної інфраструктури.

Але в нашій країні сьогодні існує ціла низка проблем, які перешкоджають використанню механізму державно-приватного партнерства на місцевому і регіональному рівнях. До них належать:

- низька привабливість для приватних інвесторів значної частини об'єктів, на які передбачається використання проектів на засадах ДПП;

- недосконалість податкової політики по відношенню до приватних інвесторів у процесі реалізації проектів ДПП (відсутність податкових (митних) пільг);

- відсутність належного нормативно-правового регулювання діяльності у процесі реалізації проектів ДПП, починаючи з труднощів отримання дозвільних документів на виконання проекту і закінчуючи умовами, що регулюють відносини між партнерами;

- високий рівень корупції, що значно зменшує підприємницьку активність приватних інвесторів та збільшує їх витрати;

- низький рівень мотивації державних службовців до пошуку приватних інвесторів – учасників проектів на засадах ДПП;

- низька поінформованість представників бізнесу про переваги та можливі негативні наслідки використання механізмів ДПП у процесі підприємницької діяльності;

- нестабільність економічної політики (в першу чергу податково-кредитної) та непослідовність прийняття політичних рішень, що значно знижує рівень довіри представників бізнесу і суспільства до влади.

Аналіз наукових джерел, досвід реалізації проектів ДПП у регіонах України, реалії сьогодення та потреби перспективного соціально-економічного розвитку дозволяють зробити наступні висновки:

1. Державно-приватне партнерство є механізмом реалізації регіональної політики і дозволяє, на основі синергетичного ефекту, залучати ресурси на соціально-економічний розвиток.

2. Держава за допомогою удосконалення законодавства та взаємопов'язаних дій з регіональними органами влади має підтримувати перспективні види бізнесу.

3. До пріоритетних напрямів використання механізму ДПП на регіональному і місцевому рівнях в Україні слід віднести:

- 1) розвиток та модернізацію об'єктів житлово-комунального господарства.

- 2) будівництво нових і реконструкцію старих автомобільних доріг.

Україна за рейтингом стану доріг у 2016 році опинилася на 134 місці із 138 можливих.

3) видобуток корисних копалин та їх геологічну розвідку. Традиційно актуальною для України залишається проблема енергоносіїв, а відносно новою – бурштинові війни, припинення яких можливе за умови використання механізму ДПП (створення комунального підприємства і спрощення дозвільних документів);

4) розвиток об'єктів гуманітарної сфери. Сьогодні особливо актуальним стає не тільки модернізація матеріально-технічної бази закладів освіти, науки, культури, охорони здоров'я, а й саме їх існування.

Реалізація ж будь-якого ДПП-проекту доцільна лише за умови оцінки його ефективності за інтегрованим показником бюджетної, соціальної і економічної ефективності.

Література

1. Варнавский В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии [Электронный ресурс] / В. Варнавский. – Режим доступа: // <http://www.strana-oz.ru>

РОЛЬ ДЕРЖАВИ ТА ОСНОВНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

А. Ю. ШАХНО, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економіки, організації та управління підприємствами
Л. С. АНДРУХ, студ.

ДВНЗ «Криворізький національний університет», м. Кривий Ріг

Розвиток людського капіталу забезпечує безперервність процесу формування інновацій та сприяє економічному добробуту суспільства країни. Саме людський капітал є основним багатством і найбільш цінним ресурсом будь-якої держави, а головним критерієм соціально-економічного прогресу країни виступають досягнення в галузі розвитку людини. Однак, ефективність використання людського капіталу є найгострішою соціально-економічною проблемою нашої країни та потребує дослідження нинішнього стану та перспектив його розвитку.

Дослідженнями функціонування людського капіталу займались багато зарубіжних вчених та економістів: А. Сміт, Дж. Міль, Д. Рікардо, Г. Беккер, М. Блаут, У. Боуен, та ін. Серед вітчизняних вчених слід відзначити роботи О. Амоша, С. Бандур, В. Брича, О. Грішнєвої, М. Долішнього, Т. Заяць, А. Колота, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, О. Новікова та ін. Виходячи з різних трактувань науковцями поняття «людський капітал» слід зазначити, що основними складовими людського капіталу є: здібності, знання, вміння, навички, досвід, здоров'я, освіта, культура. Щодо оцінки стану людського капіталу України на сучасному етапі, то вона є неоднозначною. З одного боку, відбувається поліпшення певних якісних його характеристик: збільшується частка населення з вищою освітою, зростає комп'ютерна грамотність, формується вміння працювати в ринковому середовищі, підвищується підприємницька активність. Але разом з тим, в Україні відбуваються процеси, які призводять до його знищення. Не підвищуються темпи відтворення населення, внаслідок чого його структура набуває більш вираженого депопуляційного характеру: погіршуються показники здоров'я людей усіх вікових груп, зростають показники старіння населення.

Слід зазначити, що процес формування, відтворення та розвиток людського капіталу в Україні супроводжується впливом багатьох чинників, основними з яких є:

1. Негативні тенденції у демографічній ситуації країни. Кризові явища, нестабільна політична ситуація, що спостерігаються в нашій країні, призвели до стрімкого збільшення смертності та скорочення тривалості життя.

2. Недостатній обсяг інвестицій держави у розвиток людського капіталу. На рівень розвитку людського капіталу значний вплив мають обсяги фінансування з Державного бюджету на освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток населення.

3. Рівень доходів населення. Аналіз динаміки доходів населення України показує, що за останні роки відбувається зниження темпів зростання реальної заробітної плати (в 2015р. темп зростання становив 79,8% до попереднього року), що є негативною тенденцією [1].

4. Якість освіти. Недостатня якість української освіти стає предметом серйозного занепокоєння вітчизняних роботодавців. Лише половина випускників українських університетів де-факто затребувана роботодавцями.

5. Ринок праці. За даними Державної служби статистики України, ситуація на ринку праці є вкрай напруженою та характеризується скороченням попиту на робочу силу.

6. Міграційні процеси в країні. Важливим фактором, що спонукає населення до міграції, є високий рівень безробіття.

7. Екологія. Як відомо, Україні притаманні такі екологічні проблеми як: транскордонне забруднення, кислотні дощі, руйнування озонового шару, потепління клімату, накопичення відходів, особливо токсичних та радіаційних, зниження біологічного різноманіття, що призводить до значного погіршення стану повітря та здоров'я людей.

Таким чином, щоб уникнути негативних впливів вищезазначених чинників на розвиток людського капіталу країни, слід здійснити наступні заходи:

- необхідно провести удосконалення системи стимулів до певного виду трудової діяльності. Держава повинна сприяти підвищенню професійної мобільності та конструктивної конкуренції на ринку праці засобами податкової, антимонопольної та дозвільної політики;

- запровадження стимулів до впровадження інвестицій в розвиток людського капіталу;

- розробити з боку держави програму щодо стимулювання самозайнятості для осіб, які повертаються після трудової діяльності за кордоном, з метою скорочення масштабів масової трудової міграції;

- забезпечення пріоритетності розвитку науки та науково-технічного потенціалу вищих навчальних закладів шляхом виділення коштів із державного бюджету на перспективні наукові проекти;

- запровадження практики укладання тристоронніх угод "студент – вищий навчальний заклад – роботодавець";

- розвиток систем професійного навчання і перенавчання працівників відповідно до потреб ринку праці;

- реформування систем соціальної підтримки та охорони здоров'я населення тощо.

Отже, можна зробити висновок про те, що Україна має резерви для підвищення рівня розвитку людського капіталу. Позитивний результат можливий лише за впровадження реформ щодо кожної складової людського капіталу.

Література

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

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПУТИ РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

А. О. МОСКВИНА, канд. экон. наук, доц.,

доц. кафедры экономической теории

Д. Е. СТРУКОВА, студ.

Харьковский национальный университет городского хозяйства

имени А. Н. Бекетова, г. Харьков

Инновационный путь развития является единственно верным для государств, стремящихся достичь устойчивого экономического роста. Инновационная экономика требует наличия высокоразвитой науки, которая сможет обеспечить создание новых разработок. Для Украины, обладающей высоким научно-исследовательским потенциалом, особенно актуальным становится вопрос формирования институциональных основ инновационного развития, и разработки механизмов управления, которые бы позволили выйти на траекторию инновационного роста. Одним из таких механизмов может стать государственно-частное партнерство (ГЧП). Развитие многообразных форм ГЧП во всех регионах мира, их широкое распространение в различных отраслях экономики позволяют трактовать эту форму взаимодействия как характерную черту современной экономики.

В Украине проблемами ГЧП, в том числе и в инновационной сфере, занимаются такие ученые как В. Геец, А. Головинов, И. Запатрина, И. Иголкин, И. Нейкова, О.Охинько, И. Тараненко и др. На сегодняшний день исследования ГЧП в Украине находятся на начальном этапе и разработаны недостаточно.

Мировой экономический рост более чем на 3/4 основывается на достижениях НТП, более половины прибылей предприятий формируется в результате реализации новых товаров и услуг, а доля нематериальных

активов в стоимости долгосрочных активов предприятий Западной Европы составляет 50% (в США – 70%). В конце XX века развитые страны мира усилили внимание к инновациям, рассматривая их как важный фактор конкурентоспособности, и сформировали комплексные системы стимулирования инновационного процесса. Наиболее распространенной формой организации ГЧП в инновационной сфере является оформление отношений в рамках некоторой программы, которая формируется на основе интерактивных взаимодействий бизнеса, государственных исследовательских организаций и органов государственного управления. Коммерциализация инновационных технологий является результатом единого механизма взаимодействия между производителем и потребителем знаний, опиралась на систему образования, инфраструктуру для осуществления научных исследований, набор политических норм и правил.

В Украине доминирует воспроизводство 3-го и 4-го технологического укладов, которые исчерпали себя в развитом мире еще в прошлом веке. Доля продукции высших технологических укладов в экономике страны составляет: 4% для 5-го и 0,1% для 6-го. Рост ВВП за счет введения новых технологий оценивается в 0,7%, в то время как в развитых странах этот показатель достигает 60%-90%. Инвестиционные вложения, которые определяют направления развития в будущем, также направляются в технологии низшего, 3-го уклада – 75%, тогда как в области 6-го уклада поступает лишь 0,5%.

В условиях отсутствия национальной инновационной стратегии, несовершенства законодательной базы, недостаточности нормативно-правового регулирования ГЧП, неразвитости инновационной инфраструктуры и предпринимательства и ряда других негативных факторов формирование и развитие национальной инновационной системы невозможно. Переход к инновационной модели — это не только разработка и принятие ряда законодательных и нормативных актов, это перестройка всего хозяйственного механизма, в ходе которой формируются новые требования к созданию моделей финансирования, отношениям собственности, формам и методам управления и регулирования. Партнерства институционально преобразуют сферы деятельности, традиционно относящиеся к государственным, но не выводят их полностью за его пределы. Частный инвестор получит возможность вложить в проект не только деньги, но и опыт управления, ресурсы, стратегический подход, а государство соблюсти

национальные интересы и контролировать реализацию общественно значимых проектов. Важным является и обмен информационными ресурсами.

Число специалистов в сфере государственного управления Украины, способных профессионально работать в системе ГЧП, ничтожно мало, так как таких специалистов не готовят отечественные образовательные учреждения. Нет и методик по составлению государственными органами власти инвестиционных договоров с длительными сроками окупаемости инвестиций. Переход Украины на инновационную модель развития непосредственно связан с осознанием государством роли образования и науки, что должно воплотиться в адекватную поддержку данных секторов экономики.

В Украине необходимо выдвигать инициативы по финансированию инновационной деятельности при усилении связи между государственными и частными научно-исследовательскими работами, что будет способствовать формированию *национальной инновационной системы* как целостного научно-производственного комплекса, в состав которого будут входить: наука, образование, предпринимательство, механизмы финансирования инноваций, защиты интеллектуальной собственности и т.д. Для построения национальной инновационной системы правительство, наука, образование, промышленность, корпорации должны объединиться в стратегический союз. Вначале инициатором этого союза должно стать государство с дальнейшим делегированием данной функции науке. Также необходимо создание специальных организаций-посредников между государством и частным бизнесом по обеспечению ГЧП, подготовка специалистов в области концессий, обеспечение прозрачности деятельности бизнеса, привлечение отечественного и международного капитала на базе ГЧП.

Обеспечение эффективной институциональной среды, системы стимулов для вхождения в проекты ГЧП частного капитала, и высокопрофессиональная специализированная организация по реализации инновационных проектов в формате ГЧП могут стать для Украины залогом успеха в развитии отраслей формирующегося шестого технологического уклада для обеспечения ее конкурентоспособности, экономической безопасности и достижения устойчивого экономического роста.

ДОСЯГНЕННЯ І ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРІ МІСЬКОГО НАЗЕМНОГО ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ

М. С. НАУМОВ, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова, м. Харків

Міському електричному транспорту належить важлива роль у перевезенні пасажирів. За даними Головного управління статистики в Харківській області у січні-листопаді 2016 року пасажирооборот міського електричного транспорту склав 1672,9 млн пасажиро-кілометрів, що становить 34,15 % пасажирообороту усіх видів транспорту області. Слід зазначити, що міський електротранспорт є лише в обласному центрі, тоді як залізничний та автомобільний – доступні в усіх районах. Відповідно, питома вага міського електротранспорту в пасажирообороті Харкова є значно більшою: за оцінками фахівців вона сягає 60 %. Разом із тим спостерігається постійне скорочення обсягів перевезень цим видом транспорту (за рахунок трамвайного і тролейбусного транспорту): скорочується як кількість маршрутів, так і кількість рухомого складу на маршрутах.

Традиційно виділяються наступні причини кризового стану трамвайного і тролейбусного господарства. Перша – низька вартість проїзду, яка не перевищує експлуатаційних витрат, та наявність численних категорій громадян, які мають право на безоплатний проїзд. Такий стан справ має місце через те, що основна мета міського наземного електротранспорту – соціальна (забезпечення перевезень усіх верств населення, у тому числі неплатоспроможних), а не економічна (отримання прибутку).

Друга причина є наслідком першої – фізичне та моральне зношення рухомого складу та об'єктів інфраструктури міського електротранспорту внаслідок недостатнього фінансування: держава не в повній мірі компенсує проїзд пільгових категорій пасажирів, а зароблених доходів недостатньо через штучно занижені тарифи.

Третя причина – конкуренція з автомобільним транспортом і (особливо актуально для Харкова) з метрополітемом. З одного боку, неконкурентоспроможність трамвайного та тролейбусного транспорту в

багатьох випадках є наслідком недостатнього фінансування. Пасажири не бажають користуватись наземним електротранспортом через його гірший стан у порівнянні з автобусами та метро, істотні інтервали та можливі зупинки руху. З іншого боку, така поразка в конкурентній боротьбі лише посилює фінансові проблеми трамвайного і тролейбусного господарства. Окремо слід виділити взаємодію наземного електротранспорту та метрополітену: у більшості випадків відкриття нових станцій метро в Харкові супроводжувалось закриттям чи скороченням певних трамвайних або тролейбусних маршрутів, що, звісно, призводило до зменшення пасажиропотоку цих видів транспорту. Разом із тим необхідно звернути увагу на яскравий виняток: роботу тролейбусних маршрутів №№ 1 та 34, де за рахунок використання сучасного рухомого складу (тролейбуси ЛАЗ Е301) та високої регулярності руху вдалось практично витіснити конкурентів: автобусні маршрути №№ 18е та 52е відповідно.

Ще одна причина, про яку дуже рідко згадують, це неефективність управління міським наземним електротранспортом, яка притаманна багатьом комунальним підприємствам. За таких умов нагальною стала потреба у залученні досвіду, управлінських навичок та фінансових ресурсів приватних підприємців.

Перший крок був зроблений понад п'ять років тому. У липні 2011 року директор Департаменту транспорту і зв'язку Харківської міської ради Сергій Дульфан заявив, що харківські автобусні перевізники у рамках державно-приватного партнерства надаватимуть допомогу підприємствам, створеним на базі ХКП «Міськелектротранс». Нажаль, інформація була доволі загальною: «представник приватного бізнесу ... працюватиме разом з депо, вкладаючи кошти в ремонт розворотних кіл, зупинок громадського транспорту, ... у деякі депо перевізники вже завезли слюсарям новий інструмент, десь почали латати дахи й укладати асфальт, десь допомагають запчастинами», «в рамках співпраці депо можуть здавати в оренду невикористовувані площі автобусним перевізникам як транспортні стоянки, уклавши відповідні договори оренди».

Подальша інформація теж не була розгорнутою. Так, зазначалось, що приватними інвесторами були придбані трамваї та тролейбуси, які були у використанні в Празі та Ризі, для того, щоб надавати їх в оренду комунальним транспортним підприємствам. Це дозволило, наприклад, відновити нормальну роботу тролейбусного маршруту №5, збільшивши

кількість одиниць рухомого складу з двох до десяти. За рахунок трамвайних вагонів, орендованих у приватних осіб, вдалось уникнути стрімкого скорочення рухомого складу в лінії. Зараз за допомогою приватних інвесторів у великих масштабах здійснюється капітальний ремонт тролейбусів і трамвайних вагонів із заміною кузова та модернізацією, у тому числі для інших міст (Дружківка, Кам'янське, Краматорськ та інші).

Разом із тим в роботі електротранспорту з'явилися нові проблеми, які традиційно притаманні автобусним господарствам: недотримання водіями правил дорожнього руху, правил технічної експлуатації та графіків роботи – з метою збільшення виручки за оплату проїзду та мінімізації витрат. Нарікання викликає також відсутність інформації щодо механізму взаємодії підприємств у рамках державно-приватно партнерства: досі у відкритому доступі немає даних про те, яку саме допомогу надають приватні особи комунальним підприємствам і у яких обсягах, яким чином тролейбусне та трамвайні депо розраховуються за орендований рухомий склад тощо.

Підбиваючи підсумки, можна констатувати що державно-приватне партнерство в сфері міського наземного електротранспорту свого часу дозволило уникнути транспортного колапсу в місті, який здавався дуже імовірним у 2010-2011 роках, і розпочати його відбудову, але не розв'язало усіх проблем.

ПЕРСПЕКТИВИ ПОЯВИ ПРИВАТНИХ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПЕРЕВІЗНИКІВ В УКРАЇНІ

М. С. НАУМОВ, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії

О. Ю. ПРАСОЛ, Х. В. СЕМЕНЦОВА, студ.

Транспортних систем та технологій

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Залізниця традиційно посідає провідне місце в Україні за обсягами перевезень. За даними Державної служби статистики України у 2016 році на залізничний транспорт припадало 58 % вантажообrotу (187215,6 млн. ткм) та 36 % пасажирообrotу (36954 млн. пас. км) країни. У Харківській області

вантажооборот залізниці склав 87 % (20868,8 млн. ткм), пасажирооборот – 51 % (4686,3 млн. пас. км). Єдиним перевізником тут залишається ПАТ «Укрзалізниця», яка являє собою класичний приклад монополії. Як відомого, такому типу ринкової структури притаманні наступні недоліки: надмірні витрати через неефективність управління і, як наслідок, високі ціни; відсутність стимулів до впровадження інновацій; занижені обсяги пропозиції тощо.

Нещодавній аналіз, проведений Федерацією роботодавців України, підтвердив неефективність використання внутрішніх резервів ПАТ «Укрзалізниця». Наприклад, за співвідношенням вантажооботу до кількості працівників (0,9 млн. ткм на працівника) Україна посідає передостаннє місце серед країн, де експлуатується залізниця з шириною колії 1520 мм. Це свідчить про низьку продуктивність праці. Низьким є також середньомісячний оборот вагонів – 8,3 доби, тоді як у 2013 році цей показник складав 2,5 доби. Ще одним джерелом підвищення ефективності називається збільшення віддачі від майна ПАТ «Укрзалізниця», до структури якої входить 120 вокзалів, частину яких можна продати або здати в оренду. Про відсутність стимулів до інновацій свідчить експлуатація значної кількості електровозів 1960-70-х років випуску та тепловозів 1980-х років. Недостатній обсяг пропозиції (нестача напіввагонів) у четвертому кварталі 2016 року призвів, за оцінками експертів, до недовантаження залізної руди на експорт на 10 %, що еквівалентно втраті валютної виручки в обсязі 50 млн. доларів.

За таких умов нагальною стає потреба у формуванні конкурентного середовища в сфері залізничних перевезень, зокрема, за рахунок створення приватних перевізників. На перший погляд, у цьому мають бути зацікавлені як держава, яка зможе скоротити витрати на утримання збиткового підприємства, так і відправники вантажів, які отримають можливість обирати найбільш ефективного перевізника. Більше того, відповідно до Європейських директив, в Україні розроблений проект закону про залізницю, який передбачає допуск на ринок приватних перевізників, а за оцінками Міністерства інфраструктури України такі перевізники з'являться на залізниці через 5-8 років. Проте експерти дають песимістичні прогнози щодо появи приватної тяги в нашій країні. Передусім, наголошується на відсутності у держави бажання втратити обсяги перевезених вантажів. У якості прикладу наводиться негативний досвід державного перевізника польської залізниці – РКР Cargo – який втратив понад половину ринку

вантажних перевезень внаслідок лібералізації. Ці побоювання розділяє і Євген Погуляєв – колишній голова першої в Україні приватної залізничної компанії «Пролетарська залізниця», яка свого часу володіла як коліями, так і локомотивами. Він вважає, що його компанія була ліквідована, тому що своєю діяльністю доводила можливість демонополізації залізничних перевезень і розкривала сутність окремих підзаконних актів, які перешкоджали створенню конкурентного середовища в даній сфері.

Не зацікавлені у діяльності приватних перевізників, схоже, і відправники вантажів. За даними Центру транспортних стратегій, найбільшими споживачами транспортних послуг щодо перевезення вантажів залізницею є СКМ (29,6 % відправлених залізницею вантажів), Ferrgхро (3,4 %), АрселлорМіттал (8,9 %), Міненерговіугілля (2,4 %) та Євраз (1,5 %). Саме вони могли б придбати локомотиви та домовитись із ПАТ «Укрзалізниця» щодо експлуатації інфраструктури. Проте цього досі не зробили. У той же час ПАТ «Івано-Франківськцемент» уже декілька років вивозить свою продукцію по коліям Укрзалізниці власним локомотивом ТЕ33А, придбаним у Казахстані у 2013 році. Якщо поглянути на ступінь концентрації споживачів на ринку вантажних перевезень, то можна зробити висновок, що він подібний до білатеральної монополії. На такому ринку ціни та обсяги наданих послуг формуються не внаслідок взаємодії попиту і пропозиції, а внаслідок уміння контрагентів вести торг, нав'язувати свої умови. Наприклад, відправники залізничної сировини (77 % вантажів залізниці) можуть об'єднатись і лобювати власні інтереси щодо зниження тарифів на перевезення. Наявність подібного позаекономічного тиску опосередковано підтвердив колишній міністр інфраструктури України А. Пивоварський, заявивши, що найбільші п'ять клієнтів ПАТ «Укрзалізниця» не генерують їй прибуток. З іншого боку, навіть якщо приватні перевізники будуть допущені до експлуатації інфраструктури (яка залишиться у власності держави), то своєю бездіяльністю і відсутністю альтернативи Укрзалізниця зможе перекласти частину витрат на обслуговування колійного господарства на цих перевізників.

На основі викладеного можна констатувати, що в Україні назріла потреба в реформуванні залізниці, зокрема, у напрямку створення конкурентного середовища шляхом допуску на ринок приватних перевізників. Але існують перепони, пов'язані, з одного боку, з небажанням державного монополіста втрачати частину ринка, з іншого – з прагненням

найбільших споживачів транспортних послуг зберегти можливість отримувати своєрідні субсидії від держави у вигляді занижених тарифів на перевезення своїх вантажів.

КОМПЛЕКСНЕ ВИКОРИСТАННЯ СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В. О. КОСТЮК, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та
регіонального розвитку

І. Є. ЮХНО, магістр.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Науково – технічний прогрес глибоко впливає на розвиток економіки, його наслідки розповсюджуються на різні сфери управління, що є цілком об'єктивним. Будь – яка сфера докладання суспільної праці потребує управління, отже, має бути об'єктом управління. Система управління – це є упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, які відрізняються функціональними цілями, діють автономно, але спрямовані на досягнення загальної мети.

Необхідною умовою ефективного використання завдань управління є наявність статистичної інформації про кількісну і якісну характеристики діяльності об'єктів управління в поєднанні з тенденціями їх розвитку під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників.

Для обґрунтування управлінських рішень особливого значення і актуальності набуває використання для цього статистичних методів, діапазон яких є досить широкий. Перш за все це стосується підготовки статистичної інформації, її аналізу, порівняння з відповідними критеріями і на цій основі виявлення проблем і способів їх розв'язання на базі практичного аналізу. Крім цього статистичні методи пропонується широко використовувати на етапі реалізації управлінських рішень – під час контролю їх виконання та оцінювання ефективності отриманих результатів. Статистичний аналіз є засобом всебічного висвітлення механізму соціально – економічного розвитку суспільних процесів і на цій основі сприяє дієвому впливу на них

прийняттям різноманітних управлінських рішень. Важливу роль при цьому відіграють визначені за допомогою статистичних методів параметри досліджуваних соціально – економічних явищ щодо їх обсягу, складу, структури, динаміки, взаємозв'язку, притаманні окремим об'єктам управління.

Використання в управлінській діяльності конкретних статистичних методів визначається поставленими при цьому завданнями, суттю і особливостями досліджуваного явища і залежить від характеру вихідної інформації.

У розрізі окремих етапів статистичного дослідження пропонується застосовувати статистичні методи в управлінській діяльності підприємства наступним чином.

На першому етапі статистичного дослідження (статистичне спостереження) – на основі певних правил і відповідно до його програми вирішується завдання по збиранню первинного матеріалу про кожну одиницю статистичної сукупності. Для здійснення цієї початкової стадії дослідження застосовується метод масового статистичного спостереження, який забезпечує загальність, повноту і репрезентативність отриманої інформації, дає інформаційну базу для прийняття управлінських рішень.

На другому етапі статистичного дослідження (зведення і групування статистичних даних) – широко використовуються методи статистичних групувань, абсолютних і відносних величин, статистичних таблиць, що дозволяє виділити в статистичній сукупності якісно однорідні соціально – економічні типи, групи й підгрупи і тим самим дати узагальнюючу характеристику всієї досліджуваної сукупності у вигляді різноманітних статистичних показників.

На третьому етапі статистичного дослідження (статистичний аналіз) – рекомендується для характеристики причинно-наслідкових взаємозв'язків масових соціально – економічних явищ застосовувати індексний, динамічний, балансовий, кореляційний, графічний методи, спосіб порівняння паралельних рядів, аналітичних групувань, методи математичної статистики з використанням найновіших інформаційних технологій.

Комплексне використання в управлінській діяльності статистичних методів дає змогу виявити і перевірити причину – наслідкові зв'язки досліджуваних явищ, визначити вплив і взаємодію різних чинників на кінцеві результати роботи підприємств, обґрунтувати управлінські рішення, оцінити

їх ефективність, спрогнозувати можливі економічні та соціальні наслідки створених виробничих ситуацій і врахувати їх при розробці тактики і стратегії розвитку суб'єкта господарювання.

ІНТЕГРАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ У ПРОЕКТИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ

В. В. КРУГЛОВ, канд. наук з держ. упр.,
доц. кафедри менеджменту

*Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного
торговельно-економічного університету, м. Харків*

Державно-приватне партнерство (ДПП) сьогодні займає суттєве місце в вирішенні проблемних питань між державними органами та приватним сектором у різних галузях економіки, особливо у сферах реалізації інфраструктурних проектів та надання суспільству необхідних послуг.

Впровадження державно-приватного партнерства є поширеною практикою за кордоном в сучасних умовах, тому що механізми його організації та функціонування є надзвичайно функціональними, а це ставить перед науковцями завдання глибокого і всебічного теоретико-методологічного осмислення та побудови ефективних відносин держави та приватного сектору.

Сектори, в яких ДПП мали позитивний досвід та поширеність у всьому світі, включають в себе: виробництво і розподіл електроенергії; водопостачання і каналізація; рекреація та туризм; утилізація відходів; сфера охорони здоров'я; сфера освіти; транспортні магістралі та інфраструктура.

Український досвід використання механізмів ДПП на сьогодні не можна назвати достатнім, крім того, не всі наявні практики застосування ДПП стали успішними. Але, зазначений альянс між державою та суб'єктами підприємницької діяльності залишається важливим механізмом, завдяки якому можлива активізація інвестиційної діяльності як у приватному, так і у державному секторі, що може надати можливість вирішити питання розвитку та перебудови національної економіки. Особливої уваги потребує аналіз регулятивної бази щодо впровадження методик реалізації ДПП на основі

кластерного підходу.

У сучасних умовах одним з багатообіцяючих напрямків дослідження і моделювання господарської діяльності є кластерний підхід. Кластери як інтегровані групи підприємств, фірм, організацій та установ, діяльність яких знаходиться в одній сфері бізнесу, є глобальним явищем. Вони характерні, насамперед, для розвинених країн, але не можна заперечувати їх наявності в країнах з різним рівнем економічного розвитку. Головна концепція кластерної теорії – це об'єднання окремих елементів в єдине ціле для виконання у взаємодії певної функції або реалізації певної мети [1; 2].

Одним із запропонованих напрямів є інтеграція торговельної сфери (сувенірна продукція, супутні туристичні товари) в існуючий туристичний кластер, на нашу думку, матиме вигоду для всіх учасників процесу. Так як учасники туристичного сектору рано чи пізно звертаються до торговельного сектору з метою забезпечення торговельної діяльності, важливим є створення одиниці торговельного сектору, яка матиме змогу забезпечити необхідними обсягами товарів по спеціальних цінах в середині кластеру.

Важливим етапом при формуванні вищезазначених кластерів є забезпечення значної уваги торговельному сектору, який може виявляти себе як підприємства з продажу товарів, що можуть вироблятися у кластері та підприємствами, які надають усі "супутні" товари, які потрібні для побуту на підприємствах, в офісах тощо. Можливе створення нових проектів ДПП, які отримують певні пільги, спільне фінансування та особливі умови, порівняно з конкурентами таких підприємств за межами кластеру.

Об'єкти торгівлі доцільно розглядати як окремі сектори в кластерах, де вони будуть поєднані з іншими елементами. Наприклад, розвиток аграрної сфери на принципах державно-приватного партнерства передбачає впровадження ризик-орієнтованого підходу при здійсненні публічного контролю та пріоритетне фінансування інноваційно-інвестиційних проектів у сільському господарстві. Враховуючи цикл "вирощування-переробка-продаж" у схемі кластерного формування проекту ДПП, доречним є створення мережі торговельних підприємств по реалізації сільськогосподарської продукції.

Актуальним на сьогодні залишається необхідність органічного виробництва, в процесі якого приватний партнер за підтримки державного, спільно контролюють процес виробництва органічної продукції. В результаті зазначена продукція отримує сертифікати відповідності, що дає змогу

реалізовувати вироблену продукцію, яка не містить домішок, на зовнішні ринки [3, с. 20].

Таким чином, інтеграція сфери торгівлі в існуючі туристичні та сільськогосподарські кластери в процесі реалізації проектів ДПП може мати позитивний результат у вигляді надання якісних послуг та подальшого залучення інвестицій у розвиток вітчизняних кластерів.

Література:

1. Дегтярьова І. О. Наукові та практичні аспекти застосування кластерного підходу в управлінні конкурентоспроможністю регіонів України [Електронний ресурс] / І. О. Дегтярьова // Державне управління: теорія та практика : електрон. наук. фах. вид. – 2011. – № 1. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Degtyarova.pdf>.
2. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Издат. дом "Вильямс", 2006. – 602 с.
3. Круглов В. В. Кластерний підхід до державно-приватного партнерства у сфері торгівлі в Україні / В. В.Круглов, О. М. Підгорна // Proceedings of the III International Scientific and Practical Conference "Modern Scientific Achievements and Their Practical Application (October 27 – 28, 2016, Dubai, UAE)". – № 11(15), Vol.2, November 2016. – С. 17-21.

ФОРМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Л. В. КУЦІНА, ст. викл. кафедри філософії та суспільних наук
Харківська державна зооветеринарна академія, м. Харків

Сьогоднішня реальність у сільськогосподарському виробництві, з одного боку, демонструє позитивні тенденції (за зведеними даними урожай зернових та зернобобових культур у заліковій вазі у 2016 році склав 64,2 млн тонн і як наслідок – у період з січня по жовтень 2016 року Україною експортовано сільськогосподарської продукції на суму 11,8 млрд дол., що склало 40,7 % від загальнонаціонального експорту), а з іншого – у тваринництві негативні тенденції тільки посилюються (у порівнянні з минулим роком скорочення поголів'я корів склало 3,9%, свиней – 5,5%, овець та кіз – 2,9%, птиці – 4,1%) [2]. Ці тенденції – результат інтеграційного розвитку агропромислового виробництва, що спрямований на формування великотоварних трансрегіональних корпоративних об'єднань –

агрохолдингів, суттєвим недоліком яких є перерозподіл власності на селі, втрата самостійності учасниками, зосередження уваги інвесторів лише на економічних результатах та ігнорування проблем соціального і екологічного характеру сільських територій. Сьогодні зберігається тенденція погіршення кількісних та якісних параметрів демографічних процесів (критично низька народжуваність, висока смертність, міграція та зникнення сіл); занепад об'єктів соціальної інфраструктури; складні умови проживання на селі; зниження рівня реальних доходів сільського населення та зростання безробіття.

Маємо визнати, що господарська спеціалізація більшості сільських поселень є наслідком державного реформування земельних і майнових відносин та трансформаційних змін в аграрному секторі економіки України, а слабо розвинена система взаємодії органів публічної влади з бізнесом поки що не дозволяє йому ефективно реалізовувати свої функції і негативно позначається на вирішенні економічних та соціальних проблем. За цих умов перспективи економічного і соціального розвитку сільських територій залежать від ефективних форм державно-приватного партнерства у цій сфері, а державна політика має бути спрямована на вирішення соціально-економічних проблем сільських поселень шляхом стимулювання підприємництва і захисту інтересів вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників.

У цих умовах значно зростає актуальність пошуку ефективних форм державно-приватного партнерства в аграрній сфері економіки України як умови для найкращого поєднання інтересів влади, бізнесу та громадськості з метою гарантії послідовного соціально-економічного розвитку. Однією із таких форм поєднання інтересів влади і бізнесу є лізинг як ефективний спосіб стимулювання інноваційної діяльності в АПК, що виконує такі важливі функції: інвестиційну, фінансову, соціально-економічну та розвитку підприємництва. Враховуючи критичну зношеність виробничого потенціалу у сільському господарстві і підвищену ризикованість лізингодавців, що викликана особливостями сільгоспвиробництва, використання лізингу набуває особливого значення та вимагає підтримки з боку держави. Не дивлячись на популяризацію в Україні лізингу як зручного інструменту фінансування технічних засобів, починаючи з 2014 року зростання показників цього ринку змінилося на падіння, у 2015 р. фінансування за бюджетними лізинговими програмами склало 54 млн. грн., а у 2016 р. –

державні лізингові програми було згорнуто взагалі [4]. У державному бюджеті України на 2017 рік на фінансовий лізинг в АПК заплановано 3,8 млн. грн.

З метою покращення ситуації на ринку лізингових послуг пропонуємо: розробити та реалізувати Державну програму розвитку лізингу в АПК регіонів; створити систему податкових пільг для лізингодавців; знизити відсоткову ставку при фінансуванні лізингових операцій за рахунок зниження облікової ставки Національного банку України; запровадити пряме фінансування лізингових програм АПК з регіональних бюджетів.

Ще однією формою ДПП є кластери, які можуть бути ефективним інструментом інтенсифікації розвитку вітчизняного підприємництва і посилення ринкових позицій аграрних товаровиробників. І хоча необхідність створення кластерів в Україні визнана на державному рівні прийняттям цілої низки нормативно-правових актів, держава, будучи однією із сторін, залучених у процес формування і розвитку кластера, разом з тим залишається поза його межами, виконуючи загальні функції і здійснюючи вплив на всіх економічних суб'єктів. Головною умовою кластеризації є наявність достатнього ресурсного потенціалу, а головною перевагою – синергетичний ефект, який, за класифікацією І. Ансоффа, може бути чотирьох типів [1].

Автором [3] було запропоновано доповнити цю класифікацію соціальним синергізмом, який пов'язаний з організацією кластера на території аграрного регіону з метою як найраціональнішого використання ресурсів та підвищення рівня життя його мешканців, в першу чергу сільських. Досягти цього можна, поєднавши інтереси бізнесу (великого, середнього, малого), робочої сили (споживачів, жителів даного регіону) і держави.

Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф – С. Пб.: Питер, 2007. – 128 с.
2. Марчук Д. Аграрна галузь: підсумки 2016 року [Електронний ресурс] / Д. Марчук // Сегодня. – Режим доступу: <http://www.segodnya.ua>
3. Куцина Л. В. Управління розвитком аграрної сфери на основі кластерного підходу / Л.В. Куцина // Економічні науки. Вісник ХНТУСГ вип. 125. – Х.: ХНТУСГ, 2012. – С. 163-170.
4. Ринок лізингу України: основні тенденції і прогнози 2016 [Електронний ресурс] // Українське об'єднання лізингодавців. – Режим доступу: <http://www.uul.com.ua/experts/leasing market/>

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО – ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МІСЬКОЮ ЗАЙНЯТІСТЮ

О. М. РАДІОНОВА , канд. екон. наук,
доц. кафедри туризму і готельного господарства
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Ефективна система управління зайнятістю на території міста потребує використання методів стратегічного управління у формі державно-приватного партнерства. Основними суб'єктами муніципального стратегічного управління зайнятістю є органи місцевого самоврядування (міська влада), роботодавці та профспілки. При цьому міська влада як виконавчий орган повинна організовувати взаємодію з профспілками та роботодавцями, створювати сприятливі умови для ведення бізнесу. Необхідним є формування соціально-економічних і правових умов, що забезпечують формування зайнятості працездатного населення на користь як окремого підприємця або державної структури, так і на користь самого працівника та суспільства в цілому.

Стосунки влади, бізнесу та профспілок повинні формуватися на основі ефективної співпраці та державно-приватного партнерства. У кожного має бути своє завдання:

у бізнесу – створювати робочі місця, тим самим визначати обсяги і структуру попиту на робочу силу та залучати її до суспільного виробництва через механізм ринку праці; укладати з найманими працівниками індивідуальні трудові договори (контракти), вести переговори з представницькими органами найманих працівників щодо укладення колективних договорів та впливати на їх структуру і зміст. А також забезпечувати впровадження більш ефективних методів роботи, удосконалювати техніку (технології), стимулювати виникнення нових форм організації виробництва, створювати нові підприємства, зокрема з іноземним капіталом, і тим самим підвищувати попит на висококваліфікованих і добре оплачуваних працівників;

у профспілок – здійснювати громадський контроль за додержанням законодавства про працю, представляти права працівників та здійснювати їх адвокатський захист у судах, арбітражі, комісіях із трудових спорів, що

створюються на підприємствах. Метою їхньої діяльності є поліпшення становища трудящих, створення сприятливих умов праці та захист їх економічних і соціальних прав;

у місцевих органів влади – організувати, координувати і регулювати управління міською зайнятістю. Сприяти створенню нових робочих місць, розвивати систему освіти і професійної підготовки кадрів, забезпечити основні громадянські права працівників. Створити чіткі та зрозумілі «правила гри» для бізнесу. Міська влада не може і не повинна втручатися у внутрішню діяльність підприємств, але зобов'язана створювати умови для їх нормального функціонування, вносити елементи координації в діяльність міських підприємств, банків, асоціацій, фіксувати певні орієнтири.

Результатом взаємодії суб'єктів стратегічного управління зайнятістю має стати стратегічний план управління міською зайнятістю. Він є угодою з приводу основних напрямів і пріоритетів розвитку міської зайнятості, що підписується всіма учасниками. Відповідно до цього договору влада, роботодавці та профспілки беруть на себе певні зобов'язання і погоджуються брати участь у певних заходах. При цьому саме міська адміністрація бере на себе ініціативу з організації таких робіт і, разом з іншими учасниками, зобов'язання по реалізації плану. На всіх етапах стратегічного управління важливим є роз'яснення населенню основних напрямів стратегії та механізмів її реалізації (кожен повинен розуміти своє місце в процесі реалізації стратегії та мати відповідні знання, навички і персональні цілі).

Сучасна стратегія управління зайнятістю має бути обов'язково заснована на переході до інноваційного управління, яке вимагає уміння пристосовуватися до зовнішнього та внутрішнього середовища, що динамічно змінюється. За таких умов дійове управління міською системою зайнятості населення забезпечить продуктивне функціонування та розвиток самого міста як більш складної соціально-економічної системи, в якій зайнятість – один із основних елементів.

ПЕРСПЕКТИВЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

Е. О. ВОРОНИНА, ассист. кафедры экономической теории
*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова, г. Харьков*

Государственно-частное партнерство – модель, которая получила широкое распространение во всем мире для создания, модернизации, организации и управления различных видов инфраструктурных проектов. Такие проекты зачастую, требуют очень солидных финансовых вливаний, а также больших затрат времени и высоких профессиональных качеств менеджерского персонала.

Сегодня, практически ни одно государство не способно в полной мере удовлетворить население всеми социальными благами, тем более с использованием современных стандартов и технологий как этого требуют современные реалии. Поэтому правительства многих стран передают во временное долго- и среднесрочное пользование бизнесу объекты, которые раньше всегда находились в государственной собственности и государственном управлении: электроэнергетика, автодорожное, железнодорожное, коммунальное хозяйства, магистральный и трубопроводный транспорт, порты, аэропорты, здравоохранение, образование и т.д. При этом они оставляют за собой право регулирования и контроля их деятельности.

Необходимость появления и внедрения такой модели взаимодействия государства и бизнеса в этих отраслях заключается в следующем. С одной стороны, предприятия инфраструктурных отраслей не могут быть приватизированы т.к. эти объекты имеют огромную стратегическую, экономическую и социально-политическую значимость. Но, с другой стороны, в государственном бюджете развивающихся стран нет необходимого объема средств, позволяющих обеспечивать в них простое и расширенное воспроизводство.

ГЧП дает возможность привлекать значительные финансовые ресурсы в общественный сектор экономики развивающимся странам, а также внедрять различные технологические и организационные инновации. Правительства этих стран особенно остро ощущают проблему высокого

общественного спроса на инфраструктурное строительство и государственные услуги, при этом для большинства из этих стран бюджетные средства остаются ограниченными.

Высокая актуальность данной проблемы связана с тем, что по определению развивающиеся страны испытывают большую необходимость развития всех видов инфраструктуры. К примеру, ежегодные потребности в инфраструктурных инвестициях в развитых странах оцениваются, согласно различным исследованиям от 1 до 2% ВВП (3%, если учитывать ремонт и обслуживание). Для развивающихся стран ежегодные потребности в инфраструктурных инвестициях оцениваются в 4.5% ВВП (и до 10% с учетом ремонта и обслуживания) [1]. При этом, как правило, доступ к долгосрочному финансированию на международных рынках капитала для этих стран значительно ограничен по сравнению с развитыми странами. Поэтому именно ГЧП может открыть новые возможности для привлечения средств в масштабные инфраструктурные проекты. Причем эти горизонты открываются не только внутренним инвесторам, но и иностранному капиталу.

ГЧП интересно и тем, что в зависимости от местных требований и интересов обоих партнеров существует огромное разнообразие относительно состава, разработки и реализации ГЧП. Все эти особенности прописываются в договоре между государством и частным партнером, в нем фиксируются цели, стандарты, взаимные роли и обязанности, распределяются риски и преференции [2].

Однако в практике развивающихся стран в основном преобладают упрощенные взгляды на ГЧП как на форму привлечения средств, с одной стороны, государства, а с другой стороны, коммерческих структур для решения главным образом экономических задач.

Однако следует учитывать и обратную сторону существующих несовершенств и неэффективности ГЧП (с учетом международного опыта), которая проявляется в потенциально большем выигрыше для государства и общества, чем для частной компании. Кроме того, на данный момент широкое развитие ГЧП в развивающихся странах сдерживается в силу несовершенства законодательства в этих регионах, а также сложной и слишком бюрократизированной схемой реализации таких проектов. Многие эксперты рассматривают эту сферу отношений как незрелый рынок, свидетельством чего является то, что многие потенциально высоко

рентабельные проекты еще не реализованы. Поэтому органы публичной власти и бизнес должны работать согласованно в общенациональных интересах, формируя партнерские модели взаимоотношений в различных сферах. И здесь исключительно важно, найти баланс интересов, необходимый для реализации общественно значимых проектов.

Литература

1. Арман А. Взгляд ЕАБР на перспективы ГЧП в странах ЕАЭС // G-Global 13 ноября 2016. -[Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://group-global.org/ru/publication/36639-vzglyad-eabr-na-perspektivy-gchp-v-stranah-eaes>
2. Ruerd Ruben Public Private Partnerships in Developing Country // IOB Study № 378, April, 2013 – [Электронныйресурс]. – Режимдоступу: <https://www.oecd.org/dac/evaluation/IOBstudy378publicprivatepartnershipsindevelopingcountries.pdf>

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В УКРАЇНІ: СЬОГОДЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ

О. В. ПОПЕНКО, студ.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків

На сучасному етапі одним із основних напрямів трансформації економіки України є подальше реформування системи управління економікою. Дійовим засобом підвищення ефективного функціонування державної власності є розвиток партнерських відносин держави та бізнесу, що дозволить залучити в державний сектор економіки додаткові ресурси.

За останні роки одним із головних пріоритетів урядових стратегічних програм розвитку стало питання запровадження інституту державно-приватного партнерства, яке є не тільки індикатором успішної взаємодії бізнесу та структур державної влади, але й альтернативним засобом відновлення та модернізації національної економіки. Але загострення кризових явищ в Україні значною мірою перешкоджає активізації процесу державно-приватного партнерства.

Вже протягом досить тривалого часу у провідних країнах світу відбувається розвиток системи державно-приватного партнерства. В Україні розвиток партнерських відносин держави і бізнесу знаходиться на початковій

стадії. Слід зазначити, що він має свої унікальні особливості та вимагає вирішення низки складних завдань.

Термін «державно-приватне партнерство» можна розглядати в широкому і вузькому сенсі цього слова. У широкому сенсі це будь-яка взаємодія держави і бізнесу для досягнення загальних цілей соціально-економічного розвитку: сумісна розробка стратегічних документів, нормативних правових актів, просування державою приватних проектів компаній за кордоном, спільна робота по поліпшенню іміджу країни. У вузькому сенсі це сумісне фінансування великомасштабних проектів або інша фінансова участь держави в бізнес-проектах. Співпраця між державними і приватними партнерами може здійснюватися в рамках різних законодавчих структур, з різноманітним діапазоном сфер застосування, завдань і компетенцій.

Світовий досвід державно-приватного партнерства свідчить про його високу ефективність та результативність. Особливістю сьогодення є широке використання ДПП у сферах традиційної державної відповідальності – об'єктах загального користування і суспільних послугах.

Технічно відстала та зношена інфраструктура потребує значних фінансових вкладень та застосування новітніх технологій, які держава в умовах фінансово-економічної кризи самотійно не здатна забезпечити. Відповідно, основною мотивацією держави для реалізації проектів на умовах державно-приватного партнерства є обмеженість бюджетних ресурсів, а також відсутність достатнього досвіду держави для ефективного управління об'єктами громадської інфраструктури в ринкових умовах.

Сьогодні Україна робить перші реальні кроки у розвитку державно-приватного партнерства, тому ефективність та результативність розвитку цього процесу для суспільства у визначальній мірі залежить від його належного нормативно-правового врегулювання та ефективної імплементації останнього у площину практичної діяльності.

Для розвитку державно-приватного партнерства необхідно: закріплення принципів ДПП у державних і регіональних стратегіях соціально-економічного розвитку держави та регіонів, створення сприятливого інституційного середовища ДПП, розробка і удосконалення його нормативно-правової бази, забезпечення державної підтримки і гарантій держави партнерам з приватного сектору, запровадження публічного контролю за виконанням договірних зобов'язань всіма учасниками-партнерами.

Співпраця держави і приватного бізнесу в рамках державно-приватного партнерства є взаємовигідною, адже реалізація його організаційно-економічного механізму сприяє підвищенню конкурентоздатності державного сектора економіки, залученню інвестиції, інноваційному оновленню промисловості і соціальної інфраструктури України.

Головною перевагою державно-приватного партнерства, у порівнянні з іншими видами договірних відносин між органами влади і приватним сектором є оптимальний розподіл повноважень щодо контролю над спільною діяльністю. Перевагами для держави є можливості зменшення бюджетних видатків та швидкого знаходження ресурсів для реалізації різноманітних проектів чи державних цільових програм, а також зберігання державної власності на майнові об'єкти, що на думку багатьох спеціалістів є альтернативою приватизації. Для приватного сектору ця форма співпраці цікава тим, що дає більші гарантії збереження інвестицій при реалізації великомасштабних проектів, відкриває нові сфери для капіталовкладень в сегменти економіки, сприяє ліквідації «вузьких місць» економічного розвитку.

Державно-приватне партнерство як складова частина моделі економічного розвитку держави набуває вагомого значення і потребує постійного вдосконалення. Залишаючись доволі новим явищем, державно-приватне партнерство в Україні має всі шанси стати інституціональним інструментом оновлення суспільного виробництва на підставі об'єднання активів держави з інвестиційними, управлінськими та іншими ресурсами приватного сектору. Воно має стати каталізатором активності, що сприятиме розвитку економіки та соціальної сфери.

СИСТЕМНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ НОВОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

М. В. ЧЕЛОМБІТЬКО, студ.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків

В Україні протягом останніх кількох років існує підвищений інтерес до державно-приватного партнерства (ДПП) як механізму залучення приватного

інвестиційного капіталу, знань та досвіду для забезпечення послугами, які надаються державними та місцевими органами влади, для утримання та будівництва об'єктів інфраструктури. Для потенційних учасників ДПП важливо мати певне розуміння, які саме питання є найбільш важливими та актуальними і які проблеми повинні бути вирішені першочергово, особливо для тих проектів ДПП, в якому міжнародні підрядники, оператори, або фінансисти, будуть або можуть бути залучені.

Серед системних проблем використання механізму ДПП на регіональному рівні можна віднести такі: недовіра приватних партнерів до українських судів, тощо; відсутність досвідчених кадрів, які могли б сприяти впровадженню державно-приватного партнерства; можливе нехтування умовами договору з боку держави; відсутність податкових та митних пільг для приватних партнерів; недостатня регіональна активність в ініціюванні проектів; відсутність у Бюджетному кодексі України можливості гарантування компенсацій приватному партнеру з державного бюджету; відсутність гарантій виконання фінансових зобов'язань на весь термін їх реалізації з боку держави, оскільки державний бюджет затверджується кожного року, що може створювати певні ризики для приватного партнера; відсутність гарантії видачі приватному партнерові дозвільних документів та погоджень від органів державної влади, необхідних для виконання умов договору про державне-приватне партнерство; наявність високого рівня корупції в органах влади; неготовність органів державної влади та місцевого самоврядування до партнерських відносин на одному рівні.

Отже, проаналізувавши всі проблеми, можна дійти до висновку, що для активізації державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики необхідно: на державному рівні вдосконалити нормативно-правову базу; кабінету Міністрів України та Міжвідомчій координаційній комісії з питань регіонального розвитку посилити роботу щодо популяризації механізму ДПП у регіонах; на міжрегіональному рівні створити координаційні органи з представників держави, бізнесу та громадянського суспільства з метою проведення моніторингу реалізації проектів ДПП; на місцевому рівні провести громадські обговорення для визначення соціально важливих проблем, до вирішення яких може бути залучено приватний капітал; залучити до розробки проектів ДПП організації громадянського суспільства, представників засобів масової інформації та представників широкої громадськості; розробити низку заходів щодо

підвищення кваліфікації та мотивування працівників місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, що займаються реалізацією проектів ДПП

Застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики дозволить: залучити нові ресурси для проведення модернізації у регіонах України; знизити навантаження на видаткову частину державного та регіональних бюджетів; залучити до реалізації інвестиційних проектів фінансові ресурси, що до цього перебували «у тіні»; перерозподілити ризики та посилити відповідальність сторін ДПП за реалізацію інвестиційних проектів на місцевому, регіональному рівнях.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СТРАХОВОЙ МЕДИЦИНЫ В УКРАИНЕ

М. С. ВОЛИК, студ.

В. А. КРУГЛЯК, студ.

Харьковский национальный медицинский университет, г. Харьков

Практика развития и регулирования сферы здравоохранения различных стран показывает, что медицинское страхование является одной из важных составляющих нормального функционирования систем здравоохранения. В настоящее время в Украине происходит процесс реформирования системы здравоохранения, в основу которой будет положена именно страховая модель.

При внедрении медицинского страхования наиболее важными факторами следует считать: экономическое развитие и ресурсы здравоохранения Украины, социальное обеспечение народа, правовое регулирование новых отношений, внутреннюю политику, инфраструктуру в области медицины.

Согласно существующим нормативным документам, страховая медицина начала внедряться в нашей стране с 1 января 2017 года. Сможет ли государство соблюдать положения, которые будут прописаны в законах? Есть ли будущие медицинского страхования в Украине? Данные вопросы имеют в своей основе много нерешенных проблем, одна из которых – инфраструктура.

Целью данной работы является рассмотрение основных недостатков инфраструктуры при внедрении медицинского страхования в нашей стране.

Проанализировав процесс функционирования страхового рынка в странах с достаточным опытом его организации в странах, а также возможности Украины в становлении этого рынка, мы заметили, что дальнейшее успешное внедрение будет зависеть от многих факторов государственного регулирования, основным из которых является существенное развитие инфраструктуры системы здравоохранения. Значительной проблемой при внедрении медицинского страхования также может стать отсутствие сильных, готовых работать и вызывающих доверие страховых компаний. Если в крупных городах может быть большое число страховщиков, то в небольших городах и сельской местности они могут отсутствовать вовсе. Это связано с высокой стоимостью создания филиальной сети, дефицитом специалистов по страхованию и отсутствием платежеспособного спроса на местах. Также следует отметить неготовность медицинской сферы к предоставлению всех видов услуг, которые будут прописаны в договоре со страховщиком. Гражданин Украины будет иметь право получить медицинскую помощь определенного уровня на всей территории Украины, но далеко не все медицинские учреждения готовы ее оказать. Медицинские учреждения, которые находятся в районных центрах, а тем более фельдшерско-акушерские пункты в селах, не имеют достаточной материальной и технической базы для оказания помощи застрахованным лицам на всей территории Украины. В ряду инфраструктурных проблем внедрения страховой медицины стоят так же транспортное обеспечение своевременности оказания медицинской помощи, необходимое информационное обслуживание и другие, которые требуют не только экономического, но и правового гарантирования.

Проведенный анализ проблем инфраструктуры страховой медицины Украины показал, что ее внедрение имеет ряд проблем. Это обусловлено отсутствием действенного правового поля в этой сфере, неопределенностью финансовых источников для запуска системы в настоящем, профессиональной и психологической неготовностью как сотрудников медучреждений, так и населения, низким уровнем доходов населения, высокой безработицей и др. Все эти вопросы неизбежно станут причиной многих юридических проблем, которые возникнут в процессе внедрения страховой медицины в Украине и которые должны стать предметом

внимания государства. Дело за малым – активно и последовательно разрабатывать, и осуществлять конкретные меры по введению страховой медицины в Украине.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В СТАНОВЛЕНИИ СТРАХОВОЙ МЕДИЦИНЫ В УКРАИНЕ

А. Р. РОМАНЕНКО, студ.

А. К. ТАЛАЛАЕНКО, студ.

Харьковский национальный медицинский университет, г. Харьков

Система здравоохранения является одной из стратегических и ключевых отраслей государства, от которой непосредственно зависят продолжительность и качество жизни населения, а также ряд интегральных показателей, например, индекс человеческого развития. Уровень материально-технического и финансового обеспечения здравоохранения Украины значительно отстаёт от такового в развитых и даже некоторых развивающихся стран. Это требует пересмотра существующей системы экономических отношений в здравоохранении, в том числе и его финансирования. Одним из путей решения проблемы является организация системы обязательного медицинского страхования, которая вводится с января 2017 года.

В нашем исследовании мы проанализировали состояние экономического обеспечения системы здравоохранения в Украине, попытались оценить возможности взаимодействия государственных и частных источников финансирования и предложить возможные пути решения вышеуказанных проблем. Были проанализированы источники отечественной и зарубежной литературы и рассмотрены проблемы реализации страховой медицины.

Существует три основных (базовых) варианта финансирования здравоохранения: страховое (Германия, Россия, Япония и др.); государственное (Великобритания, Украина); частное (США).

По рекомендациям всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) расходы на медицинское обслуживание населения должны обеспечиваться на 60% государством, на 30-35 % страховыми компаниями и на 5-10 % частными

средствами. Выйти на этот уровень по разным причинам Украина не может, поэтому главным остается «остаточный принцип» финансирования в бюджете на текущий год, что не может быть достаточным для обеспечения такой ресурсоемкой отрасли. Переход к страховой медицине по немецкому образцу затруднен из-за отсутствия надежной страховой компании, которая могла бы брать на себя финансирование охраны здоровья в пропорции, рекомендуемой ВОЗ. Это связано с необходимостью первичного вложения капитала, которого в государстве нет, организацию страховой сети и рядом других проблем. С другой стороны, Украина считается страной с развитой государственной системой здравоохранения и могла бы перенять опыт Великобритании в совершенствовании данной системы. Основные различия заключаются в источнике государственного финансирования – из общего бюджета в Украине и целевой налог и фонд здравоохранения в Великобритании. Британская система исключает расход средств, предназначенных для медицины на другие отрасли и при создании подобного фонда в Украине возможно улучшение финансирования здравоохранения и образование начального капитала государственной сети страховых учреждений, которые в дальнейшем смогут обеспечить повышение уровня медицинского обслуживания населения и совершенствование оплаты труда медработников.

Таким образом, наше исследование позволяет сделать вывод, что в настоящее время Украина является страной с крайне низким уровнем финансирования здравоохранения и качеством оказания медицинской помощи, что обусловлено кризисным состоянием экономики и финансированием данной отрасли по «остаточному принципу». Данная проблема может быть отчасти решена за счет формирования целевого налога и образованием на его основе фонда здравоохранения. Параллельно необходимо создавать надежную систему государственных страховых компаний, что требует соответствующего правового оформления и закрепления.

ИНТЕНСИФИКАЦИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА ПУТЕМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И СФЕРЫ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ РЫНКОВ ВТОРИЧНЫХ РЕСУРСОВ

Е. О. ВОРОНИНА, ассист. кафедры экономической теории,

С. П. КОВАЛЕНКО, студ.

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова, г. Харьков

Создание эффективной системы переработки и утилизации отходов является стратегической задачей во всем цивилизованном мире. Решение этой проблемы дает возможность не только урегулировать проблему экологической безопасности, но и экономить имеющиеся ресурсы, путем максимального вовлечения вторичных ресурсов в хозяйственный оборот.

Обезвреживание твердых бытовых отходов (ТБО) является одним из самых важных элементов системы санитарной очистки населенных мест, неправильное удаление и обезвреживание отходов может приводить к серьезному загрязнению окружающей среды в местах их разложения.

Так, в Украине насчитывается 6,5 тысяч законных и около 35 тысяч незаконных свалок общей площадью 7% территории. По подсчетам экологов, Украина накопила 54 млн. кубометров отходов; ежегодно мусорные полигоны пополняются примерно на 15-17 миллионов тонн [1]. На переработку идет лишь малая часть собранного мусора, тогда как в большинстве развитых стран мира эта цифра приближается к 100%.

Одной из причин сложившейся ситуации, на наш взгляд, является то, что в Украине до сих пор в большинстве городов весь мусор принято скидывать в один мусорный бак. Тогда, как в продвинутых сообществах уже давно и очень успешно применяется принцип раздельного сбора отходов самими гражданами. При минимуме капиталовложений такой подход позволяет достичь ошеломляющих результатов в течение очень короткого времени. Например, в Японии, которая является лидером по переработке отходов, принято сортировать мусор на горючий и негорючий. Отдельно складываются пищевые отходы, старая мебель и бытовые электроприборы. Каждый вид отсортированного мусора вывозится разными компаниями для вторичной переработки. Также в стране существует государственная программа, обязывающая производителей заниматься сбором и переработкой

своей продукции после окончания срока её эксплуатации [2].

Основной тенденцией для разрешения проблемы ТБО является постепенный переход во всем мире от полигонных захоронений к построению перерабатывающих заводов. Для этого необходимо наладить развитую систему селекции мусора, создать специализированное производство по сортировке, термической и биотермической обработке отходов и переработке вторсырья. Что в свою очередь, требует на первом этапе, достаточно крупных капиталовложений в строительство таких предприятий, и государству, особенно в сложившейся на сегодняшний день непростой экономической ситуации в целом в стране, не справиться самостоятельно.

Большинство стран Европы решают вопросы переработки отходов и ресурсосбережения путем сочетания государственных и рыночных механизмов регулирования работ с ними. Такая форма работы получила название в мировой практике, государственно-частное партнерство (ГЧП). ГЧП уже давно и эффективно применяется во многих сферах социально-общественной деятельности, при обязательном условии сочетания интересов обеих сторон: государства и бизнеса.

На наш взгляд, данная форма взаимодействия идеально подходит для реализации проектов в сфере переработки мусора. Для частных инвесторов этот вид деятельности является очень прибыльным. Как показывает мировая практика при переработке ТБО коэффициент полезного действия достигает 70%, и поэтому большинство современных технологий по переработке предлагают срок окупаемости капитальных затрат всего 1-2 года [3].

Для государства положительный эффект сложно переоценить: с одной стороны, строительство перерабатывающих мусорных заводов дает возможность оздоровить экологическую ситуацию в стране, сохранить природные и энергетические ресурсы страны, а с другой стороны новые предприятия создают новые рабочие места и вследствие мультиплицирующего эффекта будут способствовать экономическому росту в стране.

Таким образом, основная сложность на пути к переработке ТБО — отсутствие в нашей стране системы отдельного сбора мусора, являющейся неизбежным условием для их глубокой переработки. Для успешного управления отходами следует учитывать опыт, механизмы и технологии зарубежных стран. Немаловажное значение имеет и просветительская работа с населением.

Литература

1. Витрюк Ю. Переработка мусора в Украине и ЕС: как экологическую катастрофу перевести в прибыльный бизнес / Ю. Витрюк: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://24tv.ua/ru/pererabotka_musora_v_ukraine_i_es_kak_jeologicheskiju_katastrofu_u_perevesti_v_pribylnyj_biznes_n698786.
2. Сопилко Н.Ю. Переработка отходов: анализ мировых тенденций // Экология в мире, 1.07.2012г.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://geo.albo06.ru/lib/pererabotka-otxodov-analiz-mirovux-tendencij>
3. Девяткин В.В. Переработка отходов: экономика малого бизнеса / В. В. Девяткин, Ф.Ф. Гаев // Аналитический порта химической промышленности. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://newchemistry.ru/letter.php?n_id=2076

ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Е. О. ВОРОНИНА, асист. кафедри економічної теорії,

А. С. МИГАЛЬ, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

В останні десятиліття зростає активність використання різноманітних форм партнерства держави і приватного бізнесу в різних галузях не тільки в Україні, але і в багатьох країнах, як економічно розвинених, так і країнах, що розвиваються.

Державно-приватне партнерство – це спрямоване на досягнення суспільно значимої мети стійке і інституційно оформлене співробітництво між суб'єктами господарювання і державою на основі гармонійного поєднання приватних і громадських інтересів[1, с. 413]. В широкому сенсі – це будь-яке використання ресурсів приватного сектору (фінанси, ноу-хау, досвід менеджерів та ін.) для задоволення громадських потреб.

Як показує світова практика, спільні проекти будівництва інфраструктурних об'єктів є прибутковими як для держави, так і для бізнесу. У зарубіжних країнах державне приватне партнерство вже давно служить ефективним засобом реалізації інноваційної та інвестиційної політики, зміцнення економіки, розширення інфраструктури, реалізації масштабних соціальних проектів. Лідерами в застосуванні практики ДПП є

Великобританія, США, Франція та Германія.

Розвиток державно-приватного партнерства усвіті можна розділити на три стадії. У даний період на третій стадії розвитку ДПП знаходяться лише Англія та Австралія. На другій стадії - більшість розвинених європейських країн (Франція, Іспанія, Італія, Греція, Німеччина), США, Канада, Японія та Нова Зеландія. На початковому, першому етапі розвитку ринку ДПП знаходяться країни Східної Європи, Латинської Америки, а також країни СНД, включаючи і Україну [2, с. 197].

Найбільшого розвитку та популяризації форма ДПП набула у тих країнах де існує розвинута ринкова економіка зі сталими традиціями взаємодії держави та бізнесу. У колишніх соціалістичних країнах, що утворилися на пострадянському просторі, впровадження ДПП відбувається значно складніше. Це пов'язано з формуванням повністю нового інституційного середовища, яке повинно відповідати принципам функціонування ринкової економіки і новому розумінню місця держави у господарському житті суспільства.

Виходячи з аналізу світового досвіду Міжнародна асоціація проектного фінансування (Internationa lProject Finance Association) виділяє три різновиди державно-приватного партнерства:

1. Залучення приватного партнера в підприємствах, контрольованих державою, яка допускає продаж як міноритарного, так і контрольного пакету акцій.

2. Угоди, за якими держава зобов'язується закуповувати у приватного партнера надаються їм високоякісні послуги на довгостроковій основі. Такі угоди укладаються на основі концесійних або франчайзингових механізмів

3. Партнерські угоди, в яких досвід приватного партнера та його фінансовій можливості є життєво важливими для проекту, який передбачає використання комерційного потенціалу державних активів. [3, с. 43]

Найбільш відомою формою кооперації є організація ДПП, в якому приватний партнер на основі контракту з державою бере зобов'язання по розробці, фінансуванню, створенню, і управлінню активом з метою виробництва певних суспільно необхідних благ. Держава, в свою чергу, гарантує протягом певного періоду часу підтримання умов для реалізації відповідних послуг (продуктів) і виплачує винагороду, величина якого визначається контрактом.

Аналіз зарубіжного досвіду також показує, що кожна країна має свої пріоритетні галузі економіки, де реалізація проектів ДПП є найбільш ефективною. Так, наприклад:

- у Великобританії найбільша частка проектів ДПП припадає на такі інфраструктурні об'єкти, як госпіталі, школи, тюрми, оборонні об'єкти й автомобільні дороги;

- Канада значну кількість проектів державно-приватного партнерства застосовує в таких галузях, як енергетика, транспорт, захист навколишнього середовища, водні ресурси водопостачання та водовідведення, рекреаційні об'єкти, інформаційні технології, охорона здоров'я, освіта;

- Греція виконує переважно проекти державно-приватного партнерства в транспортній галузі, зокрема, що стосується автомобільних доріг та аеропортів;

- Ірландія визначила для себе такі напрямки розвитку проектів державно-приватного партнерства, як автомобільні дороги та міські транспортні системи;

- в Австралії пріоритетними напрямками для ДПП є системи життєзабезпечення міст;

- Нідерланди застосовують механізм ДПП в громадському житловому секторі і системах життєзабезпечення міст;

- Іспанія реалізовує проекти ДПП в галузі платних автомобільних доріг та системах життєзабезпечення міст;

- США переважно виконує проекти ДПП, які об'єднують природоохоронну діяльність і життєзабезпечення сільських населених пунктів. [4, с. 47]

Країнам, що знаходяться на першій стадії розвитку ДПП, необхідно адаптувати зарубіжний досвід, врахувати всі недоліки і спробувати уникнути їх. Крім того, повинне бути сформоване належне інституційне середовище; організована підготовка кваліфікованих управлінських кадрів для роботи у проектах державно-приватного партнерства і сфери управління державною власністю; підготовлена відповідна нормативна база; розроблені механізми надання пільг і гарантій з боку держави. Партнерство бізнесу і держави може стати важливим інструментом розвитку економіки країни і підвищення якості життя населення.

Література

1. Тюкавкин Н. М. Государственно-частное партнерство: Понятие, Предпосылки возникновения, Зарубежный опыт, Формы организации, Сфера применения, Нормативно-правовая база // Государственно-частное партнерство - № 10.26 - 2013. – С. 413-419 - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.auditfin.com/fin/2013/1/2013_I_10_26.pdf
2. Кузнецов И. В. Зарубежный опыт государственно-частного партнерства // Мировая экономика и международные экономические отношения. - № 8 (93), 2012. – С. 196-201. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecsn.ru/files/pdf/201208/201208_196.pdf
3. Гладов А.В. Зарубежный опыт реализации ГЧП: общая характеристика и организационно-институциональные основы // Вестник ГУ, – № 7(66), – 2008, – С. 36-55 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vestnik-samgu.samsu.ru/gum/2008web7/econ/2/GladovIsupov.pdf>
4. Длугопольський О. В., Жуковська А. Ю. Державно-приватні партнерства: зарубіжний досвід та уроки для України // Актуальні проблеми економіки. – № 3(129), 2012. – С. 43-49.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЗАСІБ РОЗШИРЕННЯ ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ ТА ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

Д. А. СОЛОПИХІНА, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

На даному етапі розвитку, вирішення питання енергоефективності економіки та оптимізації енергозабезпечення вимагає пошуку структурно-інвестиційного маневру в напрямку стимулювання як інноваційних технологій енергозбереження, так і технологій виробництва енергії, здатних в перспективі радикально змінити структуру енергетичного балансу країни. У світлі цього завдання доцільно звернутися до недостатньо дослідженої категорії як інноваційна енергетика, а саме використання альтернативних джерел енергії в ДПП.

У поняття альтернативної енергетики входять пристрої, що створюють електрику і тепло, що відрізняються від основних засобів енергетики сьогоdnішнього дня тим, що використовують інші джерела енергії

(наприклад, силу вітру, енергію сонця і т.д.) [1, с 2].

На державному рівні питанням номер один стало підвищення енергетичної безпеки країни за рахунок впровадження альтернативних джерел енергії. В даний час збільшилася вага відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) в структурі загального постачання. Зокрема, в порівнянні з попереднім роком частка електроенергії, отриманої з усіх ВДЕ, зросла на 2,2% і склала 8,1%. [3, с. 1].

Згідно з відомостями Держкомстату в 2014 році майже третину котелень України працювали на альтернативних джерелах енергії.

У свою чергу, в Україні, є намір збільшення до 2020 року частки поновлюваних джерел енергії до 20% [3, с. 1].

Для зниження енергоємності комунальних послуг необхідно використовувати альтернативні джерела енергії.

За інформацією Євростату, в цілому серед 28 країн ЄС середня частка відновлюваних джерел енергії становить 15%. Найбільші показники мають Швеція - 52,1%, Латвія - 37,1%, Фінляндія - 32,6%, Данія - 27,2% [3, с. 1].

Дієвим інструментом використання альтернативних джерел енергії може стати співпраця держави та бізнесу на умовах державно-приватного партнерства.

Низький рівень енергоефективності давно і справедливо вважається проблемою номер один української економіки. Тому введення в травні 2015р. Закону "Про введення нових інвестиційних можливостей, гарантуванні прав і законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації (Закон про ЕСКО) є досить актуальним. Суть цього законодавчого акта полягає в тому, що енергоефективні заходи в державних і муніципальних будівлях, а також в житловому приватному секторі впроваджуються енергосервісними компаніями (ЕСКО), як українськими, так і іноземними, за власні чи запозичені кошти на умовах енергосервісного договору. [4, с. 2]. ЕСКО – це енергосервісна компанія, сукупний механізм, що дозволяє споживачу значно скоротити витрати на енергоресурси. Впровадження цього механізму надання енергосервісних послуг дозволить протягом десяти років комплексно вирішити питання енергозбереження в бюджетній сфері. Фінансування енергозберігаючих проектів дозволить охопити більшу кількість об'єктів і зменшити поточні витрати бюджетів на утримання будинків [4, с. 2].

За рахунок залучення приватного капіталу, тобто ДПП, запровадження

механізму надання енергосервісних послуг дозволить протягом десяти років комплексно вирішити питання енергозбереження в бюджетній сфері. Фінансування енергозберігаючих проектів дозволить охопити більшу кількість об'єктів і зменшити поточні витрати бюджетів на утримання будинків.

Отже, співпраця з енергосервісною компанією на рівні уряду сприятиме раціоналізації використання енергоресурсів. Дозволить заощадити частину міського бюджету, який витрачається на забезпечення житлових будинків та муніципальних об'єктів електрикою, теплом і гарячою водою. Сформує позитивну репутацію представника української виконавчої влади, який відповідально підходить до вирішення екологічних проблем, до завдань із зниження викидів CO₂. Буде сприяти зменшенню енергоємності виробництва і, в результаті, зниження його собівартості, що в свою чергу позитивно вплине на експортні можливості України.

Література

1. Лук'ячук В. Стан та перспективи енергозбереження на підприємствах України // Журнал "Екологічні системи"-2006. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journal.esco.co.ua/2006_5/index.htm
2. Подолець Р. Проблеми та перспективи створення сприятливого клімату для підвищення енергоефективності та енергозбереження в Україні // доклад комісії ООН – 2013. – 49 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.unecce.org/fileadmin/DAM/energy/se/pdfs/ee21/EE21_Subregional_projects/UkrainePodolets-Rus02.pdf
3. Вишняк І. Енергозбереження і використання альтернативних джерел енергії в житлово-комунальному господарстві // Журнал "Оборудование и Инструмент", – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.informdom.com/derevoobrabotka/2015/3/energoberezhenie-i-ispolzovanie-alternativnyh-istochnikov-energii-v-zhilischno-kommunalnom-hozyaistve.html>
4. Рогова Л. Закон об ЭСКО – новые возможности для Украины // Аналитическое издание "Юрист и Закон", – № 6, 12.02.2016г. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://puhaipartnery.com.ua/pdf/3342.pdf>

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ КАК СТАБИЛИЗИРУЮЩИЙ ФАКТОР

А. О. СЕМЕРУЛЬНИК, студ.

Харьковский национальный университет городского хозяйства

имени А. Н. Бекетова, г. Харьков

Доходы населения во всем мире формируются из разных источников, но главный из них – это заработная плата, которая составляет около 40% доходов населения. Минимальная зарплата в Украине является законодательно установленным размером платы за труд, а также за простой. Ниже этого размера не может осуществляться оплата труда при условии соблюдения выполненной месячной и почасовой нормы труда (объем работ). Официальная минимальная зарплата — это отражение стоимости минимальной потребительской корзины, на основании которой формируется прожиточный минимум.

Вот уже много лет официальный размер прожиточного минимума в Украине сильно отставал от реального, рассчитанного на основании потребительских наборов товаров и услуг. А минимальная заработная плата не могла обеспечить удовлетворение даже физиологических потребностей населения, не говоря о социальных. В октябре 2016 года правительство пересмотрело наборы потребительской корзины и предложило установить минимальную зарплату на уровне реального прожиточного минимума. В государстве, конечно, происходят положительные изменения в сторону увеличения минимальной заработной платы, но, к сожалению, столь резкое изменение влечет за собой и отрицательные моменты.

С 2017 года в Украине резко изменится размер минимальной зарплаты и принципы ее начисления, а также законодательно трансформируется привязка некоторых государственных сборов к размеру минимальной зарплаты. Законом Украины «О Государственном бюджете на 2017 год» была установлена минимальная оплата труда: в размере за месяц с января 2017 – 3200 грн.; в почасовом размере - 19,34 грн. Таким образом, в 2017 году минимальная зарплата в Украине вырастет на 1650 гривен, что составит порядка 100% к уровню 2016 года. Повышая минимальную заработную плату до 3200 грн. правительство преследовало две цели: повысить благосостояние граждан и вывести бизнес из «тени». Обе цели крайне важны, но есть

опасения, что результат будет совершенно противоположным. Вместо ожидаемого роста благосостояния граждан, это может принести проблемы для малого и среднего бизнеса. Также это грозит массовыми увольнениями, оттоком работоспособного населения за границу, уничтожением среднего класса и небывалым спадом экономики. Сокращение количества предпринимателей в Украине на 128 тысяч уже привело к потере более 1 миллиарда гривен вливаний в бюджет страны 2017 года.

Выходом из сложившейся ситуации и создание государства с социально-ориентированной стабильной рыночной экономикой может служить трехсекторное социальное партнерство: государства, бизнеса и общества.

Главным субъектом социального партнёрства выступает государство, которое выполняет свои административные, регулирующие и информационные функции. Именно оно объединяет всех и способно отражать все общие интересы и выражать общую волю народа. Роль государства, в частности, заключается в разработке соответствующего трудового и социального законодательства, внедряя нормы международного права. Необходимым является передача полномочий объединениям работников и предпринимателей. Формирование кадровых агентств, рекрутинговых компаний, усовершенствование государственных структур содействия занятости населения на рынке труда позволит снизить зависимость от отдельных бизнес-групп и стимулировать экономическое развитие.

На основе социального партнерства станет возможным:

- согласованное формирование направлений социально-экономической политики, что будет содержать необходимые и социально справедливые критерии и меры по защите субъектов трудовых отношений;
- развитие сферы профсоюзов, выход их на новый уровень;
- стимулирование развития предпринимательства;
- возрождение среднего класса общества;
- формирование сознательного, ответственного общества;
- снижение уровня и остроты социальных конфликтов.

Целевые программы государственной поддержки и развития предпринимательства могут стать надежной основой для осуществления многих проектов в экономической и социальной сферах.

Также используя свою информационную функцию, государство должно информировать общество и бизнес о причинах, возможностях и последствиях принятого решения. Необходимо всячески стимулировать бизнес и общество к социальной ответственности, и сами органы власти, и монополизированный бизнес должны быть социально ответственными, что позволит искоренить коррупцию и создать прозрачные механизмы политико-правовых отношений.

Дальнейшее повышение роли социального партнерства в сфере трудовых отношений требует комплексного и системного подхода, усовершенствования не только организационных экономических и правовых основ, а и формирования соответствующего уровня развитости общества, осознание властью и другими субъектами трудовых отношений значимости этих факторов в развитии социального партнерства.

Формирование трехсекторного социального партнерства в дальнейшем позволит избежать проблем дестабилизации экономики связанной с необходимостью повышения социальных норм. Социальное партнерство станет инструментом погашения дестабилизирующего влияния повышения минимальной заработной платы.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У ПРОГРАМНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗАЙНЯТОСТІ

О. Є. ГАЙДАР, асп.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Проблема забезпечення зайнятості населення набуває особливого значення в умовах звуженого відтворення. Одним із дієвих механізмів її вирішення, з нашої точки зору, є широке використання механізму державно-приватного партнерства, який має безпосередній та опосередкований вплив на зайнятість.

Державно-приватне партнерство - це довгострокове співробітництво між державою (місцеві або регіональні органи влади) і приватними партнерами, що здійснюється на договірній основі. Такі партнерські відносини більш якісно дозволяють вирішувати ряд складних бізнес завдань одночасно стимулюючи регіональний розвиток. Здійснення державно-

приватного партнерства потребує укладання довгострокового договору про співробітництво (договори про концесію, спільну діяльність, управління майном, змішані договори, лізинг, сумісні проекти, акціонерні компанії тощо). Об'єктами державно-приватного партнерства є об'єкти, що перебувають у державній або комунальній власності.

Відповідно до класифікації Світового банку виділяються чотири категорії державно-приватного партнерства: контрактне управління і орендні договори; концесії; проекти, які передбачають нове будівництво «під ключ»; часткова приватизація активів [1, с. 46]. Будь-яка з цих форм сумісної взаємодії має ефективний вплив на розвиток обох сторін та підвищує ефективність соціальної політики держави, у тому числі із забезпечення зайнятості населення. Така взаємодія дозволяє бізнес-партнеру розширити свої можливості та отримати більш дешеві ресурси для ведення бізнесу (наприклад довгострокова оренда державного майна), а державі поширити свою участь у наданні соціальних послуг та надати їм нової якості.

Удосконалення механізму державно-приватного партнерства може сприяти вирішенню проблеми безробіття, якщо комплекс подібних заходів забезпечить позитивні ефекти для кожної із сторін договірних відносин. Для цього необхідно передбачити такі можливості в договорах між державними органами влади та бізнесом. Так, наприклад будь-яка концесія держави і приватного сектора може передбачати працевлаштування певної кількості (в процентному співвідношенні) безробітних, офіційно зареєстрованих на біржі праці. Сама по собі участь державних органів влади у веденні бізнесу має стимулювати створення додаткових робочих місць, що може служити серйозним кроком на шляху подолання безробіття на місцевому і регіональному рівні. У свою чергу, розширення можливостей такого партнерства між державою і приватним сектором та широке розповсюдження форм такої взаємодії здатні вплинути і на ситуацію з безробіттям на макрорівні.

Концентрація ресурсів, яка стає можливою при поєднанні можливостей держави і приватних структур стає ефективним способом розширення виробництва, створення додаткових робочих місць. Однак таке розширене використання можливостей державно-приватного партнерства в подоланні безробіття стає можливим при системному стимулюванні його розвитку. До комплексу заходів, необхідних для ефективного використання ДПП як механізму забезпечення зайнятості ми відносимо:

- удосконалення законодавчої бази регулювання відносин ДПП,

яка б закріплювала можливості вирішення проблеми зайнятості та сприяла створенню додаткових робочих місць;

- програмне забезпечення розширеного використання різних форм ДПП в пріоритетних напрямках розвитку на місцевому та регіональному рівні на умовах погодження з програмним забезпеченням розвитку національної економіки. Таким чином місцеві органи влади одночасно спроможні забезпечити вирішення актуальних проблем регіонального розвитку та надати поштовх вирішенню проблем безробіття на національному рівні;

- встановлення комплексу контролюючих заходів з боку держави, що передбачено при складанні договорів ДПП, задля визначення ефективності реалізації сумісних проєктів, у тому числі й в створенні додаткових робочих місць.

Література:

1. Варнавский В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41-50.

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК АНТИКРИЗИСНАЯ МЕРА ГОСУДАРСТВА

С. Н. БЕРВЕНО, студ.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

Государственно-частное партнерство (public-private partnership), по мнению А. Н. Саврукова, это организационно-экономический механизм взаимодействия государства и частного сектора, основанный на принципах проектного финансирования, позволяющий реализовать потенциал участников, разделить выгоды и риски между сторонами в целях реализации социально значимых проектов и программ и удовлетворения, таким образом, общественных потребностей [1, с. 57]. Государственно-частное партнерство (ГЧП) является формой оптимизации исполнения государством своих обязанностей перед обществом, т.е. бесперебойного предоставления населению публичных услуг [1, с. 55].

Наиболее успешный опыт использования ГЧП на сегодняшний день

наработан в США, а из европейских стран – в Великобритании. Именно в этих странах наиболее широко используются различные формы ГЧП и накоплено достаточно позитивных примеров. Любая экономическая конъюнктура благоприятствует развитию государственно-частного партнерства как прогрессивной формы ведения совместного бизнеса, однако, по нашему мнению, в условиях кризиса или затяжной рецессии его применение становится абсолютной необходимостью и одной из важнейших мер государства по преодолению кризиса.

Мы считаем, что все позитивные результаты от использования государственно-частного партнерства для государства, бизнес-партнера и двух сторон одновременно являются частью антикризисных мер, обладающих высокой эффективностью в стабилизационной политике государства.

Для государственных органов власти позитивный вклад в экономическое развитие заключается в решении проблем бюджетного дефицита, в защите интересов населения путем предоставления более качественных услуг, в расширенном использовании опыта бизнес-партнеров в инновационных и организационных составляющих совместных проектов.

Для бизнес-партнера ГЧП может обеспечить льготное финансирование проекта, более высокие гарантии возврата инвестиций, расширение использования передовых методов управления, технологической модернизации производства и проектного менеджмента. Для каждого участника договорных отношений использование ГЧП предполагает минимизацию рисков путем их диверсификации, а также развитие форм публичного управления с участием заинтересованных сторон.

Эффективность использования ГЧП как антикризисной меры, прежде всего, обусловлена тем, что в условиях кризиса резко снижается база налогообложения, что приводит к формированию значительной дефицитности национального, региональных и местных бюджетов. Таким образом, резко снижаются возможности государства по выполнению своих социальных обязательств, по проведению комплексной модернизации национального хозяйства и решению ряда безотлагательных вопросов функционирования реального сектора экономики. Для решения существующих проблем привлечение частного бизнеса, заинтересованного в объектах для осуществления инвестиций, является достаточно эффективной мерой, которая не только расширяет возможности государства, но и является

во многом механизмом поддержки и развития частного сектора.

Важным фактором, определяющим актуальность расширенного использования различных форм ГЧП, является возможность ограничения активизации частного капитала в социально значимых отраслях и сферах национальной экономики. Во-первых, это позволяет существенно повысить возможности государственного регулирования данных сфер и отраслей, во-вторых, минимизирует риски безудержного роста издержек и потребительских цен, что является особенно значимым в условиях резкого снижения реальных доходов населения и одновременно позволяет предприятиям полноценно реализовывать свой производственный потенциал.

За счет ГЧП происходит обеспечение развития социальной сферы и инфраструктуры, что в условиях кризиса и ограниченности возможностей государственного финансирования приобретает дополнительную актуальность. Государство получает дополнительную возможность финансирования социально значимых проектов, реализация которых будет содействовать повышению социальной стабильности.

Важным вкладом ГЧП в активизацию экономического развития является также насыщение национальной экономики специалистами. Изначально такие специалисты появляются на предприятиях концессии в качестве носителей передового опыта в области управления, финансов, недвижимости, технологий и т.д. Как правило, концессия и другие формы ГЧП привлекают специалистов из партнерских бизнес-структур, которые в большей мере обладают опытом управления бизнес-проектами, чем сотрудники государственных предприятий. В дальнейшем происходит эффективное продвижение таких специалистов в другие экономические структуры, а также взаимообогащение передовым опытом за счет расширения сотрудничества. Более того потребность в специалистах в области обеспечения эффективного функционирования различных форм ГЧП формирует определенный заказ на подготовку таких специалистов, расширяя тем самым возможности образовательной системы в подготовке необходимых кадров.

Литература:

1. Савруков А. Н. Государственно-частное партнерство как эффективный механизм решения жилищной проблемы / А. Н. Савруков // Финансы и кредит. – 2012. – № 25. – С. 54-60.

РОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СТВОРЕННІ РОБОЧИХ МІСЦЬ ДЛЯ МОЛОДІ

Т. К. РОМАНІКА, асп. кафедри економічної теорії та економічних методів управління економічного факультету

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Харків

Державно-приватне партнерство відіграє в ринковій економіці важливу роль в розв'язанні багатьох проблем. Однією з таких проблем, де партнерські відносини між державою та бізнесом можуть служити ефективним інструментом, є проблема молодіжного безробіття.

Молодь є найвагомим засобом стимулювання соціально-економічного зростання країни, так як вона: становить найактивнішу вікову групу населення; є найздоровішою групою населення; є мобільною – здатна легко набувати нових знань і навичок та адаптуватися до змінних умов праці.

Невирішені проблеми працевлаштування молоді мають вагомий соціально економічні наслідки такі як: зростання безробіття; зниження рівня життя; поширення пасивних нерегламентованих і деструктивних моделей поведінки; збільшення зовнішньої трудової міграції; психологічні зміни, які приводять до втрати мотивації до праці, зміни ціннісних орієнтацій і падіння легальної зайнятості.

Держава має квотувати приватний бізнес, виділяючи фінансові ресурси, а також і шляхом надання певних дозвільних процедур за умови, що це саме підприємства збільшать частку надання робочих місць з метою працевлаштування молодих фахівців без досвіду роботи, тим самим стимулюючи приріст зайнятого населення в цілому.

Роботодавці завжди бажають придбати робочу силу, яка має досвід. Але вони виграють тільки у короткостроковому періоді, та програють у довгостроковому. Якщо держава частково або взамін інших витрат роботодавців бере на себе інші витрати, то роботодавці не програють, а виграють від молодіжної зайнятості.

Існують об'єктивні обставини, що утрудняють процес соціалізації молоді в області працевлаштування, наприклад, відсутність практичного досвіду роботи за фахом і пов'язана з цим слабка конкурентоспроможність в сфері зайнятості, відсутність навичок самостійного входу в поле професійної

діяльності і слабка орієнтація в трудових відносинах, а також невідповідність одержуваних в навчальних закладах знань потребам реальних робочих місць.

Безробіття серед молоді тягне за собою такі ж витрати таким же чином, що й безробіття взагалі: підвищення виплат соціальної допомоги; зменшення податкових надходжень; втрачені можливості. Слід звернути увагу на еміграцію: амбітні молоді люди, які стоять перед не зовсім райдужною перспективою на батьківщині, часто шукають можливості в інших місцях з більшою готовністю, ніж сімейні люди старшого віку.

Щорічно в Державну службу зайнятості звертаються близько 5-7% (92 тис.) випускників навчальних закладів. Молоді українські фахівці вважають, що вони зможуть виїхати працювати за кордон. Однак, безробіття в ЄС серед молоді перевищує 25%, а в таких країнах, як Іспанія, Португалія, Італія і Греція цей показник становить 40-50%. У 2015 році в світі частка молодих людей у віці від 15 до 20 років, готових назавжди виїхати в іншу країну склала 20%. Є регіони, де цей показник досягає 38%.

Українському юнакові чи дівчині легше знайти роботу, ніж в Європі, проте, якщо він і знайде роботу, то рівень оплати праці у нас досить низький, у порівнянні з європейськими країнами, і людина не має стимулів реалізації економічної активності, тому продукується соціальна апатія в суспільстві.

В нашій країні молоді люди у віці 15-24 років дуже часто свою першу роботу знаходять саме як неформальну зайнятість. Це може перейти в погану звичку. Вони можуть мати взагалі не оформлену зайнятість або недостатньо оформлену зайнятість, і це сприймається як норма.

Дуже важливо, щоб молодь з початку трудового життя отримала умови гідної праці і, особливо, першої роботи. Крім того, у важкі економічні часи, молодих людей часто звільняють першими, що ще більше ускладнює їхнє життя, перешкоджає послідовному нарощуванню власних навичок і досвіду. В кінцевому підсумку багато молодих людей стикаються з тривалими періодами безробіття або неповною зайнятістю на робочих місцях, тим самим знижується їх стійкість і здатність виживати в динамічному і вимогливому ринку праці

Молодіжні переходи до економічної незалежності в дорослому житті стають все більш важкими і затяжними. Відмінні риси сучасних ринків праці молоді відображають: структурні зміни в сфері зайнятості та підвищені вимоги до гнучкості робочої сили; змінюються вимоги до навичок; з'являються нові моделі міграції.

Досягнення цілей сталого розвитку вітчизняної економіки залежить від вирішення проблеми дефіциту гідної праці та молодіжного безробіття. Найголовнішим напрямом держави по зниженню молодіжного безробіття має бути створення чіткого механізму створення робочих місць шляхом укладання договорів с приватними підприємствами на взаємно вигідних умовах; створення спеціалізованого державного регулятивного органу з цього питання; можливо навіть введення штрафних санкцій для підприємств, що не беруть участь у працевлаштуванні молодих спеціалістів.

Державне регулювання в комплексі стратегії забезпечення сталого розвитку має включати чіткі напрями підтримки молодіжної політики. Адже поліпшення результатів для молоді шляхом відповідної соціальної політики та політики зайнятості молоді, має основоположне значення для всебічного та сталого розвитку суспільства і до досягнення загальнонаціональних цілей.

СЕКЦІЯ 2

ТАРИФОУТВОРЕННЯ В ЖКГ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ

ЯКІСТЬ ПОСЛУГ ЖКГ: ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ У ЦІНІ

Л. І. ПРОНКІНА, канд. екон. наук, доц.,

проф. кафедри економіки підприємства та економічної теорії, акад. НЕА
України

*Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного
торговельно- економічного університету*

Якість є однією із базових властивостей товарів, послуг, діяльності, процесів, відносин тощо, зміст якої є багатограним, що обумовлює наявність різних підходів до його визначення та характеристики його складових.

Зміст якості як економічної категорії має такі головні взаємопов'язані характеристики:

– *об'єктні*: у світлі споживчого підходу якість об'єкту (товару, послуги) – це ступень задоволення індивідуальних і суспільних потреб при його споживанні (використанні). Оскільки кінцевою метою людської діяльності є задоволення потреб, то саме споживчий підхід відображає зміст якості як соціально-економічного явища. «Якість як економічна категорія відображає сукупні властивості продукції, послуг, що зумовлюють ступінь їх придатності задовольняти потреби людини відповідно свого призначення» [1, с. 11];

– *процесні*: якість є змістовною характеристикою і критерієм виробничого, інноваційного, послугового, соціального та ін. процесів. Відповідно до виробничого підходу якість – це сукупність таких характеристик діяльності (процесів), що забезпечують їх ефективність та досягнення поставленої мети. На рівні підприємства якість процесів – це якість виробництва, інноваційної діяльності, управління, маркетингу та ін. «Конкурентоспроможність підприємства – це результат якості діяльності, у складі якої вони виокремлюють якість управління, виконання, техніки і

технології, що використовуються» [2, с. 41];

– *функціональні*: якість товарів, послуг, процесів характеризується ефективністю здійснення їх функцій. Наприклад, важливою функцією інноваційної діяльності є впровадження інтелектуальних продуктів - новацій, отже, її функціональною якісною характеристикою є ефективність впроваджувальної діяльності;

– *відносницькі*: різноманітні види діяльності характеризуються певними відносинами між фізичними і юридичними особами з їх приводу. Від їх якості безпосередньо залежить досягнення їх цілей;

– *ринкові*: якість продукції, послуг має ринковий вимір – це, по-перше, обсяг попиту на неї, який демонструє раціональний вибір споживачів. Продукція може мати високу споживчу, процесну, функціональну якість, але не користуватися належним попитом внаслідок багатьох об'єктивних і суб'єктивних причин, серед яких, наприклад, неякісний маркетинг (низька процесно-функціональна якість маркетингової діяльності). По-друге, ринкову якість послуг відображає наявність / відсутність у неї конкурентних переваг у порівнянні з продукцією конкурентів;

– *результативні*: якість – це характеристика успіху економічного агента, його продукції, послуг, діяльності, який у економічному аспекті відображають такі показники, як прибуток та його норма, рентабельність, ринкова вартість бізнесу тощо;

– *інституційні*: якість є об'єктом регулювання – державного, регіонального, корпоративного, міжнародного, має певні стандарти, наприклад, впроваджений Міжнародною організацією стандартизації міжнародний стандарт ІСО 9004-2, який визначає якість, як сукупність властивостей і характеристик продукції чи послуги, що забезпечують задоволення реальних потреб або потреб, що припускаються [3].

Відображення якості послуг ЖКГ у їх ціні базується на ціннісному підході до ціноутворення. Цінність послуги ЖКГ формують такі її складові, як:

– сприйнята клієнтом якість послуги як її оцінка потенційним покупцем, критеріями якої є репутація підприємства, відгуки і рекомендації клієнтів, інформація, отримана в процесі ознайомлювальних зустрічей, переговорів;

– внутрішні ознаки як вигоди, які клієнт очікує одержати від послуг ЖКГ;

– зовнішні ознаки як характеристики підприємства: ділова репутація, місце розташування і обладнання офісу тощо;

– ціна у грошовому вираженні, оскільки цінною для клієнта є та послуга, ціна якої адекватна оцінці ним її якості;

– негрошова ціна як сукупність пов'язаних з послугою ЖКГ витрат і втрат клієнта, які не мають грошового виміру, наприклад, витрати часу, необхідність надання великої кількості документів тощо;

– час як своєчасність надання послуги.

Цінність послуги ЖКГ повинна бути відображена у її ціні, ціннісна складова якої за економічним змістом є платою клієнта за якісне обслуговування.

Література

1. Давидова О. Ю. Управління якістю продукції та послуг у готельно-ресторанному господарстві: навч. посіб. / О. Ю. Давидова, І. М. Писаревський, Р. С. Ладиженська. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 414 с.

2. Кісь С. Якість діяльності – головна умова забезпечення конкурентоспроможності підприємств / С. Кісь, Г. Кісь, М. Мельницький // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль . – 2013. – Том 14. – № 3. – С. 35-45.

3. Міжнародний стандарт ІСО 9004-2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.docload.ru/Basesdoc/5/5826/index.htm>

ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ: МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ВРАХУВАННЯ РИЗИКУ

Н. М. МАТВЄЄВА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та
регіонального розвитку

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Протягом багатьох десятиліть при встановленні тарифів на послуги підприємств житлово-комунального господарства використовувалися фактичні дані, тобто дані минулого періоду. При цьому обґрунтування

підприємствами житлово-комунального господарства рівня собівартості і тарифів також полягало у відтворенні фактичних даних минулого періоду.

Суттєві недоліки такого підходу :

- зменшення впливу на собівартість заходів щодо зниження витрат і прогнозованих змін обсягу споживання послуг ;

- неможливість вирахування необхідного збільшення обсягу робіт із заміни зношених основних фондів та розвитку підприємств, перешкода реалізації інвестиційних проєктів;

- відсутність стимулювання ресурсозбереження, бо збільшення витрат (у тому числі в результаті нераціонального господарювання), як правило компенсується зростанням тарифу, а при одержанні економії від зниженні витрат завдяки вжитим заходам плановий тариф, звичайно, знижується;

З огляду на необхідність усунути перелічені недоліки була розроблена концепція запровадження економічно обґрунтованих тарифів на житлово-комунальні послуги. Вона ґрунтується на таких основних принципах: створення передумов для переходу ЖКГ на режим беззбиткового господарювання, наближення цін та тарифів на ЖКП до суспільно необхідних витрат на їх виробництво і реалізацію.

В умовах ринку майбутнє для кожного підприємства характеризується високим ступенем невизначеності. Тому планування витрат, прибутку і тарифу має бути багатоваріантним з використанням усіх можливих методів, зокрема математичне моделювання.

Формування ринку і ринкової інфраструктури, нових механізмів встановлення господарських зв'язків, розвитку підприємництва, зростання конкуренції вимагають поглиблення теорії ризику, методів оцінювання та регулювання на всіх рівнях господарювання: державному, регіональному, місцевому галузевому, а також підприємства, цеха, дільниці незалежно від форми власності.

Для ризикової ситуації характерні наступні моменти: випадковий характер подій, наявність альтернативних рішень, ймовірність виникнення збитків, ймовірність одержання додаткового прибутку, відомі або можна визначити ймовірності результатів та самі очікувані результати.

Посилення інтересу до ризику в господарській діяльності пов'язано з проведенням економічної реформи. Господарське середовище стає все більш ринковим, вносить в діяльність підприємств невизначеність, розширює зони ризикових ситуацій.

Таким чином, категорію “ризик” можна визначити як небезпеку потенційно можливої втрати ресурсів або недодержання доходів у порівнянні з варіантом, що розрахований на раціональне використання ресурсів у даному виді діяльності.

Під час розвитку ринкових відносин в Україні, безумовно, буде посилюватися невизначеність (попит, пропозиція) та конкуренція. Щоб вижити за цих умов, керівникам підприємств слід упроваджувати нові технології та технічні новинки, приймати сміливі та нетрадиційні дії, але це підвищує ступінь економічного ризику. Отже, слід навчитися прогнозувати події, оцінювати ступінь ризику, йти на нього, але не виходити за межі припустимого. Основні завдання під час прийняття економічних рішень - це врахування ризику, керування ним (менеджмент ризику), зведення його до прийнятних меж (а не його виключення), зниження можливих збитків.

Будь-яка господарська діяльність пов'язана з ризиком. Ситуації, коли ризику немає трапляються скоріш як виняток. Об'єктивна наявність ризику пояснюється тим, що всі ринкові суб'єкти господарювання діють за умов повної або часткової невизначеності, бо залежать від багатьох змінних, вплив яких часто неможливо передбачити, зокрема: неточність оцінок тенденції розвитку внутрішнього й зовнішнього середовища, брак необхідної інформації.

Однак, ризик є вартісним виразом імовірної події, що призведе до втрат. Таким чином, якщо підприємства ЖКГ прямують до ринкових відносин вони повинні враховувати у своїй діяльності всі аспекти ринкових відносин, свою діяльність потрібно захистити від несподіванок. Зокрема, для підприємств житлово-комунального господарства, як наголошувалося раніше, проблема недоплат з боку споживачів послуг, а також несвоєчасна сплата за надані послуги призводить до скрутного фінансового становища підприємств ЖКГ. Коло фінансових проблем для підприємства-постачальника замикається, що при формуванні ринкових відносин на підприємствах ЖКГ не є доречним. Підприємство у ринкових умовах господарювання повинно заздалегідь передбачати можливі ризики та враховувати їх у своїй господарській діяльності.

Ризик на підприємстві може бути оцінений з різних сторін. Фінансовий ризик, пов'язаний з можливістю невиконання суб'єктом економічної діяльності своїх фінансових зобов'язань перед інвестором внаслідок використання для фінансування діяльності кредиту. Тобто фінансовий ризик

– ризик несплати з боку боржника.

Одним з важливих питань щодо оцінювання ризику є аналіз та прогнозування можливих втрат (збитків) ресурсів. Втрати (збитки), які можуть мати місце у підприємницькій діяльності, оцінюються їх розміром та ймовірністю появи. Це стосується збитків матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, втрат часу та спеціальних видів витрат.

Однак, ми вже визначились, що підприємствам житлово-комунального господарства найбільш доречним є врахування у своїй діяльності фінансового ризику, як запоруки стабільної роботи підприємства і отримання додаткових витрат. Забезпечити підприємство-постачальника послуги від недоплат або нерегулярності платежу (прострочені платежі), підприємство-постачальник послуг для здійснення своєї господарської діяльності залучає засоби кредитних установ на погашення недоплат, а обслуговування недоплатежу, тобто дебіторської заборгованості, пропонується виробляти за рахунок абонента (споживача послуги), і щоб зменшити тиск обслуговування, то логічно, внести до складу тарифу величину фінансового ризику.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ ТА ТАРИФОУТВОРЕННЯ

Т. А. КОЛЯДА, канд. юрид. наук, доц.,

доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності

Ю. Ю. БОЙКО, студ.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків

Сьогодні житлово-комунальне господарство це одна з найважливіших та одна з найнапруженіших галузей господарського комплексу міста, що забезпечує його життєдіяльність. Вона містить безперервні процеси, що вимагають серйозної уваги влади і постійного вкладання коштів.

Основними проблемами у житлово-комунальному господарстві є недостатня ефективність існуючої системи обслуговування. До 2000 року ЖКГ в Україні працювало за старим радянським законодавством. Населення оплачувало лише 5% витрат на комунальні послуги. Експлуатація,

капітальний ремонт і будівництво нових об'єктів дотувалися з держбюджету. За інерцією зберігся й соціальний підхід до тарифоутворення в ЖКГ. Але сьогодні інший час та необхідна сучасна система управління.

На даному етапі розвитку безперечно стає необхідність кардинальних рішень, що дозволили б зберегти прийнятний рівень навантаження на бюджети домогосподарств з боку житлово-комунальних тарифів, і водночас забезпечити належну якість надання послуг та запобігти наростаючому фізичному руйнуванню інфраструктури ЖКГ. [1]

В додаток необхідно виділити, що причиною низької ефективності діяльності ЖКГ є те що, тарифи не покривають витрати. Постійно відбувається ріст цін на енергоресурси (електричну енергію, газ), збільшується вартість палива, матеріалів, підвищується на державному рівні розмір мінімальної заробітної плати. Комунальні підприємства постійно дотуються з міського бюджету, аби вони могли вчасно ремонтувати й замінювати устаткування, виплачувати гідну зарплату, безперебійно працювати, надаючи послуги населенню.

Дослідивши існуючі проблеми можна відзначити, що для ефективного управління проектами реформування ЖКГ міст необхідна розробка нових концепцій, а також удосконалення вже існуючих, оскільки аналіз останніх показав некоректність їх застосування в умовах ринку. Ці обставини і привели до прийняття нових законодавчих актів, які регулюють питання державно-приватного партнерства. [1]

Реалізація положень законодавчих актів надасть можливість забезпечити споживачів житлово-комунальними послугами в відповідній якості та необхідному обсязі. Крім того, внесення державно-приватних партнерств надасть змогу оптимізувати обсяги та підвищити ефективність бюджетної підтримки ЖКГ.

Великі організації і підприємства, що виробляють продукцію і надають послуги на ринку ЖКГ, зацікавлені в постійному збільшенні обсягів виробництва, стабільному розвитку, наявності зростаючого і постійного платоспроможного попиту на послуги, забезпеченні інвестованого капіталу і стійкої прибутковості виробництва. У зв'язку з цим значення тарифів як механізму регулювання частини житлово-комунального комплексу, що діє в умовах не динамічного стану економічного середовища, полягає в тривалій підтримці стійких розмірів тарифів. Існування умов, за яких тарифи тривалий час зберігають свою незмінність, дозволяє здійснювати тарифне планування,

співвідносити обсяги послуг та розміри тарифів, що постачаються, з можливостями споживачів, забезпечувати окупність інвестованого капіталу і створювати потенціал довгострокового і незмінного розвитку. [2]

Комунальні послуги мають найважливішу роль з усіх галузей, що надаються підприємствами житлово-комунального комплексу, тому збільшення їх обсягів і оновлення структури є необхідні для нормального розвитку територій. Довгострокова тарифна політика сектору комунальних послуг сфери ЖКГ повинна бути спрямована на розширення кола споживачів послуг за допомогою доступних тарифів. Разом з тим, тарифна політика повинна подолати непривабливість галузі для інвесторів, перш за все, приватних, через низьку рентабельність. У сфері споживання найважливішим завданням тарифної політики є зниження тарифного навантаження на споживачів. Зниження навантаження може бути досягнуто, наприклад, шляхом розвитку маркетингу в збутової діяльності підприємств, розвитку партнерських відносин між великим і малим бізнесом у сфері надання комунальних послуг, вдосконалення заходів державного регулювання тарифів на комунальні послуги. [3]

Нова система тарифоутворення надає великі можливості впровадження стратегічного планування та регулювання розвитку сегмента житлових і комунальних послуг ринкової сфери ЖКГ, враховуючи при цьому зацікавленість споживачів у полегшенні вантажу платежів за тарифами і цінами та забезпечуючи підприємствам виробникам послуг економічні можливості розвитку за рахунок використання стійкого пропозиції на попит.

Література

1. Стратегію розвитку ЖКГ [Електронний ресурс]:— Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/press/news/strategiyurozvitkuzhkgpotribnorozroblyatizachotirmaosnovniminarpyamkamieduardkruglyak/>
2. Гура Н.О. Система формування тарифів на житлово-комунальні послуги / Н.О. Гура // Фінанси України. – 2007.
3. Онищук Г.І. Нові підходи у формуванні цінової і тарифної політики // Економіка України. – 2001.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТАРИФОУТВОРЕННЯ В ГАЛУЗІ ЖКГ

Т. А. КОЛЯДА, канд. юрид. наук, доц.,

доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності

О. О. НЕСТЕРЕНКО, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Дана тема є актуальною через те, що житлово-комунальне господарство (ЖКГ) є однією з найважливіших галузей національної економіки і відіграє велику роль у забезпеченні нормальних умов життя громадян країни і в той же час – це чи не єдина галузь народного господарства, якої не торкнулися ринкові перетворення. Сьогодні житлово-комунальне господарство міста переживає значні труднощі. Збільшується кількість старого та аварійного житлового фонду, матеріально-технічна база житлово-комунального господарства вкрай зношена, обладнання застаріле та енергомістке. Відповідно неухильно збільшуються обсяги нарахувань з оплати послуг з теплозабезпечення для мешканців, що особливо гостро проявилось в умовах стрімкого зростання вартості енергоносіїв в Україні.

Житлово-комунальне господарство України, як об'єкт державного управління, має свої специфічні особливості: виступає як багатогалузевий комплекс, що включає підгалузі, які є природними монополіями, та конкурентні підгалузі; продуктом його життєдіяльності є, передусім, послуги, які надаються у виробничій та невиробничій сферах. ЖКГ України є, поза сумнівом, однією з найменш реформованих сфер національної економіки. [1,с.19]

Ключовими проблемами вітчизняного ЖКГ слід вважати:

- низьку якість житлово-комунальних послуг;
- високий ступінь регіональної диференціації стану забезпеченості та якості надання житлово-комунальних послуг
- зношеність основних фондів галузі, застарілість технологій і, як наслідок, значні витрати (води, теплової енергії тощо) та низьку енергоефективність;
- невідповідність наявних інфраструктурних потужностей зростаючим вимогам та потребам;

- високий рівень монополізації сфери надання житлово-комунальних послуг та слабкий розвиток конкуренції у цьому секторі;
- недосконалість нормативно-правового регулювання діяльності галузі, насамперед у сфері диверсифікації постачальників послуг;
- непрозорість формування цін/тарифів за послуги та поточної діяльності підприємств ЖКГ;
- неефективну систему управління, злиття замовника і підрядника і водночас розрив між споживачем і замовником послуг;
- незавершеність приватизації житлового фонду у частині асоціювання власників житла у багатоквартирних будинках в об'єднання співвласників (ОСББ). [2] При цьому слід наголосити на тім, що вихідною причиною низької ефективності українського ЖКГ є зазвичай не неефективний менеджмент, а технологічна застарілість, обумовлена тривалою загальною для всієї національної економіки «інвестиційною паузою», зтяжний характер якої посилюється для підприємств галузі через політизацію торфоутворення.

Хоча тарифи за роки незалежності неабияк зросли, вони досі не покривають витрат на надання послуг природних монополій. Тому реформування ринків водо-, теплопостачання і водовідведення супроводжуватиметься подальшим зростанням тарифів, що може негативно позначитися на здатності малозабезпечених верств населення платити за послуги. [3]

Таким чином, виходячи з усього вищезазначеного, головними проблемами житлово-комунальної галузі є застарілість обладнання, неефективність керівництва, невміння вчасно попереджати проблеми та несистемний підхід до їх вирішення. Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що основними цілями реформування житлово-комунального господарства України повинні стати підвищення ефективності; стійкості і надійності функціонування житлово-комунальних систем життєзабезпечення населення; якості послуг з одночасним зниженням нераціональних витрат; залучення інвестицій в житлово-комунальний комплекс, адресний соціальний захист малозабезпечених верств населення. На сьогодні рівень розвитку житлово-комунального господарства не задовольняє потреб населення, а матеріально-технічна база підприємств і організацій цієї галузі потребує розширення та удосконалення. Галузь потребує створення автоматизованих систем управління житлово-комунальним господарством із використанням

нових електронно-обчислювальних машин на всіх рівнях, що забезпечить підвищення ефективності цієї галузі народного господарства, приведе до поліпшення наданих населенню комунальних послуг.

Література:

1. Ружинська Н. О. Державне регулювання розвитку житлово-комунального господарства України : дис. докт. ек. наук : 08.00.03 / Ружинська Н. О. – м. Ірпінь, 2015. – 223 с.

2. Жаліло Я., Венцковський Д., Цихан Т. Щодо основних пріоритетів реформування житлово-комунального господарства України на сучасному етапі [Електронний ресурс] / Я. Жаліло, Д. Венцковський, Т. Цихан. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/juli/26.htm>

3. Стан міського житлово-комунального господарства в Україні та перспективи його реформування очима громадян (червень 2011 р.) : соціологічне опитування [Електрон. ресурс] // Центр соціальних технологій «Соціополіс», 2011 – Режим доступу до ресурсу : <http://www.sociopolis.com.ua/Research/Message/?id=361&type=>

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО І ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КАПІТАЛЬНОГО РЕМОНТУ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ

Н. О. ВОЛГІНА, ст. викл. кафедри економіки підприємства,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Існуючі на сьогоднішній день наукові праці, пов'язані із проблематикою капітального ремонту, не дозволяють належним чином оцінити ефективність капітального ремонту для всіх стейкхолдерів даного процесу. Фактори, що виявляють вплив на проведення ремонту, вивчені точково, а економічний ефект, найчастіше, має переважне значення в ухваленні рішення. Тому державно-приватне партнерство є важливим важелем вирішення зазначеної проблеми.

Високий рівень фізичного й функціонального зношення житлового фонду України є однією з ключових проблем, що гальмують реформування всієї житлово-комунальної системи країни. При цьому система, капітального

ремонту, що діє, має аварійно-відновлювальний характер і слабо враховує питання ефективності ремонтних робіт.

Питання оцінки ефективності капітального ремонту й модернізації житлового фонду, удосконалення методів організації проведення ремонтних робіт, а також альтернативні варіанти їх фінансового забезпечення в умовах кризових явищ вимагають шукати методи поєднання інтересів приватних власників житла, об'єднань мешканців і державних установ. Виходячи з цього, у найближчі роки буде відбуватися поступовий перехід на самофінансування власниками робіт з капітального ремонту.

Треба відзначити, що потреби громадян у комфортному житлі з кожним роком збільшуються. Тепер уже неможливо усувати тільки фізичне зношення будинку. Головними темами на різних майданчиках стають функціональне зношення й підвищення енергоефективності.

При оцінці ефективності повинні бути розглянуті наступні пункти, перш ніж буде ухвалене рішення про проведення капітального ремонту в багатоквартирному будинку:

- соціально-економічна ефективність;
- можливість модернізації й позитивні ефекти від її проведення;
- впровадження енергозберігаючих заходів, можливості залучення сторонніх інвестицій і одержання вигоди від даних заходів;
- ефективність із погляду всіх зацікавлених сторін (у першу чергу - населення, муніципалітет, підрядник).

Слід зазначити, що точкові заходи пропонують вже давно. Так, досить часто можна чути пропозиції про проведення санації, як комплексу заходів для довгочасної економії енергетичних ресурсів шляхом скорочення втрат, а також підвищення ринкової вартості нерухомості. Такі заходи мають і соціальний, і економічний ефект.

Надалі, розробивши методи по оцінці ефективності капітального ремонту, можна буде розглядати їхнє впровадження в інші структури, наприклад, у систему керування енергозбереженням, засновану на інформаційно-кібернетичній моделі. Сама по собі система впорядковує відносини, а наявність зворотного зв'язку з населенням дозволить проводити ремонт будинку більш ефективно, за рахунок чіткого поділу функцій і відповідальності.

Прискорене зростання цін на житлову нерухомість, особливо в перспективних регіонах країни, підштовхує людей до думки, що квартира є

майбутнім активом, і власники все частіше починають більш пильно опікуватися про власне й спільне майно в багатоквартирному будинку. Є певна частка ОСББ, у яких громадяни самі готові ефективно управляти будинком, і в таких реаліях усе більше виникає необхідність глибокого пророблення методів оцінки ефективності не тільки капітального ремонту, але й усього житлово-комунального господарства.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЧИННИК РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ТАРИФОУТВОРЕННЯ В ЖКГ

О. І. СЛАВУТА, ст. вик. кафедри економіки підприємства,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Реформування житлово-комунального господарства є тривалим і суперечливим процесом. Однією з найбільш конфліктних сфер є тарифоутворення. Протилежні інтереси державних і приватних суб'єктів потребують пошуків компромісів, установлення партнерських відносин, зрозумілих для усіх сторін. Інститут державно-приватного партнерства дозволяє наблизити точки зору, починаючи з вихідних теоретичних положень.

Для того, щоб уточнити поняття і різні види тарифів, слід розмежувати житлові та комунальні послуги. До комунальних відносяться послуги з водопостачання, водовідведення (каналізації), газо-, електро- і теплопостачання, що надаються населенню. Економічно і законодавчо обґрунтовані розрахунки тарифів на комунальні послуги здійснюються і потім затверджуються регуляторними органами державної влади, насамперед, НКРЕКП, та місцевого самоврядування. До житлових відносяться послуги, що включають вивезення сміття, утримання ліфтів, навколопід'їздних ділянок, прибирання дворів, обслуговування місць громадського користування, здійснення косметичних і капітальних ремонтних робіт.

Співвідношення і залежність тарифу (ціни) на житлову або комунальну послугу від інших інструментів, що впливають на розвиток або регулювання

ринку, визначають, в якому із станів – статичному або динамічному – знаходиться економіка ЖКГ у даний період, а також які види цін на послуги ЖКГ переважають.

Розвиток ринкової економіки в сфері ЖКГ може відбуватися за двома напрямками. Відповідно з першим напрямком визначальна частина сфери ЖКГ розвивається в умовах статичного стану економіки. Згідно з іншим напрямком частина житлово-комунального комплексу здійснює свій розвиток в умовах динамічного стану економіки.

Відмінності між станами економічного розвитку різних частин сфери ЖКГ, з одного боку, виникають як наслідок характерних відмінностей в процесах взаємодії пропозиції і попиту на різні види житлових і комунальних послуг, технологічних процесів, масштабів виробництва і споживання послуг. Великі підприємства і організації, що виробляють продукцію і надають послуги на ринку ЖКГ, зацікавлені в сталому розвитку, постійному нарощуванні обсягів виробництва, наявності постійного і зростаючого платоспроможного попиту на послуги, забезпеченні стійкої прибутковості виробництва і інвестованого капіталу.

Комунальні послуги мають найбільшу частку в загальному обсязі послуг, що надаються підприємствами житлово-комунального комплексу, тому збільшення їх обсягів і оновлення структури життєво необхідні для нормального розвитку територій. Попит на комунальні послуги відрізняється низькою еластичністю, випереджає пропозицію і обмежується лише рівнем платоспроможності споживачів.

Довгострокова тарифна політика сектору комунальних послуг сфери ЖКГ повинна бути спрямована на розширення кола споживачів послуг за допомогою доступних тарифів. Разом з тим, тарифна політика повинна подолати непривабливість галузі для інвесторів, перш за все, приватних, через низьку рентабельність.

У сегменті житлових послуг ситуація з ціноутворенням в значній мірі відрізняється від сегмента комунальних послуг. На процеси виробництва і споживання житлових послуг надає різноспрямований вплив безліч факторів, тим самим формуючи підхід до ринкового ціноутворення, відмінний від ціноутворення в сфері комунальних послуг. На форму оплати житлових послуг впливають сезонні фактори, і попит на окремі види житлових послуг залежить від зміни пір року.

МЕТОД ДОХІДНОСТІ ІНВЕСТОВАНОГО КАПІТАЛУ ЯК ФАКТОР УДОСКОНАЛЕННЯ ТАРИФОУТВОРЕННЯ НА КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

О. Б. КАЙДАННИК, асист. кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

У комунальному секторі економіки діє особливий механізм тарифної політики, який у сучасних умовах зазнає трансформацій і потребує нового підходу до процесу тарифоутворення, що вимагає вдосконалення системи аналізу витрат на виробництво послуг та алгоритму формування тарифів. Важливою є проблема дослідження не окремих підгалузевих методик розрахунку, а всієї системи тарифоутворення галузі як системи збалансованих показників.

Залучення зовнішніх джерел інвестування до модернізації комунальних підприємств є проблематичним через відсутність в інвесторів бажання здійснювати вкладення в галузь із низькою рентабельністю. Підвищення рентабельності неможливе без залучення значного обсягу інвестицій. Але власних джерел фінансування капіталовкладень у підприємств не вистачає. Через фінансово-економічну нестабільність інфляція знецінює накопичення підприємств і населення, що істотно знижує їхні інвестиційні можливості.

Протягом довгого часу основні резерви фінансування капіталовкладень вишукувалися або з внутрішніх джерел (прибуток, амортизаційні відрахування), або з "неринкових" зовнішніх (як правило, зовнішніми джерелами були бюджетні асигнування), але обсягів і тих, і інших було недостатньо, щоб зупинити старіння основних фондів.

Для стимулювання залучення інвестиційних ресурсів до житлово-комунального господарства, по-перше, є гостра потреба в довгострокових інвестиційних угодах і, відповідно, у наявності довгострокової, прогнозованої тарифної політики державної й регіональної влади в цій сфері.

Вважається, що підприємства житлово-комунальної галузі повинні перейти до забезпечення розширеного відтворення основних фондів у результаті своєї господарської діяльності. Це має відбуватися за допомогою включення в тарифи інноваційно-інвестиційної складової, що дозволить

забезпечити поступове покриття витрат на капітальний ремонт, модернізацію й будівництво нових об'єктів комунального господарства.

Тарифоутворення за принципом "витрати плюс" не відповідає сучасним вимогам через непрозорість і короткостроковість установа тарифів, що ускладнює розробку довгострокової стратегії. Таким чином, стала очевидна необхідність удосконалення поточної моделі тарифоутворення. Нова модель повинна була відповідати таким основним параметрам: регулювання має бути більш довгостроковим (три-п'ять років), тарифи повинні забезпечувати справедливу норму дохідності на інвестований капітал, а також стимулювати підвищення ефективності діяльності компаній і поліпшення надійності і якості обслуговування споживачів.

Одним із методів удосконалення процесу тарифоутворення на комунальних підприємствах, який здатен задовольнити вказані вище положення, можна вважати метод дохідності інвестованого капіталу (метод RAB). Система регулювання тарифів RAB зарекомендувала себе як найбільш ефективний спосіб залучення інвестицій у мережеві компанії.

Згідно з моделлю RAB, регулювання здійснюється, виходячи з розміру необхідного рівня валової виручки (НВВ) для мережевої компанії, який визначають регулюючі органи. Ця виручка складається з трьох частин: виручки компанії, що покриває операційні витрати, повернення на інвестований капітал і доходу на інвестований капітал.

Операційні витрати включають усі виробничі витрати компанії, за винятком амортизації й коштів на обслуговування боргу, та поділяються на підконтрольні (на які компанія може ефективно впливати) і непідконтрольні (схильні до впливу зовнішніх чинників). Рівень підконтрольних витрат на перший рік довгострокового періоду регулювання встановлюється регулюючими органами й надалі тільки індексується залежно від інфляції. Непідконтрольні витрати включаються в тарифи у фактичному обсязі. Тариф розраховується на підставі прогнозу цих витрат і згодом корегується з урахуванням відмінності фактів від прогнозу.

Проте основою тарифоутворення за методом RAB є розмір інвестованого капіталу (базовий RAB). Він встановлюється на довгостроковий період регулюючими органами й упродовж нього не переглядається. На початку першого довгострокового періоду регулювання, коли компанія тільки переходить на RAB, розмір інвестованого капіталу

визначається як повна ринкова вартість заміщення активів з урахуванням їх фізичного зносу на основі незалежної оцінки. У подальші періоди регулювання інвестований капітал збільшується на інвестиції, здійснені компанією за весь попередній період, і зменшується на повернення інвестованого капіталу (амортизацію) також за увесь попередній період. В інвестований капітал не включатимуться об'єкти, побудовані за рахунок плати за технологічне приєднання.

Таким чином, у ситуації, що склалася в мережевому господарстві України, перехід при розрахунку тарифів на методику RAB є найбільш ефективним варіантом регулювання. Така модель тарифоутворення стимулює приплив інвестицій у галузь і при цьому гарантує інвесторам, а також кредиторам повернення й ринкову дохідність вкладених коштів. При цьому в компаній з'являється стимул знижувати свої витрати шляхом залучення нових технологій та оптимізації своєї діяльності. Комунальні підприємства зацікавлені в зниженні витрат не лише через вимоги регулятора, бо інакше вони будуть збитковими, але й через можливість додаткового отримання коштів. Від нової моделі тарифоутворення виграють і споживачі, які не страждатимуть від різкого росту тарифів й одночасно відчуватимуть вигоду від підвищення якості послуг.

СИСТЕМА ДОВГОСТРОКОВОГО ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ЖКГ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

С. М. ГАЙДЕНКО, асист. кафедри економіки підприємства,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Державно-приватне партнерство в житлово-комунальному господарстві є багатоаспектним процесом. Мережевий підхід до розвитку такого партнерства має спиратися на введення RAB (Regulatory Asset Base) – системи довгострокового тарифного регулювання, що стимулює залучення інвестицій в будівництво і модернізацію підприємств та інфраструктури сфери ЖКГ і дозволяє підвищити ефективність витрат мережевих

підприємств і організацій, що використовують як власні, так і позикові кошти.

До переваг методу RAB слід віднести стабільність і прогнозованість тарифного регулювання, що знижує ризики для інвесторів, а також вартість позикового капіталу для підприємств ЖКГ.

Слід зазначити інші принципові положення, що забезпечують переваги даної методики в порівнянні з попередніми.

1. Організаційно-економічний механізм RAB повинен забезпечити інвестору можливість і прибутковість капіталу, інвестованого в підприємства сфери ЖКГ, на рівні, відповідному прийнятим світовим значенням.

2. Можливість власника капіталу приймати самостійні рішення з двох питань: про порядок використання відшкодованого капіталу і про ставку прибутковості на капітал, що інвестується.

3. Метод RAB призначений для регулювання інвестицій протягом періоду 30-35 років, що відповідає світовій практиці визначення безризикової ставки дохідності та формування державних інструментів фінансового регулювання.

4. Нерегульований тариф, отриманий на першому етапі розрахунків, слід доповнити компенсаційним механізмом, що забезпечує перехід до регульованого тарифу та формування тарифного плану на весь інвестиційний період.

Основним параметром, на підставі якого обґрунтовують розмір тарифу за методом RAB, є необхідна валова виручка (НВВ). НВВ є сумою трьох складових: виробничих витрат підприємства, витрат на капітал, що інвестується, величини повернення інвестованого капіталу. Ще одним параметром, використовуваним для визначення розміру тарифу, є обсяг послуги за регульованим видом діяльності.

Аналіз системи тарифоутворення за методом прибутковості інвестованого капіталу на підприємствах, які виробляють продукцію та надають комунальні послуги, дозволяє зробити наступні висновки.

1. Включення в систему тарифоутворення механізму тарифокомпенсації і залучення інвестицій дозволяє і полегшує участь в процесі розвитку підприємств сфери ЖКГ зовнішніх партнерів.

2. Участь зовнішніх партнерів у реалізації інвестиційних програм підприємств ЖКГ призводить до формування нового позикового капіталу за умови отримання на нього прав власності та доходу від використання

капіталу.

3. Залучення зовнішнього інвестора з його капіталом надає можливість кредитувати підвищені витрати, які несе підприємство сфери ЖКГ в перший період регулювання, коли нормативний темп зростання тарифів не може забезпечити покриття поточних інвестиційних витрат, і потрібно дотувати інвестиційну та поточну діяльність.

4. У другому періоді регулювання річний темп зростання тарифів дозволяє отримувати додатковий дохід і відшкодувати витрати по тарифокомпенсації дотацій.

5. У третьому періоді регулювання темп щорічного зростання тарифів може знижуватися до рівня, що дозволяє власникам капіталу отримати заплановані розміри економічної ренти.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМИ ТСББ В УКРАЇНІ

М. П. ПАВИЦКАЯ, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) є дуже важливою і водночас дуже складною галуззю невиробничої сфери економіки та соціальної сфери будь-якої країни, яка істотно впливає на розвиток економічних відносин та соціальне самопочуття населення держави. Воно покликано безперебійно задовольняти першочергові потреби населення. Але сучасний стан житлово-комунального комплексу України не відповідає покладеним на нього зобов'язанням. Тому, одним з найважливішим питанням соціальної та економічної політики країни є питання реформування ЖКГ.

11 червня 2009 року прийнято Закон України «Про Загальнодержавну програму Реформування и розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки». Метою програми є виконання заходів щодо підвищення ефективності та надійності функціонування житлово-комунального господарства, забезпечення сталого розвитку і задоволення потреб населення в житлово-комунальних послугах, що відповідають встановленим нормативам та національним стандартам. В рамках цієї програми був затверджений проект ліквідації ЖЕКів та створення ТСББ (товариств

співвласників багатоквартирних будинків), який внесли до парламента 15 серпня 2012 року.

Згідно Закону України, ТСББ (товариство співвласників багатоквартирного будинку) – це юридична особа, створена власниками квартир та (або) нежитлових приміщень багатоквартирного будинку для сприяння використанню їхнього власного майна та управління, утримання та використанню спільного майна. [1] Таким чином, держава передає функції з експлуатації та управління багатоповерховими будинками об'єднанням співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ). У законі також передбачено, що в одному багатоквартирному будинку може бути створене тільки одне об'єднання. Саме воно має здійснювати управління будинком – зокрема наймати підрядників і укладати договори з постачальниками комунальних послуг.

Така форма організації обслуговування багатоквартирних будинків не є новою, в її основу покладено відому модель розвинених країн - кондомініум, який використовується для багатоповерхівок і котеджних містечок середнього класу в усьому світі.

Перевагами такої форми обслуговування будинків є те, що співвласники самостійно формують свій бюджет, визначають внески на утримання будинку, самостійно обирають керуючого цим ТСББ, підрядчиків, які надають послугу по обслуговуванню цього будинку, і таким чином впливають на якість наданих послуг.

Одним із важливих позитивних моментів є те, що для створення ТСББ старий власник будинку (ЖЕК) повинен прийняти участь в капітальному ремонті будинку перед тим, як переводити його на ТСББ. Але цей пункт передбачає, що кошти на капітальний ремонт повинні виділятися з місцевого державного бюджету, яких завжди бракує, і як наслідок, він лише гальмує перехід на ТСББ. Та це не єдиний фактор стримування цієї реформи. Як зазначають деякі експерти з цього питання в законі про ТСББ, теоретично проголошено механізм скликання установчих зборів, але він виявився малоефективним і, більш того, практично не діє при впровадженні його в українську реальність. Теоретично спосіб створення ТСББ на законодавчому рівні продуманий і є обґрунтованим з погляду логіки, однак практика його створення показала, що не був врахований менталітет населення країни, що сформувався у більшості нашого населення ще за часів Радянського Союзу, і це дуже ускладнює процес створення ТСББ. [2, с. 103]

І тому, якщо програмою було заплановано до 1 січня 2015 року, створити ТСББ в 70% житлового фонду, а наявність керуючих компаній (замість ЖЕКів) - в 80% будинків, то замість 45,5 тис. ТСББ народилося лише 16,5 тис., що складає лише 25% житлового фонду. [3]

Однак слід зауважити, що ТСББ або кондомініуми, як їх прийнято називати в світовій практиці, успішно функціонують в інших країнах. Як, наприклад, в США лише 5% квартир знаходяться на обслуговуванні у держави, а в Австрії створення кондомініумів обв'язкове. [4]

Тому, створення ТСББ є необхідним та прогресивним кроком, але механізм управління та організації потребує ще доопрацювання та удосконалення. Необхідно врахувати недоліки, які були допущені, використати досвід зарубіжних країн та, враховуючи місцевий менталітет, створити дієвий механізм функціонування ТСББ.

Література

1. Закон України “Про об’єднання співвласників багатоквартирного будинку” від 14.05.2015р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу - <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2866-14/print1479133714192152>
2. Боталова Н. П., Шульга Л. О. До питання про реформування підприємств житлово-комунального господарства України // ДонДУУ” Менеджмент”, – № 1(67), 2014 г. – С. 101-105.
3. Сергиенко А. Проект жилищно-комунального крепостничества // ZN,UA, от 16.02. 2016: [Електронний ресурс]. – Режим доступу - http://gazeta.zn.ua/energy_market/proekt-zhilischno-kommunalnogo-krepostnichestva-.html
4. Что такое ОСМД // Мариупольский городской совет: [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://marsovet.org.ua/articles/show/article/247>

СЕКЦІЯ 3

ПРОБЛЕМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ І РЕФОРМУВАННЯ ЖКГ УКРАЇНИ

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЯК КЛЮЧОВИЙ НАПРЯМОК ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

В. П. ДУБІЩЕВ, д-р екон. наук, проф.,
зав. кафедри економічної теорії та регіональної економіки
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка,
м. Полтава*

Структурна неоднорідність простору країни в природно-географічному ресурсному, економічному, екологічному аспектах виступає об'єктивною передумовою модернізації регіонального управління, зокрема, децентралізації економіки.

Підвищенню якості управління на регіональному рівні покликані сприяти наступні заходи:

- стимулювання ефективності інструментів стратегічного планування, упорядкування функцій (ефективне виконання законодавчих рішень з розмежування повноважень між рівнями державної влади та місцевого самоврядування);

- створення системи моніторингу регіональних соціально-економічних показників, стану нормативно-правової бази, ходу соціально-економічних реформ, формальних і неформальних бар'єрів для ведення бізнесу та здійснення інвестиційних проектів, виявлення інфраструктурних обмежень і можливостей для реалізації великих інвестиційних проектів;

- сприяння міжрегіональній координації рішень у сфері економічної політики;

- реалізація існуючих механізмів фінансового заохочення регіонів і муніципальних утворень, орієнтованих на проведення пріоритетних реформ;

- координація діяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, громадських і наукових організацій з питань розробки реалізації стратегій соціально-економічного розвитку регіонів і громад.

З урахуванням міжнародного досвіду в рамках реалізації завдання

інституціоналізації державної регіональної політики можливе створення агентства регіонального розвитку територіального планування, основними завданнями якого мають стати:

- організаційне та експертне забезпечення взаємодії органів виконавчої влади з погодженням територіальних пріоритетів галузевих та інфраструктурних проектів і програм, зокрема національних проектів;

- методичне та організаційно-фінансове забезпечення процесу стратегічного планування регіонального розвитку з дотриманням принципу публічності при розробці та погодженні регіональних стратегій;

- організація доопрацювання погоджених пріоритетних проектів регіонального розвитку з метою їх включення в діючі галузеві та інфраструктурні проекти і програми;

- реалізація системи заходів, які сприяють створенню організаційних форм, що забезпечують інтеграцію ініціатив бізнесу, територіальних і професійних співтовариств з метою регіонального розвитку;

- здійснення заходів щодо мобілізації позабюджетних коштів для реалізації програм регіонального розвитку;

- надання державних послуг в сфері регіонального розвитку та територіального планування.

Кінцевим результатом модернізації регіонального управління мають стати:

- консолідація українського суспільства;

- розвиток інститутів громадянського суспільства та розширення участі громадян у вирішенні суспільних проблем;

- збереження і розвиток національного гуманітарного простору; забезпечення інтересів суспільства і держави шляхом розвитку мовної та культурно-інформаційної політики.

Загальним критерієм ефективності державного управління у демократичних владно-політичних моделях виступає здатність органів державної влади в умовах обмежених ресурсів забезпечити задоволення потреб суспільства в цілому та окремих громадян зокрема. Відповідно, підвищення ефективності системи державного управління може відбуватись у якісному та кількісному вимірах. Саме якість управлінських послуг та здатність вирішувати питання соціальної модернізації, коло яких постійно поширюється, визначають дієвість органів державного управління. У цьому

контексті продуктивною для оцінки результативності державного управління є концепція суспільної цінності. Основні складові цієї концепції починають використовуватися не тільки у теоретичних дослідженнях результативності суспільного сектору, але й впроваджуються у практику державного управління у розвинутих країнах Заходу. Головними джерелами формування суспільної цінності є наступні.

1. Довіра інститутам влади.

2. Державні послуги, якість яких є ключовою складовою суспільної цінності. На сприйняття цінності цих послуг спричиняють вплив наступні фактори:

- доступність послуг;
- рівень задоволеності споживачів обслуговуванням;
- сприйняття суспільством значущості наданих послуг;
- справедливість у наданні послуг;
- витрати щодо надання послуг.

3. Результати діяльності органів державного управління. Слід зазначити, що громадяни оцінюють роботу органів державного управління не тільки виходячи з власного досвіду обслуговування у відповідних закладах, але також з точки зору здатності уряду надавати цілий ряд соціально бажаних і важливих результатів, які є наслідком реалізації державної економічної політики. При проведенні такої оцінки можуть використовуватися методи оцінювання суспільної вигоди і зовнішнього ефекту.

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЖКГ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ З УРАХУВАННЯМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

А. А. ПАКУЛІНА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економіки

*Харківський національний університет будівництва та архітектури,
м. Харків*

Г. С. ПАКУЛІНА, студ.

Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків

Модель управління розвитком ЖКГ Харківської області з урахуванням державно-приватного партнерства забезпечує створення відповідних

інституціональних умов (рис. 1).



Рисунок 1 – Модель управління розвитком ЖКГ Харківської області з урахуванням ДПП

До елементів інституціонального середовища управління розвитком ЖКГ регіону з урахуванням ДПП ми відносимо: *інформаційну інфраструктуру* як каталізатор процесів адаптації довгострокових проектів ДПП у ЖКГ до зовнішніх обставин, що нестримно міняються, і умов уповільнення темпів глобалізації економіки. Проведення моніторингових

досліджень диктується необхідністю отримання достовірної інформації про хід реалізації проектів ДПП у ЖКГ; *фінансово-кредитну інфраструктуру*, яка включає: фінансові організації, банки, інші кредитні організації, які надають ресурси для реалізації ДПП у ЖКГ; страхові компанії, які повинні пропонувати пакети послуг із страхування ризиків, що виникають в процесі реалізації проектів ДПП у ЖКГ; консалтингові агентства регіону з супроводу проектів ДПП у ЖКГ; *нормативно-правову інфраструктуру* – включає розвиток гнучкої системи державної підтримки ДПП, що враховує пріоритети Харківської області у ЖКГ на довгострокову перспективу; розширення форм підтримки підприємств та установ ЖКГ за допомогою субсидій, дотацій, субвенцій, податкових канікул, податкових пільг; мінімізацію адміністративних бар'єрів та інфраструктурних обмежень; *освітню інфраструктуру* – припускає об'єднання наукових, науково-освітніх установ, що формують програми для підготовки і перепідготовки фахівців, що займаються реалізацією ДПП у ЖКГ.

Інституціональне середовище повинно забезпечити: підвищення результативності системи управління ЖКГ; сприятливі конкурентні умови, від яких залежить зростання ділової активності господарюючих суб'єктів ЖКГ; збільшення підприємницьких ресурсів для появи нових компаній у ЖКГ; здійснення громадського контролю за діяльністю державних органів і бізнесу у ЖКГ.

В ході дослідження нами була розроблена методика експертної оцінки проектів ДПП у ЖКГ, які реалізуються на рівні регіону. Нині проблеми економічного обґрунтування проектів у рамках ДПП придбавають особливу актуальність [1, с. 160]. Методика експертної оцінки проектів ДПП у ЖКГ на рівні регіону у якості оцінних показників може використовувати кількість критеріїв, які найбільш актуальні на даний момент часу, що міняється. Вони, у свою чергу, можуть включати підкритерії. Методика експертної оцінки проектів ДПП у ЖКГ на рівні регіону реалізується за допомогою методу парних порівнянь і розставляння пріоритетів і використання спеціальної розробленої програми для персонального комп'ютера. Суть методики розглянемо на прикладі виділення чотирьох критеріїв: K_1 – планове виконання ресурсного забезпечення грошовими потоками проекту у ЖКГ усіма учасниками, результатом яких є виконаний об'єм робіт; K_2 – результати індикаторів цілей проекту ДПП у ЖКГ і повнота виконаних заходів; K_3 – досягнення ефективності методів управління з урахуванням організації і

контролю за ходом реалізації проекту ДПП у ЖКГ; K_4 – оцінка ризиків ДПП у ЖКГ і структурних змін, які внесені до проекту. Підсумкова оцінка результату реалізації проекту ДПП включає усі вагові характеристики (B) критеріїв (K). Загальний рейтинг проекту ДПП (P) розраховується на основі результуючих оцінок за усіма критеріями і враховує їх вагові коефіцієнти за формулою (1):

$$P = K_1 \times B_1 + K_2 \times B_2 + K_3 \times B_3 + K_4 \times B_4, \quad (1)$$

де B_1, B_2, B_3, B_4 – вагові коефіцієнти критеріїв.

Пропонована методика експертної оцінки проектів ДПП у ЖКГ дозволяє оцінити дійсну ефективність державно-приватного партнерства в управлінні сталим розвитком ЖКГ регіону, визначити результативність здійснених заходів у рамках ДПП.

Література

1. Пакуліна А. А. Державно-приватне партнерство як фактор ефективного розвитку соціального комплексу регіону/ А. А. Пакуліна, Г. С. Пакуліна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 47. – С. 159–162.

РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Н. В. КРАВЧЕНКО, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економіки, організації та управління підприємствами
ДВНЗ «Криворізький національний університет», м. Кривий Ріг

Пошук джерел конкурентоспроможності все частіше базуються на індивідуальності розвитку кожної господарської одиниці, що обумовлюється особливим набором її ресурсів, здатності створювати нові види ресурсів та здійснювати безперервний пошук їх комбінацій. Завдання пошуку і використання таких ресурсів нашли відображення у розвитку ресурсної теорії, яка найбільш успішно поєднала матеріальні ресурси підприємства і нематеріальні активи, ефект від ідентифікації і ефективного використання яких сприяли підвищення конкурентоспроможності. Головна ідея ресурсної концепції полягає в тому, що притаманна фірмам неоднорідність може бути стійкою завдяки наявності у них унікальних ресурсів та організаційних

здібностей, які водночас є джерелом економічних рент та визначають, у зв'язку з цим, конкурентні переваги конкретних фірм.

Розвиток ресурсної концепції на теперішній час відбувається у двох напрямках: по-перше, все більшого поширення завойовує концепція "динамічних здібностей" підприємства, які являють собою його потенціал до розпізнання, освоєння та використання нових ринкових можливостей шляхом перманентних змін; по-друге, визнання знання як цінного ресурсу компанії. Чим краще підприємство кодифікує знання своїх співробітників і забезпечує їх трансфер всередині компанії, тим більше переваг в ефективності діяльності воно має, а значить, і вищою є його ринкова вартість.

Аналіз наукових публікацій на тему ресурсної теорії дає можливість зробити висновок, що специфічними, унікальними ресурсами підприємства є здібності і компетенції, носіями яких індивідуально чи колективно є працівники. Питання постає в тому, яким чином підприємство може сформулювати і розвинути необхідні у динамічних умовах розвитку економіки унікальні ресурси, які пов'язані із соціальним середовищем розвитку підприємства. Ключем для вирішення цього питання є соціальні інвестиції.

За змістом і характером прояву соціальне інвестування – складна категорія, яка базується на інтеграції соціальних та економічних мотивів поведінки суб'єктів, їх цільових установок, інструментів, які використовуються інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності тощо. Узагальнивши результати дослідження вітчизняних та закордонних вчених у сфері соціального інвестування, зроблено висновок про можливість трактування соціальних інвестицій підприємства як вкладення фінансових, майнових і немайнових активів у соціальне оточення підприємства (внутрішнє і зовнішнє) з метою отримання соціальних та економічних ефектів або їх комбінації для забезпечення довгострокових конкурентних переваг.

Соціальні інвестиції є джерелом формування компетенції, які відрізняють певне підприємство від інших, проявляються в унікальних рисах його продукції і які є необхідною складовою у формуванні і розвитку людського і соціального капіталів. Останнє твердження пов'язане з тим, що компетенції є інтегрованою моделлю трудової поведінки працівників і включають знання, навички, мотиви та цінності, необхідні для досягнення цілей організації. Особливу цінність мають так звані корпоративні

компетенції персоналу, які охоплюють не тільки професійно-технологічні (унікальні знання, навички, уміння, прийоми, методи, технології роботи), а й соціальні аспекти (цінності, міжособистісні зв'язки, довіра, відданість організації).

Для того, щоб визначити конкретні результати від реалізації соціального інвестування, треба знати механізм його впливу на ефективність функціонування підприємства. З нашої точки зору, зазначене може бути представлене у вигляді ланцюжка взаємодій: інвестиції у розвиток людського і соціального капіталів → результати реалізації соціального інвестування → можливість появи позитивних факторів для розвитку підприємства → оцінка соціальних інвестицій.

Як відомо, першочерговими інвестиціями у формування людського капіталу є вкладення в освіту, підвищення кваліфікації і професійний розвиток. Так, витрати на професійне навчання персоналу в США перевищують 100 млрд. дол. і розглядаються як складова довгострокової економічної і конкурентної стратегії. Для українських підприємств характерна недооцінка інвестицій у професійний розвиток персоналу. За даними Державної служби статистики у 2014 р. витрати на професійне навчання варіювали від 0,05% (2 грн., кількість: 10 - 49 штатних працівників) до 0,15% (10 грн., кількість: 1000 і більше працівників) в загальній сумі витрат підприємства на одного штатного працівника [1].

У цьому контексті слід звернути увагу на досвід тих країн (Франція, Чилі), в яких державою запроваджено обов'язкові схеми професійного навчання персоналу підприємствами або роботодавцям надаються суттєві економічні стимули для навчання своїх працівників.

Своєрідним ресурсом, який дозволяє завдяки соціальним зв'язкам одержувати певні переваги і нові можливості є соціальний капітал. Фундаментальними засадами його формування є взаємообумовленість і взаємопов'язаність трьох складових: довіра; ціннісні орієнтири, норми та переконання; ефективні соціальні мережі. Ці індикатори соціального капіталу в організації суттєво впливають на розвиток і використання людського капіталу і, в кінцевому підсумку, на економічні показники використання матеріальних ресурсів.

Соціальні інвестиції виступають каталізатором підвищення ефективності діяльності організації, а тому актуалізується питання соціалізації інвестиційних проектів.

Література

1. Витрати на робочу силу за 2014 рік: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Київ: Техніка, 2015. – 65 с.

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

І. А. ОСТРОВСЬКИЙ, канд. екон. наук, доц. кафедри економічної теорії
А. С. ГАРМАШ, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

У процесі визначення стратегічних пріоритетів регіонального розвитку необхідно дотримуватись базових умов, що формують дієдатне інституційне підґрунтя розвитку цивілізованої демократичної держави.

1. Узгодження інтересів – сприяння узгодженню інтересів держави, регіону, місцевої громади в процесі реалізації державної регіональної політики, розробки регіональних стратегій, стимулювання комплексного розвитку територій;

2. Децентралізація повноважень – забезпечення децентралізації державного управління регіональним розвитком у відповідності з принципами субсидіарності, підвищення управлінської та фінансової дієдатності територіальних громад;

3. Ефективне господарювання на місцевому, регіональному рівні (у т.ч. ефективне використання ресурсів) – врахування інституційних особливостей, унікального ресурсного потенціалу територій, сприяння збереженню та примноженню культурно-історичної, етнічної, природно-ресурсної спадщини регіону в процесі стратегічного планування і визначення стратегічних пріоритетів та цілей регіонального розвитку;

4. Конкурентоспроможність – сприяння формуванню конкурентоспроможних регіональних соціально-економічних комплексів, у т.ч. шляхом налагодження міжсекторальної взаємодії, вертикальної та горизонтальної кооперації, формування регіональних, міжрегіональних кластерних об'єднань (у т.ч. на засадах державно-приватного партнерства);

5. Консолідація зусиль – сприяння оптимізації розміщення

продуктивних сил, розвитку міжрегіонального співробітництва як основи формування міського інтегрованого внутрішнього регіонального ринку;

6. Інституційна підтримка регіонального розвитку – забезпечення інституційної підтримки розвитку різноманітних форм самоорганізації населення, налагодження дієвої взаємодії по лінії «влада – бізнес-структури – громадськість», забезпечення підтримки різноманітних форм громадської активності з метою ефективного вирішення проблем регіонального розвитку на основі розвитку громадянського суспільства та досягнення суспільного консенсусу.

Досягти сталого економічного розвитку регіону можна двома шляхами: або за рахунок зовнішньої підтримки, перерозподілу коштів між регіонами, або за рахунок мобілізації внутрішніх сил. Зарубіжний досвід свідчить про те, що держави з розвинутою економікою використовують ринкові механізми впливу центральної влади на економічний розвиток окремих територій. У багатьох країнах, для яких характерно стабільне економічне зростання і які пройшли етап бюджетно-фінансової децентралізації, створено і діють ефективні і гнучкі механізми пристосовані до змін економічної кон'юнктури.

Необхідно реалізувати заходи щодо зміцнення доходної бази місцевих бюджетів, посилити стимулюючі фактори в роботі органів місцевого самоврядування, упорядкувати основні видатки й повноваження між різними бюджетами на основі принципу субсидіарності.

Необхідно й надалі продовжити процес значного зменшення рівня централізації в державному бюджеті, податків, зборів та обов'язкових платежів, сприяти процесу розширення ресурсної бази місцевих бюджетів шляхом передачі на місцевий рівень значної частини доходів бюджету. Структура доходів місцевих бюджетів має відображати баланс самодостатності територіальних громад і фінансової залежності від держави.

Серед причин такої великої уваги до реформи територіальної організації влади є те, що нині місцеве самоврядування переважно неспроможне активізувати економічну діяльність і забезпечити сприятливе середовище для життєдіяльності людей. Абсолютна більшість одиниць базового рівня управління не мають достатнього економічного потенціалу для свого розвитку. Упродовж років незалежності загострювалась проблема економічної спроможності територіальних громад, передусім сільських. Наприклад, лише 5% сільських громад можна вважати самодостатніми, здатними забезпечувати поступальний соціально-економічний розвиток. Тобто

можливості реалізації самоврядування у таких громадах суттєво обмежені.

Це не відповідає європейським тенденціям, відповідно до яких територіальні адміністративні утворення повинні мати достатній фінансово-економічний, інституційний та кадровий потенціал для забезпечення високого рівня надання суспільних послуг населенню та соціально-економічного розвитку.

Реформування територіальної організації влади – одна з фундаментальних реформ, результатом якої має стати кардинальна зміна засадничих принципів управління суспільним розвитком. Її успіх є важливою передумовою вирішення інших системних проблем суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку українського суспільства.

Для вирішення проблемних питань, що виникли у процесі реформування територіальних громад, необхідне удосконалення його інституційного та правового забезпечення, формування системи організаційних та фінансово-економічних важелів, що здатні започаткувати незворотність регіональних реформ.

Підсумовуючи, слід зазначити, що сьогодні пріоритетом діяльності українського уряду у формуванні державної регіональної політики є побудова конструктивного рівноправного діалогу між центральними, регіональними, а також органами місцевого самоврядування. Формування нової якості таких відносин стає можливим на основі перенесення центру прийняття рішень щодо розвитку регіонів саме на регіональний рівень максимального забезпечення розвитку регіонів на основі наявних місцевих ресурсів.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЧИННИК ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

І. А. ОСТРОВСЬКИЙ, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії

В. Д. КОСТЮК, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Необхідність децентралізації економіки нашої держави тісно пов'язана з державно-приватного партнерства.

По-перше, одним з найважливіших напрямків лібералізації економіки є приватизація державних активів. І тут державно-приватне партнерство має величезне значення, оскільки воно означає часткову приватизацію державної та комунальної власності та громадських послуг.

По-друге, національні уряди не мають в достатніх обсягах фінансових ресурсів, для модернізації, обслуговування і розширювання виробничої та соціальної інфраструктури. Залучення бізнесу до процесу відтворення створює основу для його структурної трансформації, спрямованої на розвиток інноваційно- інвестиційного комплексу.

По-третє, бізнесу значно більшою мірою, ніж державі, властиві мобільність, швидкість прийняття рішень, здатність до нововведень, використання технічних і технологічних новацій. Держава в свою чергу може забезпечити підтримку державно-приватних підприємств, в тому числі за рахунок економічних важелів.

Концепція партнерства державного і приватного секторів передбачає розвиток законодавчої бази та використання нових правових інститутів у вигляді певних договірних відносин, що регулюють їх співпрацю з метою надання суспільних послуг, створення або модернізації інфраструктури, розвитку інших сфер, що стосуються загальнонаціональних інтересів.

Основною метою держави при виконанні таких проектів є збільшення доданої вартості за допомогою збільшення технологічних переділів при наданні громадських послуг та їх здешевлення, розширення застосування можливостей приватного бізнесу в сфері виробництва послуг за рахунок використання ним прогресивного менеджменту, можливості підвищення інноваційної активності. Важливою метою держави є також збільшення бюджетних надходжень, одержуваних від реалізації проекту. Бюджетні доходи можуть також зрости у зв'язку з отриманням непрямих ефектів за рахунок пожвавлення кон'юнктури і зростання інвестиційної привабливості регіонів. Цілі приватного бізнесу визначаються прагненням стабільно отримувати і збільшувати прибуток, причому значення для підприємців має не просто розмір прибутку, а стабільність отримання доходів від проекту. В українському законодавстві закладено широкий підхід до розуміння ДПП, відсутній виключний перелік форм його реалізації: у рамках здійснення ДПП можуть укладатися договори про концесію, спільну діяльність, розподіл продукції та інші договори. У той же час необхідно розмежувати ДПП та інші інструменти державного регулювання. Наприклад, за визначенням,

прийнятим у сучасній західній економічній науці, до ДПП не належать: державні закупівлі, кредитування і субсидування державою приватних компаній, дотування підприємств, банківського і реального секторів (в тому числі, дотування процентних ставок за комерційними кредитами), пільгове оподаткування, пільгові митні тарифи та ін. Але в той же час державні інвестиційні програми, які фінансуються не тільки за рахунок бюджету, а й приватним сектором, вважаються державно-приватним партнерством. До ДПП належать підприємства, в акціонерному капіталі яких бере участь держава, а також концесії.

Таким чином, можна сказати, що державно-приватне партнерство є ключовим механізмом взаємодії між бізнесом і владою, що в свою чергу сприяє задоволенню потреб, як державних, так і приватних.

ФОРМУВАННЯ SMART COMMUNITIES ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМОК ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

І. А. ОСТРОВСЬКИЙ, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії

М. В. СКЛЯРОВ, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Метою сучасної української держави є формування громадянського суспільства, створення умов, що забезпечують гідне життя та вільний розвиток людини. Разом із цілями формуються зовнішні й внутрішні напрями діяльності державної влади, її завдання та форми здійснення. Таким чином, динамічний розвиток сучасного суспільства, глибока інтеграція міжнародних норм у вітчизняну правову систему, глобалізація залежності держав світового співтовариства від прийнятих рішень одним із його членів дають змогу утворювати правові, економічні інститути, що ефективно діють як у кризових, так і в антикризових умовах. Спільна розробка концепцій, державних програм групою держав і представниками приватного капіталу в межах єдиного правового поля дасть змогу підвищити продуктивність виконання функцій держави, збільшити прибуток приватних учасників, а також задовольнити матеріальні й духовні потреби людей, забезпечити

охорону їх прав і законних інтересів.

Здійснення радикальної реформи та формування інноваційної економіки в Україні усе гостріше порушують питання про необхідність більш тісної взаємодії держави й бізнесу. Сучасний інструментарій, який діє в розвинутих країнах щодо розвитку державно-приватного партнерства, не набув поширення в нашій країні. Спостерігається підвищений інтерес до цієї взаємодії бізнесу та держави: у багатьох країнах вона дає змогу ефективно вирішувати значущі соціальні й економічні питання.

Визначаючи парадигму регіонального розвитку, слід наголосити, що вона передчасна і не завжди відповідає реальним завданням регіонального розвитку. По-перше, інституційною основою сталого розвитку є розвинута інноваційна економіка. Україна на цьому шляху зробила перші кроки. Ставка України на інтелект та інновації — це ставка на інформацію і знання як якісно новий фактор виробництва, на комплексне використання їхніх форм — інтелектуального капіталу, інтелектуальної власності. І це не випадково і закономірно, тому що роль інтелектуального капіталу в економіці швидко зростає; його питома вага у вартості підприємств в країнах Західної Європи сягає 50—60 %.

Інноваційний вектор, як свідчить досвід розвинених країн, може бути досягнуто лише за рахунок широкомасштабних першочергових рішень стосовно формування інтегрованих, стійких «розумних спільнот» (Smart Communities) зокрема, в тих галузях, які тісно пов'язані між собою (виробництво, розподіл та використання електроенергії; мобільність і транспортування; інформаційно-комунікаційні технології тощо) й складають єдину систему управління територіальними громадами на основі нормативного регулювання технічних аспектів. Під сферу впливу технічного регулювання (стандартизації та оцінки відповідності) Smart Communities в європейських країнах підпадають: міське господарство та планування, якість життя, економіка, освіта, енергія, навколишнє середовище, фінанси, управління, охорона здоров'я, відпочинок, безпека, тверді відходи, телекомунікації та інновації, транспорт, стічні води, водопостачання, каналізація, реагування на надзвичайні ситуації тощо.

Приведення у відповідність нової конструкції територіального устрою в Україні європейським стандартам є важливим напрямом посилення інституційної спроможності наукового передбачення її подальшого розвитку для оцінки власних політичних ризиків і зусиль.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Ю. В. ФЕДОТОВА, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії

Н. Р. ЖУРАВЛЬОВА, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Актуальність дослідження питання реформування сфери житлово-комунального господарства (ЖКГ) обумовлена кризовим станом підприємств цієї галузі, викликаним нестачею коштів на технічне переоснащення та капітальний ремонт основних фондів внаслідок зростання заборгованості з боку населення та державних установ, відсутністю ефективної цінової політики та інше. Однак вкрай важливим напрямом залишається залучення приватного сектора до надання послуг у житлово-комунальній сфері.

Для вибору шляху реформування ЖКГ доцільно здійснити ретроспективний аналіз цього питання у практиці США, Великобританії, Німеччині, Франції та інших розвинених країн.

Так, сьогодні використовуються три моделі реорганізації комунального господарства за різними типами власності: англійська, французька і німецька.

Англійська модель передбачає здійснення процесу приватизації об'єктів життєзабезпечення. На відміну від неї, німецька модель характеризується тим, що комунальні підприємства стають акціонерними, при чому основним пакетом володіє муніципалітет.

Метою реформування житлово-комунального господарства Німеччини є посилення конкуренції, яке полягає у включенні комунальними компаніями до стандартного пакету послуг додаткових, таких як: прибирання прибудинкових територій, вивезення сміття та утилізацію відходів, обслуговування внутрішньобудинкової інфраструктури, управління обладнанням та комунікаціями. Такі компанії мають холдингову структуру, розподілену за видами діяльності, що дозволяє здійснювати фінансування менш рентабельних, але соціально значущих напрямів за рахунок більш комерційно ефективних [1, с. 377]

Остання – французька модель – базується на довгостроковій оренді приватним сектором об'єктів житлово-комунального господарства з

можливістю управління ними. Крім того, уряд Франції ухвалив трирічну програму утеплення житлового фонду і розпочав перехід на локальне теплозабезпечення, а після цього було впроваджено цінову реформу.

Цікавим є досвід Польщі у реформуванні житлово-комунального господарства, який полягає у наданні комерційними і державними банками кредитів житловим товариствам для модернізації житлового фонду за умови низьких відсоткових ставок і з гарантією повернення позики шляхом здійснення певної тарифної політики. Крім того, житлове товариство мало можливість виграти грант і отримати державне фінансування на покриття позики.

Особливе місце в аналізі досвіду країн Європи у реформуванні ЖКГ займає досвід Угорщини, де було введено і дію декілька проектів за американською технологією. Згідно цієї технології, очисні споруди побудовані у вигляді теплиць із квітами і деревами, які через своє коріння фільтрують воду. Шляхом проходження води через три каскади і за допомогою біологічних речовин можна отримати технічну воду. Цей проект відзначається екологічною спрямованістю та наявністю суттєвої економії. Іншим прикладом є досвід Латвії, де активно розробляються і впроваджуються програми підтримки власників квартир, які мають повноваження обирати спосіб управління й обслуговування багатоквартирного будинку.

Таким чином, аналіз практики європейських країн у реформуванні житлово-комунальної сфери заслуговує уваги і потребує всебічного дослідження за умови адаптації до реалій економіки України.

Література

4. Гладчук Т. П. Досвід реформування житлово-комунального господарства в країнах Європейського союзу / Т. П. Гладчук // Часопис Київського університету права. – 2011. – №4. – С. 376-378.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ НАЙВАЖЛИВІШИХ ЧИННИКІВ НА ЗМІНУ РІВНЯ ДОХОДНОСТІ ВОДОПРОВІДНИХ ПОСЛУГ

В. О. КОСТЮК, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та
регіонального розвитку

М. В. КОВАЛЬОВ, магістр

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

На сучасному етапі розвитку водопровідних підприємств в умовах трансформації економіки України великого значення набуває система заходів, спрямованих на удосконалення господарського механізму та поліпшення управління. Потреба постійного удосконалення управління на основі впровадження досягнень науки висуває на перший план завдання організації глибокого і систематичного аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання. Роль його полягає в тому, що, по-перше, він лежить в основі складання різноманітних планів, прогнозів, програм, стратегій соціально-економічного розвитку підприємств, по-друге, він виконує функцію контролю за ходом їх виконання, по-третє, є ефективним засобом виявлення внутрішньовиробничих резервів, по-четверте, аналіз здійснює важливу функцію в оперативному управлінні господарською діяльністю підприємств та організацій. У зв'язку з цим при дослідженні фінансово-господарської діяльності водопровідних підприємств важливого значення набуває факторний аналіз рівня доходності їх послуг (відношення величини доходу до загального обсягу наданих водопровідних послуг), тобто визначення впливу на зміну цього показника найважливіших виробничо-експлуатаційних чинників.

Враховуючи це, пропонується при факторному аналізі рівня доходності водопровідних послуг використовувати мультиплікативну модель цього показника, що являє собою добуток наступних чинників: коефіцієнта подання води в мережу (відношення поданої води в мережу до величини піднятої води), коефіцієнта реалізованої води споживачам (відношення обсягу реалізованої води споживачам до обсягу поданої води в мережу), середнього тарифу одиниці наданих послуг (відношення доходу від наданих послуг до обсягу реалізованої води споживачам). Розрахунок впливу

зазначених чинників на зміну рівня доходності водопровідних послуг рекомендується здійснювати за допомогою методу ланцюгових підстановок, при якому необхідно перш за все правильно побудувати факторну модель аналізованого показника. В основі побудови такої факторної моделі лежить послідовність включення факторів у систему та черговість їх вивчення. Спочатку у вихідній моделі аналізованого показника необхідно записувати кількісний чинник (кількість одиниць), а потім якісний (показник, розрахований на одиницю кількісного фактора). Для забезпечення цього положення треба кожний чинник подати через його розмірність (дріб), де є чисельник і знаменник. Модель досліджуваного показника буде правильно побудована у тому разі, коли чисельник попереднього чинника у розрахунковій формулі одночасно є знаменником розрахункової формули наступного чинника. У такій моделі добуток кожних послідовно взятих чинників, починаючи від першого до будь-якого наступного, має чіткий економічний зміст, а добуток усіх факторів є величиною аналізованого показника.

Наведена вище формула повністю відповідає цим вимогам. У цій моделі чисельник попереднього чинника одночасно є знаменником наступного. Крім цього, добуток кожних послідовно взятих чинників, починаючи від першого до будь-якого наступного, має чіткий логічний зміст. А саме: добуток перших двох чинників являє собою обсяг реалізованої води споживачам; добуток усіх чинників – є дохід водопровідного підприємства від реалізації води споживачам

Це означає, що наведена модель рівня доходності водопровідних послуг з точки зору методологічних основ ланцюгового методу є достатньо обґрунтована і може бути використана у процесі факторного аналізу даного показника. У цьому випадку роздільний вплив зазначених чинників пропонується розраховувати за наступною методикою:

- вплив коефіцієнта подання води в мережу визначається множенням його відхилення на базисну величину інших чинників;
- вплив коефіцієнта реалізованої води споживачам обчислюється множенням його відхилення на фактичне значення коефіцієнта подання води в мережу і на базисне значення середнього тарифу одиниці реалізованої води споживачам;
- вплив середнього тарифу одиниці реалізованої води споживачам знаходиться множенням його відхилення на фактичне значення інших чинників.

Наведена методика факторного аналізу рівня доходності водопровідних послуг може бути використана у практиці аналітико-синтетичної роботи будь-якого водопровідного підприємства за будь який період часу при прийнятті і обґрунтуванні відповідних управлінських рішень.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

О. Б. КАЙДАННИК, асист. кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Найефективнішим стимулом у формуванні стратегії підприємств комунального господарства є фінансова складова, яка стає дієвим інструментом у прийнятті управлінських рішень. Стратегія фінансового забезпечення комунальних підприємств – комплексна програма дій, яка спрямована на забезпечення набору цілей, завдань, принципів формування та ефективного використання фінансових ресурсів, методів та джерел фінансування, що розраховані на перспективний розвиток та підвищення конкурентних переваг підприємства, враховуючи специфіку галузі.

Розробка та реалізація стратегії фінансового забезпечення підприємств комунального господарства повинна здійснюватись в декілька етапів: аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, які впливають на підприємство; визначення періоду реалізації стратегії; розробка набору цілей розвитку підприємства; облік показників фінансового стану відповідно до етапів життєвого циклу підприємства; реалізація фінансової стратегії; ефективний моніторинг, контроль та оцінка виконання стратегії.

На підприємство впливають зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні) фактори. Способи реагування комунальних підприємств до дії цих факторів різні, але їх реалізація базується на визначенні набору цілей розвитку, які б відповідали стратегії фінансового забезпечення та рівню фінансового забезпечення підприємств.

Важливим етапом у формуванні стратегії фінансового забезпечення підприємства є визначення періоду її реалізації. Тривалість цього періоду

залежить в першу чергу від тривалості періоду формування базової/загальної стратегії розвитку підприємства, від специфіки підприємства, його галузевої приналежності, рівня невизначеності та життєвого циклу. Так, на підприємствах комунального господарства період може коливатися в межах від 1 до 30 років. Зокрема, деякі проекти та програми можуть бути реалізовані у коротко - і середньостроковій перспективі.

На третьому етапі, основною проблемою формування стратегії є прояв специфічних ознак самої галузі – наявність монопольного становища суб'єктів господарювання, однорідність послуг та соціальне значення. Так, якщо для звичайної компанії, однією з головних цілей є отримання прибутку, то більшість підприємств комунального господарства спрямовані лише на соціальну безпеку та можливість відшкодування собівартості тарифів.

Тому важливим моментом для ефективного розвитку виробничого та фінансового потенціалу підприємств комунального господарства в умовах реформування галузі слід вважати структурну перебудову. Її можна здійснити за допомогою політики реструктуризації та фінансового оздоровлення потенційно конкурентоспроможних підприємств або через ліквідацію тих, що є збитковими і неперспективними.

Ефективність фінансового оздоровлення забезпечується заходами, які покладені в основу плану реструктуризації, в якому відбито переваги обраних організаційних форм і методів, що спрямовані на вдосконалення організації та управління виробничо-господарською діяльністю, поліпшення фінансового стану підприємства.

Отже, доміантними стратегічними цілями підприємств комунального господарства повинні бути:

1. Зростання доходу – стратегія реалізується за рахунок трьох головних компонентів: збільшення об'єму виробництва, розширення діяльності за рахунок надання додаткових послуг та зростання тарифів, оскільки виникає необхідність у значних капіталовкладеннях.

2. Скорочення витрат – характеризується по-перше, впровадженням прогресивних технологій та технічного переоснащення; по-друге, скороченням витрат на управління, втрат робочого часу та тривалості виробничого циклу, по-третє, скороченням дебіторської заборгованості внаслідок адміністративних важелів впливу (штрафи, конфіскація майна, тощо) на споживачів послуг; по-четверте, скороченням кредиторської

заборгованості за рахунок реструктуризації боргу.

3. Підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Розширення джерел фінансування підприємств можна досягнуто за рахунок їх диверсифікації, чим і характеризується четвертий етап стратегії фінансового забезпечення підприємств комунального господарства. Урізноманітнення джерел надходження фінансових ресурсів можна представити у відповідності до етапів життєвого циклу підприємства (зростання, стабільність, збирання "врожаю", спад), оскільки найважливіші параметри стратегічних цінностей першочергово пов'язані з конкретним етапом розвитку суб'єкта господарювання.

Важливим моментом формування стратегії фінансового забезпечення та стратегічним завданням фінансової діяльності підприємства комунального господарства є врахування на всіх етапах життєвого циклу підприємства обсягу та джерел його фінансових ресурсів та збереження показників фінансової стійкості.

П'ятий етап та шостий етап реалізації стратегії фінансового забезпечення підприємств комунального господарства охоплюють взаємодію учасників реалізації обраної стратегії, що передбачають контроль за її реалізацією та цільовим використанням фінансових ресурсів. Це дозволить впливати на фінансово-господарський стан та якість комунальних послуг підприємства.

Отже, стратегія фінансового забезпечення підприємств комунального господарства має спрямовуватись на стабільне надходження, у встановлені строки, необхідних обсягів фінансових ресурсів, з метою збалансування потреби в них на кожному етапі життєвого циклу підприємства.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ ГОРОДА

Е. В. КУХТИН, ассист. кафедры экономики предприятия,
бизнес-администрирования и регионального развития
*Харьковский национальный университет городского
хозяйства имени А. Н. Бекетова, г. Харьков*

В числе проводимых в настоящее время в Украине реформ одно из первых по важности мест занимает реформа местного самоуправления. Для

обеспечения реальной самостоятельности и ответственности органов местного самоуправления, их эффективной деятельности в интересах населения необходимы соответствующие правовые, экономические, организационные, социальные и финансовые условия. Меры, принимаемые для достижения этих целей, часто не дают должных результатов. Основной проблемой является то, что они осуществляются без достаточного научного обоснования, часто методом проб и ошибок. Совершенствование этих форм, поиск новых и наиболее эффективных социальных технологий – это постоянный процесс даже для стабильных государств. В Украине, переживающей сложный период, поиск оптимальных форм управления, новых управленческих и самоуправленческих технологий, он является актуальным и приоритетным направлением.

Вопрос об экономическом развитии городов, равно как и других типов поселений, не является принципиально новым. Города существуют давно, и основой жизнеобеспечения, повышения качества жизни населяющих их жителей всегда была экономическая деятельность граждан. Экономическая среда, в которой существуют города, меняется очень быстро. Происходит ее интернационализация: стремительно формируются общемировые рынки, происходят процессы политической и экономической интеграции, развиваются и распространяются новые технологии. Практически исчезли препятствия для свободного перетока по всему миру инвестиций, составляющих основу экономического развития городов, обеспечивающих их налоговую базу и занятость жителей.

В недавнем прошлом города развивались, выполняя заданную «сверху» функцию в рамках так называемой «политики размещения производительных сил», ориентированной на максимальную комплексность и взаимосвязь, и часто – на экономическую «монофункцию». В новых экономических условиях, вызвавших кризис целого ряда отраслей экономики, попали в тяжелейшее положение города, насыщенные текстильными, угледобывающими предприятиями. Условия развития городов осложняются тем, как сегодня строятся их отношения с центральными органами. К числу наиболее существенных вопросов можно отнести формирование достаточной и стабильной финансово-экономической основы развития, а также сохраняющуюся правовую неопределенность в ряде важнейших сфер городского хозяйства. Далеко не всегда города могут выработать взаимоувязанные с центром программы развития в сфере пересечения общих

интересов, например, по использованию сырьевой базы для перерабатывающей промышленности, производству продукции локального потребления, совместному развитию и использованию объектов транспортной и иной инфраструктуры, внедрению экологических программ и так далее.

Таким образом, экономическое развитие украинских городов, хотя и меняется, остается очень непростым. Все более заметной становится проблема разобщенности действий внутри самих городов. Положительный эффект от успехов в той или иной сфере экономического и социального развития не достигает тех значений, которые могли бы быть получены в результате системной работы. Одной из основных целей органов местного самоуправления как власти, наиболее приближенной к гражданам, является обеспечение необходимых условий для жизнедеятельности горожан. Набор важнейших типов потребностей горожан, которые реализуются в процессе их жизнедеятельности, практически не зависит от отраслей специализации города. Независимо от того, что производится на предприятиях, данный набор остается почти неизменным и включает в себя такие потребности, как питание, жилье, работа, духовное и физическое развитие, воспитание и обучение детей, специальное образование, охрана здоровья, различные материальные блага и услуги, транспортные средства для перемещения, средства связи для передачи и получения информации и т.п.

Научно обоснованное развитие требует осмысленного подхода к решению проблем, существующих на определенной городской территории. Долгосрочный план развития любой территориальной социально-экономической системы оформляется в виде концепции развития, содержащей стратегии, т.е. совокупность принципиальных направлений долгосрочного развития. Главное назначение концепции – служить основой для принятия как краткосрочных, так и долгосрочных решений. Отсюда следует, что концепция не является ни планом, ни программой, ни прогнозом будущих действий. Одной из главных задач концепции является решение проблем системы, поэтому цели и определяемые ими пути развития должны быть ориентированы на решение выявленных проблем.

Таким образом, можно предположить несколько путей развития города как социально-экономической системы:

Первый вариант – социальное развитие на базе повышения эффективности экономической деятельности. Источником дохода города

становится преимущественно его экономическая деятельность.

Второй вариант – воспроизводство экономики города за счет эксплуатации «запаса терпения» социума. Для достижения целей развития или решения текущих задач мобилизуются накопленные запасы. Появляется реальная угроза потери социальной стабильности.

Третий вариант характеризуется тем, что существование и развитие жителей города осуществляется за счет «проедания» ресурсов территории, накопленных запасов, заемных средств, дотаций и субсидий.

Четвертый вариант – стагнация. Он характеризуется отсутствием видения перспектив развития и управления, слабой зависимостью доходов жителей от результатов их экономической деятельности, «проеданием» ресурсов и запасов территории, социальной нестабильностью.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ УКРАИНЫ В СООТВЕТСТВИИ С РЕГИОНАЛЬНЫМИ ОСОБЕННОСТЯМИ

А. В. КУЩ, студ.

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова, г. Харьков*

На современном этапе децентрализации проблемы уровня жизни стали не только центральными, но региональными. В Украине, в результате экономического падения, все чаще для определения уровня жизни стали употребляться категории, что отражают его минимальное значение: «потребительская корзина», «прожиточный минимум» и понятие «бедность».

Потребительская корзина - набор товаров, характеризующий типичный уровень и структуру месячного (годового) потребления человека или семьи. Определение ее структуры и размера позволяет оценить уровень жизни и уровень социальной обеспеченности населения, инфляцию, служит базой для сравнения расчетных и реальных уровней потребления, а также на основе оценки ее стоимости устанавливаются минимальная заработная плата, размер пенсий, стипендий и субсидий для населения.

Учитывая, что важнейшее место в социальной защите населения занимает гарантирование прожиточного минимума, формирование достойной потребительской корзины и, следовательно, повышение уровня и

качества жизни, анализ ситуации социальной сферы Украины позволяет оценить ее как весьма неблагополучную и требующую реформирования. Доказательством этому является ст.7 Закона «О Государственном бюджете Украины на 2016 год», где размер прожиточного минимума (2016 на одного человека) установлен в размере с 1 декабря - 1544 гривен. При этом минимальная заработная плата 1600 грн. Это говорит о существующей на Украине проблеме несоответствия набора и объема товаров минимальной потребительской корзины заработной плате и медицинским стандартам. Этим наша страна утратила продовольственную безопасность и конкурентоспособность регионов.

В соответствии со статьей 3 Закона Украины «О прожиточном минимуме», этот перечень должен утверждаться каждые пять лет, но в последний раз это состоялось 14 апреля 2000 года, в постановлении Кабинета министров № 656. Анализируя последние годы, необходимо отметить, что в 2012 году корзина была расширена и дополнена определенными параметрами, но по ценам 10-летней давности. Новая потребительская корзина отличается от старой некоторыми косметическими изменениями. Но главное, что их объединяет, - прожить на этот минимум можно только в глубокой нищете. В новом перечне увеличены нормы потребления некоторых продовольственных товаров, но они остаются на столько скудными, как в тяжелые военные годы, обеспечивающие лишь физиологические потребности, необходимые для физического выживания человека на случай войны, а не социальные, учитывающие культурные потребности населения регионов страны, согласно мировым стандартам.

Нет необходимости акцентировать внимание на каждом пункте потребительской корзины, в Украине - их 296, но все они скудны и смешные по сравнению с другими государствами. Например, во Франции потребительская корзина насчитывает 507 наименований, в Соединенных Штатах и Великобритании-350, в Германии-750. В основном, большинство пунктов нашей корзины - это самые дешевые продукты питания, а вот если взглянуть на европейский стол, можно увидеть - более дорогую и питательную пищу.

Шокирующим для украинцев есть тот факт, что практически все европейские продуктовые корзины, составлены с учетом национальных и традиций и рекомендаций ученых. Кроме того, развитые государства включают в ее состав более широкий перечень товаров и услуг и важное

место занимают затраты на развлечения, вредные привычки, а такие наименования как «чай», «лук», «хлеб», «соль», «вата» не упоминаются, так как они само собой разумеющиеся.

Сравнивая потребительскую корзину Украины и стран Европы, нужно отметить, что они отличаются не только составом, а и структурой потребления. Так, рациональная структура потребительского бюджета должна быть следующей: продукты питания не должны превышать 30%, непродовольственные товары - 47% (из них ткани, одежда, обувь 20%; мебель, предметы культуры и быта - 18%; прочие товары - 9%) и все услуги - 23%. Фактическая структура потребления украинского населения далека от рациональной. По данным Министерства труда и социальной политики Украины, в потребительской корзине для трудоспособного населения продукты занимают 54,9%, услуги - 25,1%, непродовольственные товары - 16,5%. А вот жители Испании, Франции и Германии, по данным статистики, тратят на продукты питания не более 13%, в Европе - менее 20%.

Взяв за основу европейские нормы, в Украине стоимость корзины должна увеличиться минимум в 10 раз. Основными направлениями решения данной проблемы являются: актуализация набора продуктовой корзины и пересмотр ее содержания каждые пять лет(на основе опросов); пересмотр стоимостного размера продовольственной корзины и прожиточного минимума ежеквартально; формирование потребительской корзины согласно структуре и объему потребления среднестатистическими потребителями основных товаров, необходимых для жизнеобеспечения и развития человека; расчет стоимости потребительской корзины производить исходя из средних цен. А в условиях децентрализации необходимо еще и учитывать особенности каждого из регионов.

Так как Украина выбрала путь евроинтеграции, необходимость кардинального пересмотра состава потребительской корзины и подходов к формированию прожиточного минимума, к которому привязаны все выплаты и социальные стандарты государства – оправдана. Предложенные изменения относительно методики расчета прожиточного минимума будут способствовать уменьшению уровня бедности среди населения, повышению уровня здоровья, улучшению трудового потенциала, росту производительности труда и, соответственно, повышению качества жизни населения и устойчивому развитию экономической системы государства.

«УМНЫЙ ГОРОД» – ТОЧКА РОСТА РЕГИОНА И ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

О. В. ПОПЕНКО, студ.

Харьковский национальный университет городского хозяйства

имени А. Н. Бекетова, г. Харьков

В эпоху глобализации и углубления интеграционных процессов, расширения внешнеэкономических связей и различных форм экономического сотрудничества обостряются и возникают новые проблемы в социально-экономической жизни общества. В последнее время, вопрос качества жизни населения стал особенно актуален, так как вследствие мирового экономического кризиса его показатели значительно снизились, что предопределяет актуальность исследования и его практическую значимость.

Обеспечение высокого достойного качества жизни становится целью социально-экономического развития современных государств и их регионов. Украина не стала исключением. Качество жизни провозглашено общенациональной идеей. Увеличение ВВП, борьба с бедностью, воровством и коррупцией, — все это средства достижения названной цели.

Уровень качества жизни служит индикатором развития государства, его отдельных территорий. В современных условиях децентрализации и урбанизации, формирование и развитие всех составляющих качества жизни общества обеспечивает «город». Он становится «точкой роста» современной экономики. Дальнейшее социально-экономическое развитие городов необходимо рассматривать в русле такого вектора как «Умный город», который способен привести к созданию качественно нового уровня жизни населения при соответствующем совершенствовании подходов к муниципальному управлению.

Город может быть определен как «умный» при условии, что инвестиции будут направлены в человеческий и социальный капитал, а также сферы транспорта и информационно-коммуникационные технологии при условии трехсекторного партнерства общества, власти и бизнес структур. Это является залогом устойчивого экономического развития и высокого качества жизни, связанного с рациональным и максимально эффективным

управлением природными ресурсами на основе партнерства всех участников жизни города.

Ключевым направлением формирования «умного города» становится его пространственное развитие: создание компактного города (уплотнение и концентрирование пространства образовательных ресурсов и общественного транспорта); ориентирование города, на пешехода; повышение эффективности использования имеющейся улично-дорожной сети; включение личности в smart-общество, образовательный процесс; повышение открытости информационного пространства; расширение спектра современных образовательных интерактивных инструментов.

Сегодня преобразование индустриальных городов в «умные» является общемировым трендом. Переориентация стратегии развития городов предполагает кардинальную перестройку системы управления развитием муниципалитетов, которая взаимодействует с обществом и бизнес структурами, меняя приоритеты, стандарты, критерии, цели и задачи. Город, желающий стать «умным», должен двигаться абсолютно во всех направлениях, но при этом не должен отвергать и альтернативные точки развития. Одной из таких является создание комфортных условий проживания общества в городе.

Умный город – это обеспечение современного качества жизни за счет применения инновационных технологий, которые предусматривают как экономичное, так и экологичное использование городских систем жизнедеятельности. Умный город – это умное управление, умное проживание, умные люди, умная среда, умная экономика и умная мобильность.

Украине необходимо искать новые модели и методы исследования качества жизни для того, чтобы превратиться в привлекательный для жизни «умный город», интегрированный в межрегиональную и международную интеллектуальную сеть и способный максимально эффективно использовать доступный ему территориальный и ресурсный потенциал.

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРАХ

А. И. РЫБАК, ассист. кафедры экономической теории

Д. И. КИРЕЕНКО, студ.

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова, г. Харьков*

Одной из главных проблем человечества, которая стала подниматься уже с середины 1950-х гг., стала проблема «качества жизни». Но широкое распространение новый термин получил лишь в конце 1960-х — начале 1970-х гг., поскольку на предыдущем этапе, характеризовавшемся экономическим подъемом, главное внимание привлекали количественные показатели благосостояния. Качество жизни — это набор характеристик развитой системы взаимодействий и взаимоотношений людей, определяющих их самочувствие, активность, готовность к различного рода деятельности. Оно напрямую определяет уровень и возможности человеческого потенциала той или иной общности людей. Индикаторы качества жизни не являются чем-то постоянным и детерминированным. Они обсуждаются, корректируются, подвергаются замене. В условиях децентрализации, центрами развития личности в регионах являются города, в которых предоставляется большинство услуг, соответствующих современным потребностям общества.

Качество жизни в региональных центрах непрерывно связано с эффективностью муниципального направления. С 2000 года реализуется программа «Индикаторы мирового города», в которой участвуют более 100 городов мира. Индикаторы мирового города, разработана самими городами и используется ими при выстраивании своей политики. В каждом из них работает специализированная комиссия, которая учитывает особенности города и создает условия для повышения качества жизни населения. В Лондоне она ориентируется на основные принципы обеспечения граждан: доступным и качественным образованием, рабочими местами, услугами, жильем и возможностями проведения досуга; обеспечение здоровой среды, демократичного, справедливого, разнообразного, ответственного общества; обеспечение достаточными ресурсами граждан.

В Украине также проводятся исследования качества жизни населения в регионах и городах за такими показателями как: оценка качества предоставляемых услуг, оценка работы местных советов, оценка взаимодействия с местными советами. Последний из которых отражает наличие трехсекторного партнерства. По данным исследования, проведенного социологической группой "Рейтинг", самыми комфортными для проживания украинскими городами – региональными центрами стали Винница и Харьков, за ними с большим отрывом следуют Тернополь и Львов, сообщает ЛигаБизнесИнформ. Таким образом можно утверждать, что в этих городах Украины наиболее развито партнерство государственных органов власти и общества с приобщением бизнеса для обеспечения более высокого качества жизни.

Но это не означает, что в них нет проблем, связанных с качеством жизни, поэтому опыт лидирующих городов мира позволит разобраться с существующими проблемами и еще больше улучшить качество жизни в Украинских городах и таким образом стимулировать их развитие.

Основными проблемами регионов Украины является: сокращение естественного прироста населения, экологические проблемы, материальные, социальные и т.д.

В целом, концепция решения проблем городов складывается из кропотливой работы над всеми аспектами существования региона, разработки планов решения всех технических и финансовых вопросов, а также экспертной оценки назревающих проблем и их возможного предотвращения. Будущее крупных городов – региональных центров определяется устойчивостью их развития, а также таким фактором, как способность удовлетворять разнообразнейшие человеческие потребности. Города привлекают тысячи людей со всех сторон света, и поэтому являются конгломератом различных человеческих интересов. Муниципальные власти должны уделять огромное внимание решению разнообразных проблем, на основе государственно-частного партнерства и привлечения бизнеса к решению проблем.

МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В БУДІВНИЦТВО ЖИТЛА В УКРАЇНІ

Н. В. ДРІЛЬ, асист. кафедри Економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку,

М. І. ЛЯТИН, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Стабільного розвитку ринок житлового будівництва в Україні досяг після світової економічної кризи 2008 року, однак у 2012 році цей розвиток загальмувався через погіршення політичної та економічної ситуації всередині країни. Знизився попит на житло через те, що у населення знизилась купівельна спроможність. На сьогоднішній день постає проблема у тому, що купівельна спроможність залишилась низькою, а попит на житло високий. Таким чином, актуальним стає вивчення механізмів інвестування в будівництво житла, які б змогли знизити його вартість та мінімізувати можливі ризики для інвесторів і вибір серед них найбільш дієвого. Житловому будівництву властива висока капіталоємність та довготривалість інвестицій, тому більшість забудовників в Україні не можуть зводити будинки за рахунок власних коштів і через це залучають інвесторів. Але для інвестора це несе багато проблем, наприклад: переоформлення прав власності, подвійний продаж квартир та нецільове використання інвестицій інвестора.

На сьогоднішній день згідно Закону України про «Інвестиційну діяльність» інвестування та фінансування будівництва об'єктів житлового будівництва з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб, у тому числі в управління, може здійснюватися виключно через фонди фінансування будівництва, фонди операцій з нерухомістю, інститути спільного інвестування, а також шляхом емісії цільових облігацій підприємств, виконання зобов'язань за якими здійснюється шляхом передачі об'єкта (частини об'єкта) житлового будівництва. Інші способи фінансування будівництва таких об'єктів визначаються виключно законами [1]. Розглянемо найбільш розповсюджені механізми:

1. Інвестиційний договір з забудовником. Це найпростіший для реалізації, але у той же час і найбільш ризикований для інвестора механізм. Такий механізм хоч і є заборонений з 2005 р., але продовжує активно використо-

уватися під іншими назвами. Суть цього механізму дуже проста – інвестор укладає договір напряду з забудовником та передає йому кошти. Після цього, весь подальший процес залежить від чесності забудовника, оскільки механізму контролю за виконанням робіт та цільового використання коштів не існує.

2. Фонд фінансування будівництва. Відмінною рисою у порівнянні з першим механізмом є те, що між інвестором та забудовником з'являється посередник – управитель. Інвестор передає грошові кошти управителю, який передає їх забудовнику поетапно, відповідно до графіку робіт. Після завершення будівництва забудовник передає право власності на квартири інвесторам. Позитивними сторонами такого механізму є те, що унеможлиблюється подвійний продаж квартир та контроль за грошовими ресурсами веде управитель. Негативним аспектом є те, що вартість послуг управителя для інвестора може досягати 5%.

3. Цільові облігації. Суть цього механізму полягає у тому, що забудовник випускає цільові облігації та розповсюджує їх серед потенційних інвесторів. Недоліком такого механізму є те, що цінні папери не мають матеріального забезпечення, оскільки їх випуск відбувається ще до початку будівництва, а відповідно до ст.4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» виконання зобов'язань за якими здійснюється шляхом передачі об'єкта житлового будівництва. Якщо на момент закінчення терміну обігу облігацій у забудовника відсутнє житло для їх погашення він повинен повернути інвесторам грошові кошти, але тільки у розмірі номінальної вартості [1].

4. Житлово-будівельний кооператив (ЖБК). ЖБК надає можливість безкоштовного отримання землі від держави, а також можливість вільно розпоряджатися коштами. Але при такому механізмі учасники ЖБК мають багато лазівок до махінацій, наприклад подвійного продажу квартир.

Існуючі механізми задовольняють інтереси забудовника, а не інвесторів, вони не можуть бути впевнені щодо цільового використання вкладених коштів, що й гальмує інвестиції й відштовхує їх. Гарним прикладом механізму, який застосовується у багатьох європейських країнах є система житлових заощаджень, яку потрібно інтегрувати і для України, суть якої полягає у поєднанні накопичувальної та іпотечної програм.

Література

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. №1560-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47.

СЕКЦІЯ 4

ПРАВОВІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ МЕХАНІЗМ ЄВРОПЕЇЗАЦІЇ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

О. С. ПРОНЕВИЧ, д-р юрид. наук, проф.,
головний науковий співробітник центру вивчення проблем адаптації
законодавства України до законодавства ЄС юридичного факультету
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

Здоров'я є первинною передумовою нормальної життєдіяльності людини, інтегральним маркером успішності розвитку суспільства, охоронюваним державою благом. Відповідно до статті 3 Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» категорію «здоров'я» дефініційовано як «стан повного фізичного, психічного і соціального благополуччя, а не лише відсутність хвороб і фізичних вад», а охорона здоров'я розглядається як система заходів, що здійснюються органами державної влади та органами місцевого самоврядування, їх посадовими особами, закладами охорони здоров'я, медичними та фармацевтичними працівниками і громадянами з метою збереження та відновлення фізіологічних і психологічних функцій, оптимальної працездатності та соціальної активності людини при максимальній біологічно можливій індивідуальній тривалості її життя.

Вітчизняна конституційно-правова доктрина визнає належність права людини на охорону здоров'я до основних, загально визнаних, природних, невідчужуваних і непорушних прав. Наголошується, що це право виникає з моменту народження людини, а не встановлюється імперативно. Держава повинна визначати та гарантувати право на охорону здоров'я. Відповідно до статті 3 Конституції України прямо передбачено, що найвищою соціальною цінністю в Україні визнаються людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека. Статтею 49 Конституції України закріплено низку важливих положень, а саме: кожному гарантовано право на охорону

здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування; охорона здоров'я забезпечується державним фінансуванням відповідних соціально-економічних, медико-санітарних і оздоровчо-профілактичних програм; умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування створює держава; медична допомога у державних і комунальних закладах охорони здоров'я надається безоплатно; існуюча мережа державних і комунальних закладів охорони здоров'я не може бути скорочена; держава сприяє розвитку лікувальних закладів усіх форм власності [1].

Аналітики наголошують на неспроможності сучасної вітчизняної системи охорони здоров'я забезпечити реалізацію задекларованих конституційно-правових постулатів, що об'єктивно зумовлено архаїчністю чинної парадигми здоров'я, технологічною відсталістю, застарілістю інфраструктури, хронічним недофінансуванням. Зазначені чинники унеможливають оперативне реагування на виклики, спричинені епідеміологічним переходом від інфекційного до переважно неінфекційного типу патології, високою частотою звернень за медичною допомогою, зростанням вартості технологій, обладнання і ліків, необхідністю реалізації масштабних профілактичних програм.

Досвід окремих країн (Швеції, Великобританії, Німеччини, Австралії) засвідчує, що в умовах дефіциту бюджетних коштів потужним інструментом забезпечення позитивних зрушень у медичній галузі потенційно може стати державно-приватне партнерство, ґрунтоване на поєднанні можливостей держави з фінансово-інвестиційними ресурсами приватного сектору. Проекти державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я в цих країнах реалізовувалися на довгостроковій основі під зобов'язання приватного інвестора не створювати штучних обмежень доступності медичної допомоги. Вони передбачали проектування, будівництво, реконструкцію, модернізацію та управління об'єктами охорони здоров'я, комплексне забезпечення первинної медичної допомоги, невідкладної та окремих видів спеціалізованої медичної допомоги населенню певного району (регіону), надання клінічних та інфраструктурних послуг тощо. Соціально-економічний ефект від реалізації цих проектів полягав у скороченні бюджетних витрат на утримання об'єктів охорони здоров'я при суттєвому зниженні вартості медичних послуг і скороченні терміну очікування діагностики та лікування.

Упродовж останнього часу в Україні створено відповідну нормативно-правову базу. Згідно зі статтею 1 Закону України «Про державно-приватне

партнерство» державно-приватне партнерство визначено як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюють на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом. Відповідно до статті 4 цього Закону закріплена можливість застосування державно-приватного партнерства у сферах «охорона здоров'я» і «надання освітніх послуг та послуг у сфері охорони здоров'я» [2]. Перспектива залучення приватних інвестицій до фінансування системних заходів у сфері охорони здоров'я також передбачена Концепцією Загальнодержавної програми «Здоров'я – 2020»: український вимір, затвердженою розпорядженням Кабінетом Міністрів України від 31.10.2011 № 1164-р [3]. Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» від 24 листопада 2015 року було усунуто низку правових колізій, що ускладнювали налагодження державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я (запроваджено механізми державної підтримки територіальних громад у реалізації проектів державно-приватного партнерства, розширено гарантії для приватних партнерів від зміни законодавства та у випадку розірвання договору про державно-приватне партнерство через порушення державним партнером своїх зобов'язань тощо) [4]. Чинне законодавство не наділяє приватного партнера правом перепрофільовувати об'єкти охорони здоров'я або здійснювати їх продаж чи приватизацію.

В Україні створено окремі прецеденти налагодження державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я (наприклад, відкрито Міжнародну клініку відновного лікування у Трускавці, Український центр томотерапії у Кропивницькому). Перспективними напрямками подальшої кооперації зусиль є: проектування, будівництво, реконструкція, модернізація та управління інфраструктурою медичних установ; надання клінічних послуг; розробка та виробництво нових фармацевтичних препаратів і медичної техніки; технічне обслуговування медичної техніки та інформаційних систем; надання немедичних послуг (охорона медичних

установ, кліринговий сервіс, комунально-господарське обслуговування, організація харчування, прання білизни, транспортування хворих тощо); збір, розміщення, транспортування і знешкодження медичних відходів; організація та ведення бухгалтерського обліку; медична освіта; підвищення кваліфікації медичного персоналу тощо. Фахівці наголошують, що запровадження державно-приватного партнерства у медичній галузі може супроводжуватися появою низки потенційних ризиків (монополізація певної сфери діяльності окремим суб'єктом, невиконання або неналежне виконання зобов'язань приватним партнером, необґрунтоване підвищення вартості послуг, обмеження доступу до певної інформації) [5]. Існування зазначених загроз зумовлює необхідність пошуку коректних управлінських і правових алгоритмів їх запобігання та нейтралізації.

Резюмуючи, зазначимо, що запровадження державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я об'єктивно зумовлено прагненням зберегти людський капітал за обмеженого бюджетного фінансування медичної галузі. Поєднання матеріальних і нематеріальних ресурсів державного та приватного секторів сприятиме розбудові ефективної людиноцентристської моделі організації та фінансування системи охорони здоров'я, підвищенню якості надання медичних послуг населенню, технологічному переоснащенню медичної галузі, вдосконаленню підготовки медичних кадрів.

Література

1. Конституція України: закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 25.01.2017);
2. Про державно-приватне партнерство: закон України від 01.07.2010 № 2404-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (дата звернення: 27.01.2017);
3. Про схвалення Загальнодержавної програми «Здоров'я – 2020»: розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.10.2011 № 1164-р // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1164-2011-%D1%80> (дата звернення: 28.01.2017);
4. Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні: закон України від 24.11.2015 № 817-VIII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/817-19> (дата звернення: 28.01.2017);
5. Степанова О.В. Стратегічні орієнтири розвитку державно-приватного партнерства в системі охорони здоров'я України. Ефективна економіка. 2014. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3157>.

ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ В СИСТЕМІ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

О. С. МАРЧЕНКО, д-р екон. наук, проф.,
проф. кафедри економічної теорії

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків

Державно-приватне партнерство як співробітництво між державою та територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) і юридичними особами та фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору здійснюється в межах певного правового простору, важливою складовою якого є система правової допомоги.

Правова допомога як форма практичної юридичної діяльності може бути безоплатною і платною. У ст. 3 Закону України «Про безоплатну правову допомогу» закріплено право на безоплатну правову допомогу як гарантовану Конституцією України можливість громадянина України, іноземця, особи без громадянства, у тому числі біженця чи особи, яка потребує додаткового захисту, отримати в повному обсязі безоплатну первинну правову допомогу, а також можливість певної категорії осіб отримати безоплатну вторинну правову допомогу у випадках, передбачених цим Законом [1]. Безоплатна правова допомога гарантується державою та повністю або частково надається за рахунок коштів Державного бюджету України, місцевих бюджетів та інших джерел. Її формами є такі: первинна правова допомога як вид державної гарантії, що полягає в інформуванні особи про її права і свободи, порядок їх реалізації, відновлення у випадку їх порушення та порядок оскарження рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових і службових осіб; вторинна правова допомога – вид державної гарантії, що полягає у створенні рівних можливостей для доступу осіб до правосуддя.

Правова допомога суб'єктам господарювання і населенню у формі надання платних юридичних послуг є функцією юридичного консалтингу як підприємницької діяльності фахівців з права, метою якої є досягнення певного правового результату та отримання прибутку. В Законі України «Про соціальні послуги» юридичні послуги визначено як правову допомогу, а саме: надання консультацій з питань чинного законодавства, здійснення

захисту прав та інтересів осіб, які перебувають у складних життєвих обставинах, сприяння застосуванню державного примусу і реалізації юридичної відповідальності осіб, що вдаються до протиправних дій щодо цієї особи (оформлення правових документів, захист прав та інтересів особи, інша правова допомога) [2].

На відміну від безоплатної правової допомоги послуги юридичного консалтингу надаються на комерційних засадах з метою досягнення певного правового результату та отримання прибутку їх продуцентом. При цьому, головним каналом отримання суб'єктами господарювання правових знань і інформації є ринок юридичних послуг. Слід підкреслити, що у сучасний період в Україні розвивається «pro bono» consulting (від лат. pro bono publico — заради суспільного блага) як надання юридичними фірмами безоплатної правової допомоги у різних формах та здійснення їх благодійних юридичних проектів. Послуги юридичного консалтингу є певними професійними діями фахівців з права з надання правової допомоги, спрямованими на задоволення потреб чи забезпечення вигод фізичних та юридичних осіб. За критерієм спрямованості професійних дій юристи як спеціалізуються на окремих видах юридичних послуг – предметна спеціалізація, так і надають послуги з різних галузей права – галузева спеціалізація. Діяльність юристів може бути спрямована на надання послуг замовникам, які діють в окремих галузях економіки або здійснюють певні види економічної діяльності – це індустрії юридичних практик. Такою індустрією є юридичне консультування з питань державно-приватного партнерства. Слід також виокремити трансакційні юридичні послуги як юридичний супровід ринкової діяльності суб'єктів господарювання, пов'язаної з передаванням прав власності на основі договорів.

Юридичні послуги розділяються на оперативні, що спрямовані на розв'язання поточних проблем замовників, та стратегічні, змістом яких є певні професійні дії юристів на етапі фундаментальних змін бізнесу, таких як реорганізація підприємств, реструктуризація, зміна власника, організація та здійснення державно-приватного партнерства та інше.

Практична юридична діяльність юристів в сфері державно-приватного партнерства охоплює такі професійні дії як: ведення юридичних справ; тлумачення правових текстів з метою встановлення змісту нормативних і індивідуальних приписів, що забезпечує їх практичну реалізацію партнерами; консультування учасників державно-приватного партнерства з правових

питань; представництво інтересів партнерів в юридичних справах у різних державних та недержавних органах, установах.

Використання суб'єктами державно-приватного партнерства послуг юридичного консалтингу сприяє, по-перше, досягненню ними певного рівня їх адаптивної ефективності, тобто здатності оптимально функціонувати в системі правил і норм державно-приватного партнерства на базі засвоєння і використання правових знань та інформації, отриманих від фахівців з права. По-друге, послуги юридичного консалтингу сприяють оптимізації використання ресурсів державних і приватних партнерів, що сприяє підвищенню соціально-економічної ефективності державно-приватного партнерства.

Література

1. Закон України «Про безоплатну правову допомогу» № 3460-VI від 02. 06. 2011 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3460-17>.

2. Про соціальні послуги: Закон України № 966-IV від 19. 06. 2003 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/966-15>.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ЖКГ

І. І. КИЛИМНИК, канд. юрид. наук, доц.,

зав. кафедри правового забезпечення господарської діяльності

А. Ю. ХИЖНЯК, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Сучасний техніко-економічний стан підприємств житлово-комунального господарства в Україні є незадовільним, характеризується низькою якістю наданих населенню послуг, високим ступенем спрацювання основних засобів, неефективністю управління підприємств. До теперішнього часу не проведена реорганізація управління галуззю на місцевому рівні, що безумовно ускладнює процес впровадження нових форм управління, а також умов утримання, ремонту та експлуатації об'єктів житлово- комунальної сфери в ринкових умовах господарювання.

Особливостями ситуації, яка склалася ЖКГ в нашій країні є - відносно низька технічна база, несучасна техніка, застарілі технології, високий знос будівель. У підсумку для житлової сфери більшості регіонів держави характерними є ситуації при яких не враховуються інтереси споживачів та підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги для населення та інших споживачів, неефективність використання ресурсів, відсутність можливостей для більшості населення поліпшити житлові умови, а відповідно - якість та рівень життя.

Тому у секторі теплопостачання потребують відновлення та модернізації котельні, насосні станції, станції, переходи на інші види палива, впровадження провідних систем проектного та процесного управління. У секторі транспортування теплової енергії необхідно встановити та відновити роботу підстанцій, провести ремонтні роботи, якісно модернізувати ізоляцію існуючих або здійснити прокладку нових теплових магістралей. У секторі теплоспоживання потребує формування та вдосконалення система енергозбереження в комунально-побутовому секторі, як наприклад, удосконалення ізоляції, установлення лічильників на витрати тепла в будівлях, установлення індивідуальних клапанів для регулювання тепла та розподільчих засобів, що проводять облік теплової енергії, тощо.

Якщо залучити приватний сектор до вирішення нагальних проблем, то це дозволить створити конкурентні умови на ринку теплопостачання, а саме:

- конкуренцію масштабів технологічних рішень (місто, район, будинок, квартира);
- конкуренцію альтернативних технологій (види палива, теплоносії);
- конкуренцію теплджерел на одній магістралі;
- конкуренція за критеріями порівняння (ціна підключення до індивідуальної чи централізованої системи теплозабезпечення, ціна обслуговування, якість та надійність обслуговування тощо);
- конкуренція в галузі будівництва транспортних теплових магістралей, енергетичного машинобудування, житлове та промислове будівництво із впровадженням енергетичних паспортів приміщень, технологій, процесів, проектів, [1].

Найбільш ефективним шляхом зниження вартості житлово-комунальних послуг, зокрема у сфері теплопостачання, є енергозбереження. Житлово-комунальне господарство займає в Україні третє місце після металургійної та хімічної промисловості за обсягами споживання

енергоносіїв і перше місце – за споживанням тепла. Щорічне споживання природного газу в сфері ЖКГ становить 10-12%, а електроенергії – 5-6% від їх загальнодержавного споживання. Через незадовільний стан обладнання і застарілі технології втрачається до 30-40% спожитих енергетичних та матеріальних ресурсів. З іншого боку, немає реальних стимулів до економії ресурсів, [2].

Протягом останніх років соціальна політика, яка здійснюється в нашій державі, мала безпосередній вплив на розвиток житлово-комунального господарства. Розширення пільгових категорій громадян, які мають право на знижки в оплаті послуг, постійне недофінансування соціальних програм погіршує стан житлово-комунальних підприємств. Тому необхідні суттєві зміни у діяльності та управлінні підприємствами ЖКГ.

Таким чином, незважаючи на численні законодавчі акти та тривалий період реформування сфери теплопостачання, стан систем теплопостачання не відповідає сучасним вимогам до енергоефективності, якості та екологічності теплопостачання, спричиняє негативні наслідки як для окремої людини, так і для країни та міжнародного співтовариства. З огляду на посилення соціальної напруженості в суспільстві через зростання тарифів при незадовільній якості теплопостачання, значну енергетичну та фінансову залежність країни від зовнішніх постачальників ресурсів, загострення глобальних проблем вичерпаності органічного палива та зміни клімату, слід визнати, що проблема оптимізації систем теплопостачання набуває все більшої актуальності. Висока соціально-економічна значущість та складність проблеми теплопостачання населених пунктів України обумовлюють необхідність подальших досліджень та вирішення комплексу взаємопов'язаних проблем техніко-технологічного та організаційно-економічного характеру, в тому числі інноваційного, інформаційного, нормативно-правового, фінансового, кадрового, забезпечення тощо з метою досягнення високої результативності та ефективності систем теплопостачання.

Література

1. Варнавский В. Г. Партнерства государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М.: Наука, 2005. – С. 167 – 169.
2. Ukraine: Private Infrastructure Projects – The World Bank & PPIAF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ppi.worldbank.org/exp>

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Т. А. КОЛЯДА, канд. юрид. наук, доц.,
доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності
Г. В. СЄВІДОВА, студ.
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Державно–приватне партнерство є вагомим інструментом для досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку України та підвищення ефективності державного управління економікою [1].

В Україні протягом тривалого часу формуються правові засади для розвитку окремих форм державно-приватного партнерства. Наразі до складу законодавчої бази входять: Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, законодавчі акти України, серед яких:

1. Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р. № 1039-XIV (зі змінами), за яким регулюються відносини, що виникають у процесі укладення, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції щодо пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони;

2. Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 р., який діє в редакції від 08.07.2011 р., визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна з метою підвищення ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах);

3. Закон України «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 р., який діє в редакції від 15.01.2009 р. № 891-VI, визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії;

4. Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 р. № 2624-VI, яким передбачено спрощений порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, встановлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора.

Також, питання розвитку державно–приватного партнерства регулюються і підзаконними нормативно-правовими актами, такими як постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, положеннями та наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Тільки на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання державно-приватного партнерства.

До ознак державно–приватного партнерства відповідно до законодавства належать: забезпечення вищих техніко – економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера; довготривалість відносин (від 5 до 50 років); передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства; внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Партнерство в екологічній сфері набуває особливого значення. На сьогоднішній день проблема високого рівня забруднення навколишнього середовища в Україні стоїть поряд з проблемою енергетичної залежності і енергетичної неефективності України, що сильно підвищує ризики техногенних катастроф. Наразі як ніколи важлива участь бізнесу в розробці і застосуванні технологій енерго- та ресурсозбереження, відновленні природного місця існування людства.

Однак, для ефективного партнерства бізнесу з державою у вирішенні соціальних проблем необхідне створення культури такої взаємодії та механізму його реалізації [2].

З боку бізнесу необхідне підвищення соціальної відповідальності виходячи з того, що соціально відповідальна компанія зобов'язана відповідати наступним критеріям: як цивільна особа вона повинна дотримуватися законів, норм громадянського життя; як виробник – виробляти безпечні, надійні товари, встановлювати справедливі ціни; як роботодавець – забезпечити гідне матеріальне становище працівників, не допустити їх дискримінації; як суб'єкт управління ресурсами – ефективно та раціонально використовувати ресурси і вправно доглядати за тими земельними ділянками, на яких розташовано підприємство; як об'єкт інвестування – ставати на захист інтересів інвесторів і надавати достовірну інформацію про своє положення; як учасник соціального розвитку –

стимулювати і підтримувати інновації і визнавати відповідальність за вплив на якість життя оточуючих; як конкурент – не повинна брати участь у нечесній конкуренції і необґрунтованому обмеженні конкуренції.

Література

1. Про державно – приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 №2404-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17.1>
2. Державно – приватне партнерство. Соціальна відповідальність бізнесу. [Електронний ресурс]:— Режим доступу: http://pidruchniki.com/1209061352826/ekonomika/derzhavnoprivatne_partnerstvo_sotsialna_vid_povidalnist_biznesu

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПУ ВИЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ПАРТНЕРА НА КОНКУРСНИХ ЗАСАДАХ

А. М. БРОВДІЙ, канд. юрид. наук,
доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Ефективна реалізація проектів державно-приватного партнерства є основою розбудови економіки держави, модернізації основних об'єктів життєзабезпечення міста, покращення рівня життя населення відповідного регіону чи держави в цілому. З метою досягнення зазначених результатів під час встановлення відносин державного та приватного партнерів окрім визначення меж їх відповідальності, порядку та особливостей фінансування об'єктів, вибору форм здійснення державно-приватного партнерства, розподілу ризиків між сторонами, важливого значення набуває вибір приватного партнера.

Відповідно до ст. 14 ЗУ «Про державно-приватне партнерство», визначення приватного партнера для укладення договору (договорів) у рамках державно-приватного партнерства здійснюється виключно на конкурсних засадах, крім випадків, передбачених законом, що відповідає одному із основних принципів такого виду партнерства. Порядок проведення конкурсу з обрання приватного партнера визначається «Порядком проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення

державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим», затвердженим Постановою КМУ від 11 квітня 2011 року №384. Метою проведення такого конкурсу є визначення суб'єкта, який забезпечить створення найкращих умов для здійснення державно-приватного партнерства.

Не зважаючи на те, що процес проведення конкурсу з обрання приватного партнера детально регламентований зазначеним Порядком, проте, сучасні аспекти розвитку суспільних відносин, що відбуваються в державі викликають необхідність створення більш ефективного та прозорого механізму обрання потенційних приватних партнерів.

Чинне законодавство України, як і законодавство більшості європейських держав передбачає двоетапний процес відбору партнера, який включає в себе попередню кваліфікацію учасників на відповідність формальним вимогам, та безпосереднє проведення конкурсу пропозицій допущених учасників.

Не допускаються до участі у конкурсі претенденти, які визнані банкрутами або стосовно яких порушено справу про банкрутство; перебувають на стадії ліквідації; контролюються один одним, перебувають під спільним контролем або є пов'язаними особами; не відповідають кваліфікаційним вимогам; подали заявку, що не відповідає вимогам, визначеним цим Порядком та конкурсною документацією. В свою чергу, кваліфікаційні вимоги до учасників конкурсу повинні відповідати критеріям, визначеним органом управління, щодо наявності: обладнання та матеріально-технічної бази; працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід.

Наступним важливим етапом визначення приватного партнера є оцінка конкурсних пропозицій учасників, які пройшли попередню кваліфікацію. Критеріями проведення оцінки пропозицій є: критерії технічного та інженерно-конструкторського характеру; критерії фінансового та комерційного характеру; критерії екологічного та соціального характеру; інші критерії залежно від об'єкта, істотних умов та виду договору про партнерство. При цьому кожній з груп критеріїв надається певний обсяг балів оцінки для того, щоб учасники конкурсу чітко розуміли пріоритети, які ставить перед собою державний партнер в процесі відбору.

Участь приватного партнера у розвитку житлово-комунального господарства через механізм державно-приватного партнерства забезпечується можливістю ініціювання фізичними та юридичним особами прийняття рішення відповідними органами державної влади або місцевого самоврядування про здійснення державно-приватного партнерства. Прийняття зазначеного рішення є основою успішної реалізації запланованого проекту, що є можливим тільки у випадку створення відкритої конкуренції та можливість державного партнера здійснювати оцінку і вибір пропозиції потенційних приватних партнерів. Варто зазначити, що пропозиції з боку приватного сектору можуть бути хорошим джерелом інноваційних ідей та рішень, і можуть допомагати органам державної влади у визначенні нових концепцій проектів. Водночас, такі ініціативні пропозиції можуть перешкоджати вільній конкуренції і навіть сприяти шахрайству та корупції в разі відсутності прозорого конкурсного відбору та може призвести до дискредитації механізмів державно-приватного партнерства. Крім цього у законодавстві не врегульовані правовідносини між приватним партнером, який ініціює здійснення державно-приватного партнерства та уповноваженими на розгляд пропозиції державними партнерами, а також порядок компенсації витрат приватного партнера під час розробки відповідного проекту у випадку, якщо ініціатор такого партнерства не був визначений переможцем. Вказане є однією із можливих перешкод до впровадження інновацій у сферу житлово-комунального господарства.

Як зазначає О.С. Шарова, основними принципами конкурсного відбору повинні бути: прозорість, об'єктивність, недискримінаційність. Встановлення та дотримання зазначених принципів є важливим також з огляду на те, що можлива і допустима законом ситуація, коли держава отримує тільки одну пропозицію, що відповідає критеріям, визначеним приватним партнером. Відповідно до ч.5 п. 23 зазначеного Порядку, у разі коли після оголошення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства заявку на участь у зазначеному конкурсі подав лише один претендент, що відповідає кваліфікаційним вимогам, відповідний договір може бути укладений уповноваженим органом з таким претендентом шляхом погодження з ним істотних умов договору, якщо інше не визначено законами, що регулюють відносини, які виникають у процесі укладення та виконання договорів концесії, спільної діяльності чи інших договорів. Вказані обставини унеможливають проведення конкурсу з вибору

приватного партнера, що хоча і допускається чинним законодавством України, проте може виявитись неефективним у реалізації проекту.

Зазначене є можливим з ряду причин, зокрема, неефективності запропонованого проекту, чи наявності умов, що не відповідають інтересам приватних партнерів, а також з причин недоступності інформації про проведення конкурсу. З цього приводу варто зазначити, що процедура проведення відбору приватних партнерів не відповідає принципу прозорості, оскільки оголошення про проведення такого конкурсу та про його результати публікуються в газеті «Урядовий кур'єр» або «Голос України» або в офіційному друкованому засобі масової інформації відповідного органу місцевого самоврядування або Автономної Республіки Крим, якщо державними партнерами є зазначені органи, а також розміщуються на власному веб-сайті органу управління та Міністерства. У зв'язку з цим відсутня можливість вільного доступу до інформації, здійснення публічного контролю за проведенням конкурсу та оскарження прийнятих комісією рішень.

Враховуючи вказане, важливим є створення прозорого механізму проведення конкурсу з відбору приватного партнера, на кшталт механізму проведення державних закупівель, а також врегулювання механізму проведення конкурсу за ініціативи потенційного приватного партнера.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Н. В. ІВАСІШИНА, ст. викл.

В. М. ШЕВЧЕНКО, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

В умовах економічної кризи та погіршення становища населення в Україні досягнення стратегічних цілей, забезпечення високих і стійких темпів розвитку держави неможливо без державно-приватного партнерства (ДПП).

Міжнародний досвід довів, що ДПП є економічно й суспільно

ефективною формою співпраці держави та бізнесу, адже воно поєднує переваги і приватного сектору, і держави в цілому: використовуються ресурси приватного бізнесу, відповідно, держава має можливість використовувати ці ресурси для забезпечення суспільних інтересів. Тому така взаємодія дозволяє збільшити темпи зростання ВВП, знизити витрати всіх рівнів при реалізації інфраструктурних проектів, підвищити ефективність бюджетного сектора відповідно до потреб розвитку економіки, тим самим здійснити модернізаційні перетворення в економіці.

Підвищений інтерес до державно-приватного партнерства пояснюється тим, що в умовах функціонування партнерських відносин з'являються нові ефективні моделі фінансування, здійснюється відповідно до критерію ефективності перерозподіл повноважень державної власності, застосовуються прогресивніші методи управління.

Державно-приватне партнерство в останні роки набуває поширення і в нашій країні. Воно стає однією з найбільш ефективних форм взаємодії влади та бізнесу у вирішенні багатьох проблем в економіці та соціумі. Але існує й ряд причин низької ефективності ДПП в Україні, зокрема, такі як: несприятливий інвестиційний клімат, зумовлений економічною та політичною нестабільністю, та недосконалість законодавства у сфері державно-приватного партнерства, виражена у дуже складній і багаторівневій нормативно-правовій базі регулювання, що в умовах високого рівня корупції створює ризики ефективного використання цього механізму для модернізації економіки, адже ще на етапі до підписання угоди про партнерство, приватному партнерові необхідно пройти низку складних процедурних узгоджень. Водночас, він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань: спочатку необхідно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає сутності державно-приватного партнерства.

Тому, можна стверджувати, що саме ці фактори є основними із причин відсутності реальних проектів ДПП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів.

Для формування та реалізації основних форм ДПП з метою залучення приватних інвестиційних ресурсів для модернізації української економіки нагальною потребою є проведення цілеспрямованої послідовної державної політики розвитку ДПП, яка має бути спрямована на формування

сприятливого економічного та інституціонального середовища, який припускає створення спеціальних інститутів щодо регулювання і контролю реалізації проектів, взаємодії та координації дій суб'єктів економіки. Адже система інституціональної інфраструктури ДПП на сьогоднішній день в Україні відсутня – регулювання партнерської взаємодії держави та приватного сектору розосереджені в різних міністерствах, які мають свої регіональні підрозділи, що входять до складу місцевих органів виконавчої влади; пасивна міжвідомча координація дій органів державної влади щодо підготовки і реалізації проектів ДПП; неналежна система управління реалізацією механізму партнерської взаємодії держави та приватного сектору з чітким розподілом повноважень між органами державної влади.

Вирішити ці проблем в системі ДПП та сформувати сприятливе середовище для бізнесу, що передбачає покращення інвестиційного клімату, можна лише при впровадженні у практичну діяльність напрямків інституціонального забезпечення державно-приватного партнерства:

- удосконалення нормативно-правової бази регулювання відносин ДПП;
- розвиток інституціонального середовища для розробки й реалізації партнерських проектів;
- підвищення гарантій захисту інтересів державних та приватних партнерів ДПП у процесі розроблення, затвердження та реалізації проектів;
- утворення необхідних умов для розвитку державно-приватного партнерства.

Отже, підсумовуючи все вищесказане можна зробити висновок, що державно-приватне партнерство виступає ефективним механізмом залучення приватних інвестицій у вирішення завдань економічної модернізації країни. Враховуючи потенціал цього інституту, можна констатувати, що подальший розвиток взаємовигідної співпраці може стати базою для підвищення ефективності використання ресурсів і вирішення завдань соціально-економічного розвитку країни. Необхідною умовою успішного розвитку державно-приватного партнерства в реалізації завдань модернізації соціально-економічних систем є впровадження у практичну діяльність напрямків інституціонального забезпечення державно-приватного партнерства .

КОНЦЕПЦІЯ КОМПЛАЄНС-КОНТРОЛЮ У ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВНОГО БАНКУ

І. В. КОЛЯДА, асп. кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

В умовах економічної кризи гостро стає питання пошуку нових підходів щодо управління ризиками в банках. Прояви ризиків на рівні кооперативного банку, що сприймаються як кредитні, операційні, правові, за своєю суттю є проявами ризиків більш високого рівня.

Системи внутрішнього контролю, які діють сьогодні виявляються нездатними формувати повноцінне уявлення про масштаби ризиків та запобігати або припиняти їх. І тому, сформована система ризиків потребує суттєвої модернізації, в тому числі за допомогою гармонійного втілення в систему забезпечення безпеки банківських установ ефективного комплаєнс-контролю.

Поняття «контроль» закріплено в ст. 1 Лімської декларації керівних принципів контролю [1], в якій він визначається як невід’ємна частина системи регулювання, ціллю якої є виявлення відхилень від прийнятих стандартів та порушення принципів, законності, ефективності і економії витрачання матеріальних ресурсів на більш ранній стадії, для того щоб мати можливість прийняти корегуючі міри, а в окремих випадках притягнути до відповідальності, отримати компенсацію за заподіяну шкоду або провести заходи по запобіганню або скороченню таких порушень у майбутньому.

Комплаєнс (від англ. *compliance* – згода, відповідність; походить від дієслова *to comply* – виконувати) – буквально означає дія у відповідності з вказівкою. «Комплаєнс» уявляє собою відповідність будь-яким внутрішнім або зовнішнім вимогам або нормам [2].

В Методичних рекомендаціях щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України, затверджених Постановою Правління НБУ від 28.03.2007 року № 98 закріплено що, дотримання внутрішніх процедур (комплаєнс) – необхідність знати, розуміти та дотримуватися всіх вимог законодавства України, нормативів, положень і правил, внутрішніх політик, стандартів та кодексів з питань діяльності банку [3].

Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України, затверджене Постановою Правління Національного банку України № 867 від 29.12.2014 року закріплено термін «комплаєнс» як – дотримання банком законодавчих актів, ринкових стандартів, а також стандартів та внутрішніх документів банку, у тому числі процедур [4].

У рекомендаціях Базельського комітету з питань банківського нагляду при Банку з міжнародних розрахунків термін «комплаєнс-контроль» закріплено як самостійна діяльність, що здійснюється в комерційних банках, щодо визначення, оцінки, консультування, відстеження та повідомлення про комплаєнс-ризика банку [5].

У науковій літературі все більш популярним стають різноманітні спроби комбінувати та конвертувати підходи до комплаєнсу. Ці спроби здійснюються у соціологічному, політологічному, юридичному та економічному вимірі.

Осмислюючи категорію «комплаєнс», науковці донині не змогли запропонувати уніфіковане тлумачення її сутності.

Комплаєнс формує фундамент контролю будь-якої організації, що завжди функціонує за тими чи іншими правилами. В цьому сенсі він розглядається як обов'язкова складова системи управління, однією з важливих частин якої є система внутрішнього контролю [6].

На нашу думку, комплаєнс-контроль – це різновид внутрішнього контролю тобто свого роду процес, тобто сукупність заходів та засобів, направлених на виявлення проблемних ситуацій та моніторинг діяльності банківської установи.

Сутність комплаєнс-контролю розкривається в його основних функціях. Так, аналітична функція передбачає проведення аналітичних системних процедур щодо виявлення потенційних комплаєнс-ризиків. Інформаційна функція передбачає збір та обробку інформації економічного та фінансового спрямування, що характеризує стан активів та обов'язків банківської установи за визначений період часу. Попереджувальна - передбачає проведення попереджувальних заходів з метою недопущення неправомірних дій зі сторони персоналу банку так і зі сторони клієнтів. І функція забезпечення ефективного управління ризиками проявляється у виявленні, оцінці ризиків, визначенні прийнятного рівня ризиків та нейтралізації ризиків.

Розглядаючи сутність комплаєнс-контролю, вважаємо доцільним розглянути його основні принципи.

Рекомендації Базельського комітету з питань банківського нагляду закріплюють такі принципи: відповідальності спостережного органу банку; відповідальності виконавчого органу банку; незалежності; наявності ресурсів для ефективного виконання комплаєнс-функції; сприяння виконавчим органам банку щодо ефективного управління комплаєнс-ризиками; взаємодія з внутрішнім аудитом; міжнародного співробітництва, аутсортингу [5].

Організація системи внутрішнього контролю має відповідати таким принципам: дієвість та ефективність; розподіл обов'язків; усебічність; своєчасність; незалежність; конфіденційність [4].

Таким чином, поняття комплаєнс-контроль має бути розширене і адаптоване з урахуванням специфіки та місця його проведення. А перелік основних принципів комплаєнс-контролю має бути доповнений принципами повноти, систематичність, системність.

Література

1. Лімська декларація керівних принципів контролю від 01.01.1977: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/604_001 (дата звернення : 02.12.1016).
2. Комплаєнс // Википедія свободная енциклопедія: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%B5%D0%BD%D1%81> (дата звернення 03.12.2016).
3. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України: Постанова Правління НБУ від 28.03.2007 № 98: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0098500-07> (дата звернення : 02.12.1016).
4. Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України: Постанова Правління Національного банку України № 867 від 29.12.2014 року : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0867500-14/page?text=%EA%EE%EC%EF%EB%E0%BA%ED%F1> (дата звернення 03.12.2016).
5. Basel Committee on Banking Supervision Consultative Document The compliance function in banks // <http://www.bis.org/publ/bcbs103.htm> (дата звернення : 12.12.1016).

РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

В. А. БЕРЗИНЬШ, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Результатом української державної політики в сфері розвитку є повільний соціально-економічний розвиток, тому налагодження механізму управління є одним з пріоритетних завдань для України. У будь-якої державі найчастіше виникає потреба в приватних інвестиціях, підприємницькій ініціативі та менеджерських талантах для розвитку та управління тими чи іншими об'єктами державної власності. При цьому передача цих об'єктів у приватну власність неприйнятна. У зв'язку з зазначеною обставиною в останні роки в усьому світі відбуваються значні інституційні зміни в галузях, які раніше завжди знаходилися у державній власності і державному управлінні: електроенергетиці, автодорожньому, залізничному, комунальному господарствах, магістральному трубопровідному транспорті, портах, аеропортах тощо уряди багатьох держав передають приватному бізнесу в тимчасове довго – або середньострокове користування об'єкти цих галузей, залишаючи за собою право регулювання та контролю їх діяльності.

Для держави основним напрямком в теорії управління має стати стійкий соціально-економічний розвиток кожного окремого регіону з урахуванням його специфічних проблем і особливостей.

Складовою розвитку є функціонування соціальної і виробничої інфраструктури, що базується на розширенні фінансових можливостей державних і місцевих органів влади. Якість перспективного інструменту розвитку територій особливо у посткризовий період стає механізм державно-приватного партнерства.

Підприємства інфраструктурних галузей – в першу чергу їх мережеві, монопольні сегменти – не можуть бути приватизовані зважаючи на стратегічну, економічну та соціально-політичну значущість об'єктів інфраструктури. Але, з іншого боку, в державному бюджеті немає достатніх коштів, що дозволяють забезпечувати в них просте і розширене відтворення. Для того, щоб вирішити це протиріччя, у господарській практиці багатьох країн використовується концепція державно-приватного партнерства, яка

являє собою альтернативу приватизації життєво важливих, які мають стратегічне значення об'єктів державної власності.

ДПП – це інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів в широкому спектрі сфер діяльності: розвиток стратегічно важливих галузей промисловості, науково–дослідні конструкторські роботи та забезпечення суспільних послуг. Кожен альянс є тимчасовим, він створюється на певний термін з метою здійснення конкретного проекту та після його реалізації припиняє своє існування.

Сучасні форми партнерства пов'язані з процесом реструктурування національних економік і є, по суті, непрямую приватизацію. Іноді процес створення партнерств називають просто приватизацією. Наприклад, німецькі учені Альфен, Мазер і Вебер визначають приватизацію як "багаторівневий процес передачі майна або функцій від громадського сектора приватному". Звідси витікає, що і деякі форми ДПП можуть бути зараховані до приватизації. Так, у ФРН розрізняють формальну, матеріальну, повну і часткову приватизацію, залежно від державної участі в приватизованому підприємстві.

У практиці є широкий спектр різних світових форм ДПП. Різноманітні державні контракти, які надаються приватним компаніям: на надання суспільних послуг, виконання робіт, на управління, контракти технічної допомоги, на поставку продукції для державних потреб.

Система короткострокових контрактів досить широко використовується у господарській практиці органів державної влади та за кордоном, і в Україні.

В умовах відсутності коштів у держави приватизація, а також створення спільних підприємств стали єдиною альтернативою. Чим нижча частка приватних інвесторів у порівнянні з державою, тим менший спектр самостійних рішень вони можуть приймати без втручання держави або врахування його думки. Участь приватного сектора в капіталі державного підприємства може припускати акціонування (корпоратизацію), створення спільних підприємств, а також підписання договорів про спільну діяльність. Ступінь свободи приватного сектора в прийнятті адміністративно–господарських рішень визначається при цьому його часткою в акціонерному капіталі.

Але в умовах політичного хаосу жоден приватний власник не буде інвестувати в спільні проекти, так як немає ніякої гарантії, що новий уряд не скасує всі рішення попереднього. Найголовнішою проблемою, з точки зору приватного власника, є наявність значних ризиків інвестування в капіталомісткі об'єкти за відсутності гарантій держави через політичну нестабільність в країні. ДПП передбачає співпрацю держави і бізнесу протягом досить тривалого періоду часу.

Бізнес переживає сьогодні глибоку недовіру до влади, однак і влада, в свою чергу, відповідає йому тим же. Присутня інституційна неготовність власника (держави) до передачі певних прав на інфраструктуру бізнесу. Причина криється в неясності в питаннях передачі частини прав власності від держави бізнесу, в неефективності або повній відсутності законів про державну власність, про націоналізацію і інших найважливіших нормативних актів.

У країні немає ні відповідних інститутів, ні чіткого уявлення про те, як повинні регулюватися підприємства. Суспільство, влада і бізнес мають слабе, спотворене і неповне уявлення про суть концесій, практиці їх застосування, можливі соціально–економічні, середньо – і довгострокові наслідки. У цих умовах важко стати партнерами. Звичайно, знайдуться якісь поодинокі проекти, по яких вдасться домовитися. Але все це приклади разового застосування. Для справжнього ДПП в країні повинна бути створена більш довірча атмосфера, ніж та, яка є сьогодні.

Держава повинна чітко визначити об'єкти господарської діяльності, що залишаються у державній власності, для розвитку яких необхідне залучення приватних інвестицій, механізмів приватновласницького управління, але без зміни базових відносин власності. Тобто права власності на ці об'єкти залишаються за державою. Права користування ними передаються приватному партнеру. Держава гарантує законодавством і укладеними договорами повернення інвестору вкладених коштів. Крім того, потрібно однозначно запобігти посягання бізнесу на власність, яка за законом не підлягає приватизації: природно–монопольні сегменти господарської структури країни, мережеві системи життєзабезпечення, стратегічні об'єкти тощо.

Література

1. Жук В. П. Організація державно-приватного партнерства в зарубіжних країнах / В.П. Жук//Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 11. – С. 111-113.
2. Бобко У. П. Державно-приватні партнерства в Україні та перспективи їх впровадження на прикладі підготовки до Євро-2012//Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. - 1(1). – 2011. – С. 274-282.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ

В. А. БЕРЗИНЬШ, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Вихід економіки України з кризового становища, забезпечення сталого економічного зростання і підвищення його якісної складової за рахунок інноваційного чинника значною мірою залежать від взаємодії держави і приватного підприємництва, від застосування механізмів узгодження національних і приватних інтересів для створення стимулів до інноваційної активності вітчизняних підприємців. Економісти активно досліджують деякі важливі аспекти проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників і національної економіки у цілому, запровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки, визначення ролі держави в цьому процесі.

У дослідженнях значна увага приділяється конструюванню і розвитку організаційних форм приватного і державно-приватного підприємництва, формальних і неформальних інститутів, що необхідні для ефективного функціонування сучасної економічної системи, яка має усталитися в ході ринкових перетворень економіки України. Ставиться проблема побудови нових, партнерських взаємовідносин у системі «держава – суспільство – бізнес» для того, щоб країна не перетворилась у країну «крамарів» і дрібних «цеховиків» (на що спрямовані, за даними соціологічних досліджень, мотиви більшості населення України), не втратила свій державний суверенітет в умовах глобалізації, коли крупний бізнес визначає конкурентоспроможність національної економіки. Спостерігається своєрідне «партнерство» приватного підприємництва і держави, в особі конкретних представників

державних структур, але це не те партнерство, що відповідає інтересам країни. Тому потребує дослідження проблема розвитку таких форм партнерських відносин між державою і приватним підприємництвом, що сприятимуть вирішенню стратегічних задач прогресивного руху нашого суспільства.

Становлення та розвиток державно-приватного партнерства в Україні, на наш погляд, важливо дослідити в контексті його впливу на процес формування соціального капіталу, підвищення ступеню соціальної згуртованості суспільства, що необхідно для вирішення стратегічної мети – побудови ефективної української моделі економіки, що забезпечує стале підвищення конкурентоспроможності національної економіки і добробуту населення.

Концепція партнерства державного і приватного секторів економіки передбачає розвиток будь-яких договірних відносин стосовно їх співпраці з метою створення, модернізації та ефективного використання об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, стратегічно важливих підприємств різних галузей економіки. Держава у цих відносинах виступає як головний партнер, який визначає рамочні умови партнерства, розділяє з приватним підприємництвом відповідальність і ризики, вигоди та витрати. Найбільш важливими формами державно-приватного партнерства є: концесія, оренда державного майна, державно-приватні підприємства, лізинг, контракт на виконання робіт або надання послуг, угода про розподіл продукції, договір про спільну діяльність.

У багатьох країнах світу державно-приватне партнерство вже давно і успішно практикується, виконуються спеціальні державні програми по його розвитку, що враховують численні теоретичні розробки і узагальнений світовий практичний досвід. Розвиток цієї організаційної форми господарювання сприяє зниженню бюджетного дефіциту на всіх рівнях державного управління, підвищенню якості публічних послуг за рахунок залучення приватних інвесторів, більш широкому запровадженню досягнень.

За таких умов, на наш погляд, не варто очікувати, що рівень довіри у суспільстві сам по собі підвищиться і утворить сприятливу базу для формування ефективних з позиції національних інтересів об'єднань, зокрема, по типу державно-приватного партнерства. У нашому випадку, навпаки, лише успішна практика організації і функціонування таких господарських

утворень на основі сполучення прозорих, сталих і соціально спрямованих формальних і неформальних інститутів.

Здійснюючи вибір серед можливих для вітчизняної практики форм державно-приватного партнерства, важливо враховувати принцип інституційної спадкоємності. На основі узагальнення успішного світового досвіду по використанню державно-приватного партнерства для вирішення нагальних проблем суспільства можна виділити наступні його форми, найбільш придатні, на наш погляд, для сучасних умов розвитку України: 1) концесія – довгострокова форма партнерства (до 50 р.) з обов'язковою домовленістю про модернізацію, оновлення об'єкта; 2) контрактна система (на прозорих для громадськості, конкурентних основах); 3) спільна діяльність держави та приватних партнерів, зокрема у сфері агропромислового бізнесу, шляхом створення мережі центрів спільних досліджень, державних консультаційних центрів для інноваційного підприємництва, його фінансової і маркетингової підтримки.

У дослідженні сутності та конкретних форм державно-приватного партнерства, виборі найбільш перспективних його форм з точки зору адекватності національним інтересам і специфічним умовам певної національної економіки є:

Не сформоване цивілізоване середовище ринкової системи, нерозвинутий соціальний капітал, низькі рівні інституціональної і особистої довіри, соціальної згуртованості, тому на перший план перед нашими урядовцями, підприємцями, громадськістю висувається проблема відбору і специфічного конструювання ефективних організаційних форм державно-приватного партнерства

При відборі певних форм державно-приватного партнерства у вітчизняній економіці особливу увагу слід приділити критеріям інноваційної спрямованості, позитивним зовнішнім ефектам спільної економічної діяльності, створення високотехнологічних робочих місць, зниження ризиків, сприяння зростанню доходів пересічних громадян і бюджетів всіх рівнів.

Існуюче законодавство не спрямовує належним чином проекти державно-приватного партнерства до наукової, освітньої, інноваційної діяльності, до зменшення надзвичайно високого рівня диференціації доходів наших громадян шляхом залучення широких верств населення до більш продуктивної і доходної діяльності. Тому воно потребує вдосконалення.

Література

1. Павлюк К.В., Павлюк С.М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17.
2. Колот А.М. Соціальна згуртованість суспільства як доктрина: основні засади, причини актуалізації, складові розвитку // Економічна теорія. – 2010. – №1. – С.18-28.
3. Сасаки М., Латов Ю., Ромашкина Г., Давыденко В. Доверие в современной России (компаративистский подход к «социальным добродетелям») // Вопросы экономики. – 2010. – № 2. – С. 83-102.
4. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 року N2404.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЧИННИК УДОСКОНАЛЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ БІЗНЕСУ ТА ВЛАДИ В УКРАЇНІ

Г. Г. СОБОЛЄВА канд. екон. наук, доц. кафедри ЕПБАіРР

І. В. ЗУБЕНКО студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

В умовах сучасних стрімких ринкових перетворень в економіці нашої держави взаємодія бізнесу та влади є дуже важливим етапом розвитку України. Держава і приватний бізнес не повинні бути взаємовиключними, а навпаки, необхідно зробити їх взаємодоповнюючими секторами економіки та політики. Цивілізований ринок жодної країни не може існувати без стратегічного партнерства держави з приватним сектором. Існує точка зору, що залучення приватно-підприємницького сектора до вирішення соціальних і економічних завдань може зробити державу «ефективною і гнучкою» [3, С. 104-116.].

Проблема взаємодії бізнесу і влади характерна не тільки для України, тому є актуальною для багатьох держав. Для урядів більшість країн світу ця проблема також актуальна. Саме тому багато вітчизняних та зарубіжних дослідників створили низку ґрунтовних публікацій:

В. Андріанова, В. Базилевича, Я. Базиліук, Дж. Бланка,
М. Гельвановського, В. Гейця, П. Єщенка, Я. Жаліла, Б. Кваснюка,
П. Корнеліса, І. Крюкової, П. Кругмана, С. Ліндера, Д. Лук'яненка,

Дж. Ф. Мура, М. Портера, Дж. Сакса, Дж. Стренда, Р. Фатхутдінова, Дж. Харта, Г. Хамела, та ін. Питанням формування інституту державно-приватного партнерства присвячені праці Дж. Б'юкенена, В. Варнавського, А. Гальчинського, Е. Дюркгейма, Дж. Коммонса, І. Мазур, Д. Норта, Р. Нурєєва, А. Чухна та ін.

Метою даного дослідження є висвітлення сутності та значення державно-приватного партнерства як чинника впливу на удосконалення взаємодії влади та бізнесу в Україні.

Наукова новизна дослідження полягає в тому, що в ньому проведено різноаспектний і комплексний аналіз позитивного впливу державно-приватного партнерства на економіку України.

Партнерство держави та приватного сектору є важливим чинником підвищення конкурентоспроможності держави, враховуючи сучасні умови стрімкої глобалізації. Така співпраця дає можливість суттєво збільшити шанси на досягнення успіху при реалізації масштабних проектів.

За допомогою справедливого, згідно до чинного законодавства, розподілу ризиків та об'єднання ресурсів сторонами партнерства, з'являється можливість активно залучати інвестиції для реалізації суспільно і соціально значущих проектів, бізнес стає соціально відповідальним. Водночас, зберігши держаний контроль над активами, підприємство процвітає завдяки використанню позитивних сторін та досвіду приватного сектору. Якість державних послуг які надаються населенню покращується, а фінансове навантаження на платників податків зменшується.

Чинне законодавство дуже чітко визначає організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі. Якщо розглянути ДПП як спосіб удосконалення командної роботи держави та бізнесу спрямованої на покращення економічної ситуації в країні, зміцнення її конкурентоспроможності на світовому ринку, забезпечення споживачів якісними товарами та послугами вітчизняного виробництва а також соціально відповідального бізнесу, можна досягти поставленої мети з користю для України та її населення.

Необхідно тільки завоювати довіру громадськості до цього нового для сучасної України типу господарських відносин за допомогою посилення прозорості діяльності зумовленої взаємодією держави та бізнесу.

Література

1. Варнавский В. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты и риски. М.: Наука, 2005.
2. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / РАН; Институт мировой экономики и международных отношений. – М. : Наука, 2005. – 315 с.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Т.2. / Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2001. – 848 с., С. 534.

СЕКЦІЯ 5

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ГАЛУЗІ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ

І. Ю. ШЕВЧЕНКО, канд. екон. наук,
доц. кафедри економіки підприємства

Харківський національний автомобільно-дорожній університет, м. Харків

Автомобілебудування є стратегічно важливою частиною машинобудування в Україні. Автомобілебудування як важлива сфера національної економіки постійно знаходиться під пильною увагою органів державної влади, що втілюється у прийнятті ряду нормативно-правових актів, направлених на забезпечення розвитку даної галузі.

Так, нині основу нормативно-правового підґрунтя регулювання розвитку автомобілебудування в Україні складають такі акти органів законодавчої та виконавчої влади: Закон України «Про розвиток автомобільної промисловості України», Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності, пов'язаної з виробництвом автомобілів та автобусів, і порядку здійснення контролю за їх додержанням», Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку легкового автомобілебудування на період до 2020 року» [1]. Перші два нормативно-правові акти є базовими – тими, що визначають загальні умови господарювання в сфері автомобілебудування.

Натомість особливої уваги заслуговує третій із вказаних нормативно-правових актів. Прийнятий у 2014 році програмно-цільовий документ має на меті забезпечення виходу вітчизняної автомобілебудівної галузі з кризового стану та забезпечення її подальшого розвитку. У попередніх дослідженнях автора [2] було вказано на певні недоліки в структурі даного нормативно-правового документу та необхідність його вдосконалення.

Закономірно постає питання щодо того чи дійсно вказаний нормативно-правовий акт є «цільовим».

Так, за актуальними даними Асоціації автовиробників України «УкрАвтопром» [3] станом на 1 грудня 2016 року виготовлення легкових автомобілів в Україні здійснювали лише ПАТ «ЗАЗ» і ПрАТ «Єврокар».

Натомість, у Концепції Державної цільової економічної програми розвитку легкового автомобілебудування на період до 2020 року жодним чином не уточнено в якому обсязі та які саме автовиробники отримають державну підтримку в процесі досягнення кількісних показників ефективності програмно-цільового документу: «...покриття внутрішнього попиту автомобілями вітчизняного виробництва на 70 відсотків, збільшення до 2020 року випуску легкових автомобілів до 734,4 тис. одиниць та нарощування експортного потенціалу до 220,3 тис. автомобілів» [4].

Тривожною тенденцією, що свідчить про послаблення державно-приватного партнерства в галузі автомобілебудування в Україні, є переважне використання органами законодавчої та виконавчої влади найбільш загального підходу при прийнятті відповідних нормативно-правових актів.

Так, ще в недалекому минулому мало місце повсякчасне прийняття «індивідуалізованих» нормативно-правових актів на кшталт Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Інвестиційної програми виробництва вантажних автомобілів та автобусів товариством з обмеженою відповідальністю «Кременчуцький автоскладальний завод»», Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Інвестиційної програми виробництва вантажних автомобілів і автобусів відкритим акціонерним товариством «Луцький автомобільний завод»», Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Інвестиційної програми виробництва вантажних автомобілів, автобусів, комплектуючих виробів і запасних частин до них закритим акціонерним товариством «Львівський автомобільний завод»», Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про надання сировини Кременчуцькому автомобільному заводу», Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про митне оформлення вантажів, отриманих Луцьким автомобільним заводом», Указу Президента України «Про відзначення державними нагородами України працівників акціонерного товариства «Запорізький автомобілебудівний завод»», Указу Президента України «Про присвоєння почесних звань України працівникам відкритого акціонерного товариства «Кременчуцький автомобільний завод», Полтавська область» [5],

які слугували формальним підтвердження активного державно-приватного партнерства в галузі автомобілебудування в Україні.

Література

1. Шевченко І. Ю. Нормативно-правове підґрунтя забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних автовиробників на національному ринку продажу автомобілів / І.Ю. Шевченко // Економіка та держава: Міжнар. наук.-практ. журнал. – К. – 2015. – № 8. – С. 29-32.

2. Шевченко І. Ю. Аналіз Концепції Державної цільової економічної програми розвитку легкового автомобілебудування в Україні / І. Ю. Шевченко // Актуальні проблеми економіки та фінансів: збірник тез наукових робіт V Міжнародної науково-практичної конференції (Буковель–Україна) «21–24» березня 2016 року, II том / Фінансово-економічна наукова рада, 2016. – С. 44-48.

3. Motor vehicle production in Ukraine (units). Statistics of Ukrainian Motor Vehicle Manufacturers Association «UkrAutoprom» [E-resource]. – Access mode: <http://ukrautoprom.com.ua/wp-content/uploads/2016/12/prod-11-2016.pdf>.

4. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку легкового автомобілебудування на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/25-2014-p>.

5. Законодавство України. Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws>.

ОСВІТНІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Н. В. ШАТАЛОВА, вчитель історії та правознавства

Харківська спеціалізована школа I-III ступенів № 155, м. Харків

Державно-приватне партнерство (ДПП) в сфері освіти можна представити як взаємодія державних освітніх установ і структур бізнесу на основі взаємних інтересів для досягнення загальних цілей. Також можна сказати, що це партнерство являє собою альянс між державою і бізнесом з метою реалізації освітніх проектів на основі законодавчих актів і спеціальних угод.

Аналіз законодавства у сфері ДПП, в тому числі в сфері освіти, включаючи фінансові механізми регулювання цієї діяльності, показує його

недосконалість і невідповідність загальноприйнятим закордонним інструментам, що довели свою ефективність. Основними проблемами цього законодавства є:

- загальний характер законодавчих актів;
- невизначеність формулювань і базових понять;
- суперечливість деяких законодавчих актів;
- відсутність механізмів реалізації законів та інших законодавчих актів.

Актуальною є проблема оптимізації оподаткування приватних компаній та благодійних організацій, що приймають участь в проектах ДПП і жертвують значні суми для їх реалізації

Бізнес сьогодні покликаний і активно сприяє розвитку соціальних інвестицій у галузі освіти.

Основними видами соціальних інвестицій у сферу освіти можуть бути наступні:

- фінансові інвестиції у вигляді пожертвувань в ендаументи, фонди розвитку та інші фонди, призначені для розвитку навчального закладу, грантові освітні програми;
- прямі соціальні інвестиції, спрямовані на вдосконалення або зміну ринку праці;
- розвиток спільних проектів на основі співфінансування і взаємної вигоди;
- лобіювання інтересів навчального закладу, проведення спільних акцій та заходів;
- безоплатне надання товарів і послуг навчального закладу.

Важливим напрямком є створення і розвиток інститутів громадської участі як механізму реалізації ДПП в галузі освіти. До таких інститутів відносяться наглядові, піклувальні, громадські, керуючі та інші види рад, що створюються в навчальних закладах. Ці інститути дозволяють підключати до матеріальної, інтелектуальної та наукової бази навчального закладу як представників самого навчального закладу, так і представників держави, приватного бізнесу, науки, широкої громадськості, учнів та інших. Своєю участю кожен представник покликаний вносити свій вклад у розвиток навчального закладу. Це може бути залучення фінансування, розробка стратегії, надання грантів на навчання, допомога у працевлаштуванні випускників, лобіювання інтересів в органах влади, доведення інформації

про навчальний заклад до громадськості та засобів масової інформації та інші форми участі.

Іншим важливим напрямком ДПП в галузі освіти є розвиток взаємодії держави, бізнесу, громадських організацій та освітніх установ у розробці та вдосконаленні змісту освітніх програм, стандартів, розробці та реалізації програм підвищення кваліфікації для професорсько-викладацького складу та працівників компанії.

Сучасним і перспективним напрямком ДПП є гранти та грантові програми у вигляді безоплатного фінансування конкретних напрямків діяльності: академічних курсів і програм, заходів і досліджень, наукової діяльності, проектів, стипендіальних програм та ін. Дуже проводять активну діяльність у цьому напрямку благодійні фонди. Це підвищує доступність освіти та сприяє її модернізації.

ПРОЕКТИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ОСОБЛИВОСТІ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ В СФЕРІ ТУРИЗМУ ТА РЕКРЕАЦІЇ

О. М. КРАВЕЦЬ, ст. викл. кафедри Туризму і готельного господарства
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Передовий досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства належить економічно розвиненим країнам світу. Вектор сфери впровадження державно-приватних проектів у певній мірі заданий рівнем соціально-економічного розвитку країни. Так, для сфери туризму та рекреації, як бюджетоутворюючої позиції у світовій економіці, державно-приватне партнерство може виступати швидкою формою розвитку та ефективним засобом залучення інвестицій та подолання кризових явищ.

Під державно-приватним партнерством (ДПП) в туризмі розуміють залучення приватного сектора органами державної влади на контрактній основі і на умовах компенсації витрат, розподілу ризиків, зобов'язань і компетенції для: 1) більш ефективного та якісного виконання завдань органів державної влади у сфері розвитку, збереження, реставрації та популяризації пам'яток історії та культури, збереження та розвитку культурно-національної

самобутності народу; 2) створення сприятливих умов для розвитку туризму; 3) сприяння підвищенню привабливості відвідуваності країни в туристських цілях у світовому співтоваристві [1, с. 197].

Результат ДПП в сфері туризму може бути: 1) матеріальним (створення ТЩ, придбання нового обладнання, створення тематичного парку, сільських садиб, тимчасових помешкань, турстежки тощо); 2) нематеріальним (створення туристського кластера, туристсько-рекреаційної зони, дестинації, розвиток окремих видів туризму, впровадження програми розвитку турпідприємств, підвищення безпеки туристів, освітні програми та ін.).

Основними напрямками проектів ДПП у сфері туризму та рекреації у світі є орієнтація на: 1) розвиток туризму по країні в цілому (Таїланд, Австралія, Непал, країни Карибського басейну, Канада та ін.); 2) розвиток певних дестинацій та/або видів туризму на їхніх територіях (Кіпр, затока Акаба, національні парки тощо); 3) розвиток певного об'єкта туристської атракції (готель «Armada» (Стамбул), тематичний парк «Disneyland» (Париж) [1].

Найдієвішими моделями організації державно-приватного партнерства в сфері туризму вважають співробітництво, управління, асоціація та концесія.

Згідно «Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні 2012-2017 роки» туризм визнаний однією з пріоритетних сфер діяльності для розвитку ДПП.

Наймасштабнішими проектами з реалізації механізму державно-приватного партнерства в сфері туризму в нашій країні можна назвати: проект «Створення транскордонної мережі розвитку та просування туризму між Івано-Франківською областю та повітом Марамуреш Румунії» Програми добросусідства «Румунія – Україна» (2007–2009 рр.); проект ТАІФ «Карпатська мережа кулінарної спадщини»; проект Центру соціальних та ділових ініціатив з м. Яремче «Вело-Країна» по Програмі Сусідства ЄС Україна – Румунія (2008–2010 рр.); проект «Гармонізація розвитку туризму в сільській місцевості Карпатського регіону» Асоціації економічного розвитку Івано-Франківської області (Програма прикордонного співробітництва ЄІСП Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна 2007–2013 рр.) [2, с. 99]; укладення концесійних договорів на проведення відновлювальних і реставраційних робіт низки туроб'єктів (замок в Старому Селі (Пустомитівський район) та палац у с. Тартаків (Сокальський район) Львівської області (концесія на 49 років); укладання договору оренди замку «Паланок» (м. Мукачево,

Закарпатська область (оренда до 2056 р.) для перетворення на готельно-ресторанний комплекс; проведення реконструкції стадіону «Металіст» (м. Харків) та Міжнародного аеропорту «Харків» (частка фінансування приватного інвестора 30 % та 50 % відповідно) та ін. [1].

Наша країна знаходиться на етапі становлення співробітництва органів держави і приватного сектору, що вимагає використання аналітичного інструментарію, розробки методичних рекомендацій щодо підготовки інвестиційних проектів у регіонах, управління проектними ризиками тощо.

Проекти ДПП відносять до венчурних (ризикованих), що вимагає складних схем оптимального розподілу відповідальності між партнерами на всіх стадіях життєвого циклу проекту та страхування.

Успішна реалізація державно-приватного партнерства в Україні передбачає розробку нормативно-правової бази щодо здійснення ДПП в сфері туризму і рекреації; створення банку даних закордонних проектів та аналіз передового досвіду з їх реалізації; створення довірчих відносин між державою та приватним сектором на основі надання сприятливих умов для реалізації бізнесу; активізація роз'яснювальної роботи щодо необхідності активної участі громадян у обговореннях питань дестинації, пов'язаних із державно-приватним партнерством у туризмі та розвитком туризму на всіх рівнях у ЗМІ, в т. ч. digital-каналах (соцмережах); організацію спеціалізованих івентів із залученням провідних вищих навчальних закладів, що здійснюють профільну підготовку фахівців з туризму, громадських організацій, лідерів думок; формування державного замовлення на розробку інвестиційних пропозицій; проведення акцій щодо створення й підтримки позитивного туристського іміджу нашої держави, створення і популяризації місцевих брендів та розвитку креативної економіки; підвищення загального рівня туристського сервісу тощо.

Література

1. Лісіцина І. І. Державно-приватне партнерство в галузі туризму: зарубіжний досвід / І. І. Лісіцина // Бізнес Інформ. – 2013. – № 11. – С. 196–203.
2. Скляр Г. П. Державно-приватне партнерство в сфері гастрономічного туризму як інструмент модернізаційного розвитку економіки регіону / Г. П. Скляр, Ю. В. Карпенко // Економічний вісник Донбасу. – 2015. – № 1(39). – С. 98–104.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА, РОЗПОДІЛЕННЯ ТА ПОСТАЧАННЯ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ

А. В. ДОМБРОВСЬКА, канд. юрид. наук, доц.,
доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності
О. С. ЯНГОЛЕНКО, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Згідно з Законом України «Про державно-приватне партнерство», державно-приватне партнерство (далі – ДПП) – це «співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами)». Інакше кажучи, державно-приватне партнерство – це взаємовигідне довгострокове співробітництво між державною владою і приватними підприємствами, до якого входить інвестування приватних коштів в об'єкти державної власності та спільне управління ними, а також довгострокова взаємодія органів державної влади так приватного підприємництва з ціллю вирішення соціально значущих проблем. Однією із сфер, у яких застосовується державно-приватне партнерство, згідно зі статтею 2 закону України «Про державно-приватне партнерство», є виробництво, розподілення та постачання електричної енергії.

Форми державно-приватного партнерства закріплені у статті 5 закону України «Про державно-приватне партнерство» та має такі види:

- Концесія
- Управління майном
- Спільна діяльність
- Змішаний договір (містить елементи різних договорів)
- Інші договори.

Міжнародна практика також виділяє такі види ДПП як аутсорсинг, лізинг та франчайзинг. Розподіл продукції державно-приватного партнерства

регулюється законом України «Про угоди та розподіл продукції». Варто зазначити, що об'єкти, щодо яких прийнято рішення про приватизацію, не можуть бути об'єктами ДПП, а також об'єкти не можуть бути приватизовані підчас усього строку ДПП.

Для України ДПП – одна з найвигідніших моделей підтримки та модернізації електроенергетики. У цій сфері надзвичайно багато компаній із державною участю, які самостійно не спроможні забезпечити оновлення обладнання, яке знаходиться в критичному стані через величезний відсоток зносу, та модернізувати його, тому заохочення приватних ресурсів до підтримки підприємств електроенергетики є цілком логічним.

Найпоширенішою формою ДПП у електроенергетиці України є концесія – договір, у рамках якого держава передає в користування приватному підприємству право на використання якогось об'єкта або майна. Це справедливо не тільки для України: у багатьох розвинених країнах сьогодні приватні інвестиції залучаються в електроенергетику саме у формі концесії. Наприклад, у Німеччині розподіл електроенергії був заснована на концесіях, наданих приватним компаніям протягом останніх декількох десятиліть. У Франції у сфері електроенергетики концесії надаються як на власне генеруючі потужності, так і на постачання електроенергії споживачам. Така форма договору в електроенергетиці використовується не тільки в Європі (Швеція, Італія, Люксембург, Польща та ін.), а й в Латинській Америці, Азії, Африці.

В Україні концесія як вид відносин між державою та суб'єктами підприємницької діяльності регулюється законом України «Про концесії» від 24.05.2016 та законом «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 01.01.2014, згідно з якими концесійний договір укладається на строк від 10 до 50 років та може бути змінений за згодою сторін в межах цих строків, вважається укладеним з дня досягнення домовленості з усіх істотних умов і підписання сторонами тексту договору. Особа, з якою укладено договір концесії щодо об'єкта комунальної власності, зобов'язана протягом трьох місяців з дня підписання договору одержати ліцензію на відповідний вид діяльності, забезпечивши відповідність своєї матеріально-технічної бази та штату спеціалістів ліцензійним умовам здійснення господарської діяльності, для якої об'єкт береться у концесію. Концесіонер може здійснювати свою діяльність у будь-

якій організаційно-правовій формі та володіє правом власності на прибуток та продукцію, отримані у результаті експлуатації об'єкта концесії та виконання умов концесійного договору.

Після прийняття рішення про передачу об'єкта в концесію та його належної організаційно-технічної підготовки оголошується конкурс на право отримання об'єкта в концесію, порядок підготовки та проведення якого визначається законом України «Про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію» від 21.10.2011.

Перелік конкретних об'єктів державної власності, які можуть бути надані в концесію, затверджується Кабінетом Міністрів України і міститься у постанові «Про затвердження Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію». Наразі цей перелік містить державне підприємство "Теплоелектроцентрально-2 Міненерговугілля "Есхар".

До об'єктів, що надаються у концесію, також незавершені та законсервовані об'єкти, що можуть бути добудовані та використані для надання послуг у сферах, що визначені частинами 2 та 3 статті третьої закону «Про концесії», зокрема у сфері виробництва та (або) транспортування електроенергії. Наразі такими об'єктами є Новоазовська та Сиваська вітрові електростанції.

Література

1. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 1 липня 2010 р. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
2. М. В. Шкробот – «Державно-приватне партнерство в контексті модернізації підприємств гідроелектроенергетики»
3. Вінник Оксана Мар'янівна – «Договірні відносини державно-приватного партнерства: проблеми правового регулювання»
4. Закон України «Про угоди та розподіл продукції» <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1039-14>
5. Чукаєва І.К., Бган Л.Г. «Державно-приватне партнерство у реалізації проектів енергетичної інфраструктури»
6. Іголкін І. В., «Концесія як інструмент розвитку інфраструктури національних економік»
7. Закон України «Про концесії» від 24.05.2016 - <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997-14>

8. Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 01.01.2014.

9. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію»

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

Н. В. ІВАСІШИНА, ст. викл. кафедри правового забезпечення господарської діяльності

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Державно-приватне партнерство (ДПП) є інституційним та організаційним альянсом державної влади і приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значимих проектів у широкому спектрі діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання громадських послуг у масштабах всієї країни або окремих територій. Бурхливий розвиток різноманітних форм ДПП у всіх регіонах світу, їхнє широке поширення в найрізноманітніших галузях економіки дозволяють трактувати цю форму взаємодії держави та бізнесу як характерну рису сучасної змішаної економіки.

Енергетична структура України потребує значних модернізацій, бо основні фонди (електричні мережі, станції та підстанції, системи обліку тощо.) мають значний знос через те, що не мали достатньої модернізації за час незалежності держави. ДПП може посприяти цьому з наступних сторін:

- впровадження нових методів та технологій менеджменту;
- більш доцільне використання ресурсів;
- забезпечення ліпшого моніторингу потреб суспільства відносно конкретної галузі;
- залучення необхідних інвестицій.

Паливно-енергетичний комплекс рекомендує себе як один з найперспективніших напрямів розвитку та інвестицій. На даному етапі макроекономічна ситуація в Україні дуже занедбана, країна потребує значних

реформ та інноваційних рішень для поліпшення свого положення. Саме розвиток паливно-енергетичного комплексу (надалі ПЕК) може надати нашій державі шанс відновити економічне положення та стати конкурентоспроможною на світовому ринку. Державно-приватне партнерство є одним з цих інноваційних рішень, які можуть направити розвиток ПЕК в потрібному напрямі.

В 2014 році Верховна Рада України ухвалила Програму діяльності Кабінету Міністрів України, в яку в тому числі ввійшов досить великий розділ “Нова політика енергетичної незалежності”, з нього можна відмітити:

- інтеграція української енергосистеми в мережу європейських енергосистем ENTSO-E;
- модернізація атомних електростанцій та гідроелектростанцій;
- будівництво магістральних ліній електропередач потужністю 750 кВт;
- збільшення обсягу власного видобутку вуглеводнів;
- модернізація енергогенеруючих потужностей ТЕС/ТЕЦ;
- підвищення енергоефективності за рахунок реалізації проектів з використанням альтернативних джерел енергії (Clean Energy).

Розглянемо варіанти побудови ДПП відносно загальних моделей співпраці:

- a) лізинг – інвестор купує державне майно та передає його в платне користування з можливістю подальшої передачі права власності після закінчення дії лізингу;
- b) франчайзинг – держава на певних умовах продає право володіння роздрібних підрозділів одного напрямку різним приватним капіталам;
- c) аутсорсинг – передача робіт або майна однієї вузької спрямованості в приватні руки організаціям, що спеціалізуються на цьому;
- d) оренда – передача державного майна в тимчасове приватне користування на певних умовах;
- e) концесія – передача в тимчасову експлуатацію на основі договору державного майна, природних ресурсів чи інших об’єктів господарювання з ціллю задоволення громадських та державних потреб.

Саме концесія являє собою най збалансованішу форму ДПП зі сторони взаємної відповідальності між договірними сторонами та дотримання інтересів суспільства та держави. Концесія могла б стати вирішенням проблем залучення інвестицій в ПЕК, але на даному етапі прикладів концесії в Україні досить мало. Це може пояснюватися тим, що ДПП є поки новим і

не зрозумілим для України і потребує кращої правової підтримки. Про успішність застосування концесійних співвідношень свідчить міжнародний досвід. Наприклад в проміжок з 1990 по 2008 роки в 81 країні світу різного економічного положення було запроваджено 1149 проектів в сфері транспорту, найбільша кількість інвестицій припала на Південну Америку (біля 40%), загальна сума інвестицій склала понад 232 млн дол. США. Серед цих інвестицій найбільшу кількість склали концесійні форми ДПП – приблизно 53%. Проте концесії також мають і слабку сторону окремо правової забезпеченості, процедура такого договору занадто складна та має багато недосконалостей та лазівок, що призводять до розривів або змін договірних відносин.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Н. В. ІВАСІШИНА, ст. викл. кафедри правового забезпечення господарської діяльності

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків

На сьогоднішній день, актуальним є дослідження бюджетного забезпечення проектів соціальної сфери, реалізація яких діє в межах державно-приватного партнерства та обумовлена пошуками різних механізмів та методів співпраці між бізнесом та державою, що надало би певну можливість оптимізувати виконання своїх зобов'язань перед суспільством з боку держави та максимізувати прибуткову частину для підприємницького сектору.

Враховуючи певну обмеженість державних коштів, та їх диверсифікованого бюджетного розподілення в різних сфери держави, виникає необхідність у створенні партнерських відносин із підприємницьким сектором, з метою надання якісних послуг для населення. Адже недофінансування соціальних видатків, призводить до зниження споживчого попиту та виникнення серйозних соціальних ризиків які мають негативний вплив як на макро так і на світовому рівнях.

Одним із найуспішніших із існуючих методів співпраці, та

найпоширенішим у всій світовій практиці світу є саме ДПП (Державно-приватне партнерство). Цей механізм, має велику низку переваг до інших механізмів. Оскільки він дає можливість вирішувати наявні соціально-економічні проблеми у довгостроковому періоді за рахунок створення нових підходів та покращення існуючих умов взаємопраці, надаючи можливість для технологічного та стабільного розвитку суспільства.

У світовій практиці ДПП, розділяють на два умовних види:

1) Система сталих взаємовідносин між сектором бізнесу та державою, яка є сталим інструментом економічно-соціального розвитку на різних рівнях (від місцевих до міжнародних та світових);

2) Конкретні(заплановані) проекти, що реалізуються державними апаратами та різними підприємствами на базі державної або муніципальної формі власності.

В Україні, згідно із законом України "Про державно-приватне партнерство", ДПП являє собою співпрацю між державою Україна, органами місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами (не враховуючи комунальні і державні підприємства) а також фізичними особами (приватним партнерами). Процес співпраці яких, діє згідно із договором в порядку, встановленому певними законодавчими актами.

Можна сказати, що ДПП - це взаємовигідна співпраця держави та бізнесу, що діє на основі соціального інституту, де кожен із учасників має розділяти спільні ризики, відповідальність та винагороду. Це передбачає спільну реалізацію проектів та фінансування, які обмежуються пріоритетами державної інвестиційної політики. Метою чого, є розробка інноваційних галузевих програм.

Світовий досвід свідчить, що чим менш економічно розвинена країна, чим заплутаніше її нормативно-правове, інституціональне та організаційне середовище, тим більш значної підтримки потребує реалізація проектів з боку держави. Не випадково, країни з погано розвиненою інфраструктурою та низьким рівнем життя населення вимагають досить суттєвої підтримки держави в реалізації проектів ДПП на всіх їх стадіях. Так, наприклад, Індія передбачає державне фінансування подібних проектів на рівні 70 % їх вартості.

На законодавчому рівні види підтримки розглядають в залежності від форми здійснення. Так, Законом України «Про державно-приватне партнерство» передбачено, що державна підтримка здійснення державно-

приватного партнерства може надаватися: шляхом надання державних гарантій; шляхом фінансування за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів.

Більш детально форми державної підтримки, які можуть бути надані приватному партнеру, за принципом відкритого переліку визначені в Положенні № 279 «Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства».

Разом з цим, аналіз світового досвіду реалізації проектів ДПП в соціальній сфері показує, що участь держави у їх фінансуванні може бути різною в залежності від стадії життєвого циклу проекту. Ця ознака є досить важливою, оскільки вона відображає завдання державного партнера на основних стадіях реалізації проекту. Так, на підготовчому етапі державне фінансування може охоплювати розробку первинної документації на умовах спів фінансування. На етапі будівництва (модернізації) державне фінансування направлене на здійснення інвестиційних витрат, а на етапі експлуатації – пов'язане із відшкодуванням експлуатаційних витрат (фінансування гарантій завантаження об'єктів).

Сьогодні, ефективне використання зазначених форм державної підтримки та їх бюджетного забезпечення є досить обмежене. Це обумовлено, перш за все, відсутністю практичного досвіду реалізації таких проектів у вітчизняній практиці.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ТУРИЗМІ

Н. В. ІВАСІШИНА, ст. викл.

С. О. ГРЕЧКОСІЙ, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

На теперішній час, держава майже не бере участь у становленні сфери туризму та її розвитку. В сучасному світі великий внесок у розвиток туризму може надати державно-приватне партнерство, так як воно являється одним з найефективніших форм концентрації ресурсів держави, бізнесу та населення.

Згідно статті 1, Закону України «Про державно-приватне партнерство»,

державно-приватне партнерство - співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом.

Партнерство між державою та бізнесом передбачає використання спільних ресурсів з боку як держави, так і бізнесу, об'єднання досвіду та умінь для досягнення запланованих цілей. Метою такого партнерства є задоволення громадських потреб.

Обидві сторони мають певні інтереси в партнерстві. Для держави інтерес полягає в розвитку туризму, а для бізнесу в підтримці з боку держави, розподіл ризиків проекту з державою, довготривалі інвестиції під гарантії.

На сьогоднішній час державна політика в сфері туризму недостатньо якісно виконує соціальні завдання. Процес виробництва, надання послуг та продукті у сфері туризму потребують детального вивчення з боку держави, та глибокого аналізу. Об'єктами державно-приватного партнерства можуть бути об'єкти, які перебувають у державній або комунальній власності: готелі, бази відпочинку, санаторно-курортні заклади, розважальні та торговельні центри, парки та інші зони відпочинку, тощо. Для держави є пріоритетом поліпшення якості життя населення, що можливо через створення туристичної інфраструктури в регіонах країни та розвиток і удосконалення об'єктів даного партнерства. Адже від якості відпочинку населення безпосередньо залежать рівень продуктивності, виробнича безпека, тривалість життя.

Для здійснення партнерства держави і бізнесу у сфері туризму необхідні:

- різноманітні способи реалізації інтересів учасників;
- ефективність залучення та використання туристичних ресурсів;
- забезпечення надходження фінансових ресурсів на проекти державно-приватного партнерства у сфері туризму;
- створення якісних рекламних проектів та системи туристичної інформації для туристів;

- нормативно-правові акти, що регулюють державно-приватне партнерство у сфері туризму.

Також необхідно запровадити такі елементи державно-приватного партнерства як:

- планомірний розвиток туризму в регіонах на основі проектів партнерства держави і бізнесу;
- відповідальність сторін державно-приватного партнерства за дотримання договірних засад співробітництва;
- поетапний розвиток інфраструктури туризму при використанні державної та комунальної власності;
- рівне інформаційне забезпечення всіх учасників партнерства;
- прозорість у наданні інформації про реалізацію і наслідки державно-приватного партнерства.

Наявність та дотримання усіх вищевказаних умов забезпечить розвиток, розквіт та популяризацію державно-приватного партнерства у сфері туризму.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

Н. В. ІВАСІШИНА, ст. викл.

Х. І. ІВАНІВ, студ.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків

Одним із найважливіших факторів від якого залежить конкурентоспроможність країни є інноваційний розвиток. Для країн-лідерів інноваційна діяльність є пріоритетною, завдяки якій їм вдається займати найвищі позиції соціально-економічного розвитку у світі. Показник рівня інноваційної активності України становить 20% (за даними обстежень інноваційної діяльності), тоді як у країн – інноваційних лідерів середній показник становить 44%. Тому для України питання розвитку інноваційного потенціалу є досить актуальним, так як рівень конкурентоспроможності дещо відстає від високорозвинених країн.

Одним із найефективніших інструментів формування інноваційної економіки вважається державно-приватне партнерство, де спостерігається

взаємовигідна співпраця держави і приватного сектору, в даному випадку інноваційні підприємства. Саме держава є найважливішим інститутом інноваційної економіки.

Участь держави в інноваційній діяльності забезпечить конкурентоспроможність інноваційних підприємств, що сприятиме високому рівню конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках, сприятиме реалізації національних і суспільно значущих проектів (освіта, медицина, житло) та розвитку інфраструктури на інноваційних засадах, а також допоможе державі у розвитку національної інноваційної системи.

Для ефективного розвитку інноваційної діяльності державі необхідно:

- підтримувати розвиток освіти і науки, захищати інтелектуальну власність;
- сформувати сприятливе організаційне середовище, забезпечити пільгове оподаткування суб'єктам, які займаються інноваційною діяльністю;
- створити інституційне середовища, яке зможе забезпечити фінансування організаційних структур, що генерують інновації.

Після проведення ряду змін з боку держави відкриються нові можливості для інноваційного сектору:

- доступ до державного фінансування, а також до інформації і устаткування;
- усунення обмежень для інноваційної діяльності підприємств (ресурсні обмеження, монополістичні обмеження поширення інновацій);
- можливість отримання інноваційного надприбутку;
- витіснення з ринку більш успішних конкурентів.

Інноваційна діяльність характеризується значним рівнем ризику та необхідністю значних фінансових витрат, що створює певні бар'єри для приватних інвестицій у цю сферу. Такі умови обмежують коло підприємств, здатних до повноцінної реалізації програм інноваційного розвитку. Тому, державі слід приділити увагу, в першу чергу, питанню фінансування інноваційної діяльності.

Фінансування інноваційної діяльності і інноваційний процес тісно пов'язані між собою. Рівень ризику на кожному етапі інноваційного процесу змінюється, потрібні різні джерела фінансування.

На початковому етапі інноваційної діяльності, коли ризики є максимальними рекомендується залучати кошти:

- 1) власні кошти підприємства. У країнах ОЕСР доля фінансування сукупних витрат становить 42-78%;
- 2) державні кошти. Доля яких у країнах ОЕСР становить 16-51%.
- 3) кошти іноземних замовників.

На етапі впровадження у виробництво наукових розробок ризику залишаються високими, а витрати є значно більшими. Закордонний досвід показав, що найвигіднішим шляхом фінансування є через спеціалізовані інвестиційні і венчурні фонди.

На завершальному етапі, крім вище сказаних доцільним джерелом фінансування можуть бути банківські кредити і публічне розміщення акцій.

Основою фінансового забезпечення є державна підтримка, яка через непрямі інструменти, сприятиме тому, щоб кожний етап фінансування був реалізований. Тобто, державі необхідно провести ряд заходів, які формуватимуть сприятливі умови для ведення інноваційної діяльності. Наприклад, надати податкові кредити (відстрочка по сплаті податків на певний період, який може тривати декілька років), вдосконалити нормативно-правову базу і забезпечити дотримання їх принципів, розробити стратегію із застосуванням схем державно-приватних партнерств у інноваційній сфері.

Отже, створення ефективного механізму співробітництва між державою і приватними партнерами можливим буде після приділення уваги держави до проблеми ДПП як інструменту інноваційної економіки.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Н. В. ІВАСІШИНА, ст. викл.

А. В. РОМАНОВСЬКА, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Житлово-комунальне господарство – сукупність галузей, що забезпечують життя і роботу населення країни в нормальних умовах, а також постачання підприємств галузей народного господарства необхідними ресурсами води, газу, тепла й електроенергії.

Житлово-комунальне господарство України – одна з найбільших галузей економіки країни, яка має великий вплив на щоденне життя кожної людини та на ситуацію в країні загалом. Вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням життєдіяльності регіону стоїть в числі першочергових завдань і потребує суттєвого реформування.

Однією з основних проблем, що існують у житлово-комунальному господарстві України є необхідність кардинальних змін у цій сфері: технічне переоснащення, організація ефективного управління, демонополізація та створення умов для конкуренції, а також правове та науково-технічне забезпечення реформування галузі. Питання ефективного функціонування і визначення перспективних напрямів розвитку житлово-комунального господарства України та підприємств галузі є пріоритетним питанням та перебуває в центрі уваги науковців, владних структур, громадських організацій, засобів масової інформації, населення, що пояснюється важливим значенням сфери життєзабезпечення для економічного та соціального розвитку країни, її міст і регіонів.

Такі перетворення та реформи у житлово-комунальній сфері неможливі без значного залучення грошових ресурсів, вливання інвестицій, які мають соціальну значимість.

Залучення державно-приватного партнерства до процесів реформування житлово-комунального господарства є одним із механізмів залучення інвестицій для технічного переоснащення об'єктів шляхом передачі підприємств в концесію.

Згідно Закону України «Про концесії» концесія - надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику.[2]

Механізм передачі в концесію або оренду регулюється Законом України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах, теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у

комунальній власності».

Державно-приватне партнерство дозволяють використовувати сильні сторони державного регулювання і ринкової економіки з одного боку та уникнути їх недоліків з іншого. Це поєднання підвищить ефективність функціонування житлово-комунальної галузі, спростить регулювання та управління, підвищить якість послуг, забезпечить реалізацію стратегічних цілей. У подальшому це призведе до створення соціально-орієнтованого ринку.

Впровадження державно-приватного партнерства на об'єктах житлово-комунального господарства дає змогу не тільки заощадити кошти на реконструкцію та модернізацію об'єктів житлово-комунального господарства, а й як наслідок значно зменшити споживання та вартість ресурсів, що в умовах дефіциту бюджетних коштів є дуже важливим. В свою чергу модернізація об'єктів дає змогу значно поліпшити якість послуг, що надаються.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Н. В. ІВАСІШИНА, ст. викл.

Д. Ю. РИЖЕВСЬКА, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

В сучасних умовах сфера державного приватного партнерства є однією з пріоритетних напрямів дослідження як в нашій країні.

Спершу необхідно визначити що являє собою державно-приватне партнерство.

Згідно з Законом України «Про державно-приватне партнерство» визначення терміну «державно-приватне партнерство» являє собою співробітництво між державою Україна, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями, що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та

відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом.

В основі державно-приватного партнерства лежить система ефективної взаємодії всіх рівнів влади і підприємців-девелоперів, що дозволяє вирішувати широкий спектр завдань. Девелоперський бізнес, реалізуючи масштабні проекти з істотним операційним ризиком, отримує від держави компенсації у вигляді податкових та інших преференцій і оперує з привабливою для себе і інвесторів нормою прибутку. Регіони від реалізації таких проектів отримують можливість підвищити якість життя населення і свою інвестиційну і соціальну привабливість, а органи влади - інструмент ефективної реалізації загальнодержавних завдань. Держава зацікавлена в залученні інвестицій в економіку регіону, які може забезпечити приватний капітал. Бізнес же зацікавлений у політичній та адміністративній підтримки довготривалих проектів та вирішенні ситуаційних завдань. Іншою метою ДПП є зниження ризиків великих інвестицій. Державно-приватне партнерство дозволяє чітко розмежувати відповідальність і фіксує взаємні зобов'язання учасників проекту комплексного освоєння або розвитку територій. Механізми ДПП в комплексному девелопменті сьогодні знаходяться у стадії свого становлення. У створенні нової форми взаємодії органів влади та бізнесу приватний капітал може взяти на себе об'єднуючу функцію лідера.

Сфера житлово-комунального господарства є ваговою складовою забезпечення соціально-економічної безпеки держави. Сучасний техніко-економічний стан підприємств ЖКГ є незадовільним, характеризується низькою якістю наданих населенню послуг, високим ступенем спрацювання основних засобів, неефективністю управління. Це підтверджує необхідність зміни моделі та інструментів управління об'єктами ЖКГ. Тож, чим суттєвішою є вплив приватного сектору в галузі надання комунальних послуг, тим значнішою має ставати участь держави, яка свої функції з керуючої на контролюючу та регулюючу.

Державно-приватне партнерство в сфері житлово-комунального господарювання є ефективним механізмом максимізації та соціальної цінності комунальних послуг для споживачів.

Отже, формами реалізації державно-приватного партнерства можуть виступати: контракт на виконання робіт, оренда, лізинг тощо.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ІННОВАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Н. В. ІВАСІШИНА, ст. викл.

А. Р. СОБКО, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Формування національної інноваційної системи України потребує більш ефективних методів правління інноваційною діяльністю для усунення диспропорцій між потребами і можливостями національної економіки, подолання асиметрії процесів інвестування інновацій. У сучасних умовах найважливішою складовою розвитку національної економіки є трансформація і вдосконалення в'язків між економічними суб'єктами. На практиці вже склалося достатню кількість загальних і конкретних форм взаємопроникнення державного і приватного господарювання. Однією з таких форм можна вважати державно-приватне партнерство (ДПП). Для реалізації масштабних модернізаційних проектів в різних секторах економіки потрібні значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес. Все це актуалізує необхідність застосування механізмів ДПП як додаткове джерело інновацій.

Проблемам розвитку інноваційної діяльності, партнерства держави і частого капіталу в фінансовому забезпеченні модернізації економіки присвячені дослідження багатьох українських вчених. Окремі питання розвитку державно-приватного партнерства досліджуються в роботах С. Грищенко, І. Запатріної, Л. Проданову, К. Павлюка, С. Тринчук та інших вчених. Однак багато теоретичних і методологічних основ вимагають подальшого дослідження і систематизації.

Парламентом наприкінці 2015 року був прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» (який президент підписав 22 лютого 2016 року). Завдяки цьому було введено ефективні механізми державної підтримки територіальних громад у реалізації проекту ДПП.

Зусилля щодо стимулювання інноваційної діяльності повинні бути сконцентровані на усуненні основних причин незацікавленості бізнесу в

довгострокових інноваційних проектах. При підтримки технологічних інновацій необхідно дотримуватися того, що відбір таких проектів є перевагою приватного бізнесу, за винятком тих випадків, коли він отримує прямі державні замовлення.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні:

1. на 1 січня 2016 року на засадах ДПП реалізувалося 177 проектів (укладено 146 договорів концесії, 31 договір про спільну діяльність);

2. на 1 серпня 2016 року на засадах ДПП реалізується 185 проектів (укладено 153 договорів концесії, 31 договір про спільну діяльність, 1 договір державно-приватного партнерства);

3. з них менше 3 % проектів ДПП реалізується в інноваційній сфері.

Роль держави полягає в тому, щоб збалансувати інтереси бізнесу з загальнонаціональними пріоритетами, короткостроковими тактичними пріоритетами і стратегічними довгостроковими перспективами, підтримувати інновації в ринковому секторі, формувати сприятливий інноваційний клімат, підтримувати малий і середній інноваційний бізнес, розвивати науково-технічну та інноваційну інфраструктуру.

Зміст і результативність державно-приватного партнерства також залежить від сутності державної політики. Партнерство держави і приватного капіталу має сприяти поліпшенню умов для інновацій, який вимагає відповідної політики в таких сферах, як макроекономічне регулювання, корпоративне управління, антимонопольне законодавство, ринок праці, фінансово-кредитна система .

У контексті вищевикладеного, ДПП в інноваційній сфері можна охарактеризувати як довгостроковий інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації суспільно значущих проектів і програм в широкому спектрі галузей промисловості і областях наукових досліджень, причому ефективність такого альянсу забезпечується не стільки прямим об'єднанням фінансових ресурсів на умовах співфінансування, скільки максимально повним використанням синергізму можливостей кожного з учасників проекту і сукупним скороченням ризиків.

Завдання ДПП в інноваційній сфері - відбір і фінансова підтримка реалізації інноваційних проектів, що мають важливе значення для національної економіки, і розвиток національної інноваційної системи на основі інтенсифікації мережових взаємозв'язків між її учасниками.

Застосування механізмів ДПП дозволить забезпечити: здійснення

суспільно значущих проектів в найбільш короткі терміни, малопривабливих для традиційних форм приватного фінансування; підвищення ефективності проектів за рахунок участі в них приватного бізнесу, як правило, більш ефективного на ринку, ніж державні інститути; зниження навантаження на бюджет за рахунок залучення приватних коштів і перекладання частини витрат на користувачів ; залучення кращих управлінських кадрів, техніки і технологій, підвищення якості обслуговування кінцевих користувачів.

Основними напрямками розвитку механізмів державно-приватного партнерства в інноваційній розвитку національної економіки України є: створення фондів, що надають фінансові ресурси організаціям на стадії науково дослідних розробок; створення системи венчурних інвестиційних фондів; створення інноваційних кластерів.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПАРТНЕРСТВА ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ

Т. А. КОЛЯДА, канд. юрид. наук, доц.,

доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності

О. К. ГРЕБЕЛЬНИК, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Актуальним питанням для кожної сучасної країни наразі є розвиток економіки. Пошук балансу між державним та приватним надихає науковців на використання різних засобів: приватизації, комерціалізації, часткової передачі повноважень, створенні спільних організацій, тощо. Наразі структуризація економічних аспектів взаємодії держави та бізнесу, має надзвичайне значення, адже це дасть змогу підприємцям значно зменшити витрати часу на вивчення можливих векторів взаємодії з державою. Також ми матимемо можливість визначити проблеми, які заважають реалізації економічного партнерства та запропонувати шляхи вирішення цих проблем.

На нашу думку, однією з сторін економічної взаємодії є саме партнерство, яке реалізується через об'єднання державних і комерційних ресурсів, активів та розподілення обов'язків. Таким чином зацікавленість обох сторін реалізується в рівних умовах, адже зусилля кожного партнера слугуватимуть інтересам інших. Звичайно, така форма партнерства буде

вигідно виділятися серед комерційних підприємств – держава отримує додатковий прибуток або можливість надання певних послуг без витрат, а приватний партнер виконує значні інвестиції.

Іншим економічним аспектом є комерціалізація державних функцій. Насправді можна сказати, що це прямий доказ наявності ринкової економіки. До комерціалізації відносять контракти, які можуть бути дуже простими (форми друку документів, експлуатація приміщень) та досить складними (зовнішній аудит). Таким чином підкреслюється провідна роль держави, проте звертається увага на потреби приватного партнера у рамках спрощення процесу взаємодії.

Із попереднього аспекту можемо зробити висновок, що виникає необхідність створення саме сумісних підприємств – так званих холдингових компаній. Тобто контроль за власністю та контроль управління з компанії будуть перенесені в іншу організацію, що дає змогу підвищити ефективність управління. Таким чином, з'являється можливість виділити осередок для залучення інвестицій. На нашу думку, в цій формі економічних відносин, важливими моментами є поділ фінансових зобов'язань між членами та створенні акціонерного контролю. У першому випадку формуються правила капіталу компанії та обумовлюються форми фінансування. В другому – гарантується захист інтересів партнерів, при розподілу прибутку від власності.

Останнім витком взаємодії держави та бізнесу, ми вважаємо делегування відповідальності з ухвалення управлінських рішень і управління пов'язаних з цим ресурсами професійним менеджерам. Звісно починає функціонувати система делегування через створення спеціальних інститутів. Таким чином, інститути не залежать від держави і мають свою організаційну структуру. Проте, тоді виникає питання прозорості бюджетної системи інститутів, адже прибуток який виникає в інститутах є позабюджетним. Звідси робимо висновок, що державному апарату потрібно шукати важелі контролю за фінансами. З цього пункту можемо зробити наступний висновок – зростає показник бюджетних витрат на контроль за результатами делегування функцій.

І нарешті, спираючись на приведені нами економічні аспекти взаємодії, ми можемо сказати, що використовувати повною мірою потенціал державно-приватного партнерства не дозволяє відсутність спеціальних податкових пільг для організацій, залучених в реалізацію партнерських

проектів на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Для виправлення ситуації держава повинна гнучко використовувати правову базу для становлення мережевих моделей інтеграції капіталу на основі загальних інтересів держави і бізнесу від окремих підприємств до міжгалузевих і міжрегіональних асоціацій. Враховуючи необхідність сприяння конкуренції, держава здатна і повинне протидіяти виникненню монополій в даній сфері. Антимонопольна функція держави стає особливо важливою в світлі останніх тенденцій в світовій економіці, коли на зміну традиційному конкурентному механізму приходять взаємозаінтересованість і довгострокові контракти між учасниками спільного бізнесу. Продумана політика держави може створити необхідне середовище і умови для розвитку взаємовигідних стосунків влади і бізнесу.

Отже, розвиток ринкової економіки задає нові вектори співробітництва держави та бізнесу. Необхідність створення сумісних компаній, перерозподілу функцій контролю та нагляду, залучення нових інвестицій і підвищення прибутку кожної сторони призводить до ряду проблем та недоліків, які при детальній роботі можна усунути.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО УКРАЇНИ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Т. А. КОЛЯДА, канд. юрид. наук, доц.,

доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності

Н. І. ПРИХІДНЯК, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Впродовж двох останніх років питання запровадження механізму державно-приватного партнерства розглядається як один з альтернативних способів реформування вітчизняної системи охорони здоров'я.

Потреба нагальних реформ в галузі охорони здоров'я ускладнюється у зв'язку з тим, що фінансові можливості держави обмежені, і більшість перетворень гальмуються через економічну кризу. Українська система охорони здоров'я має низький рівень забезпечення та фінансування, технічно відсталу інфраструктуру та технічну базу і відповідно потребує значних

фінансових вкладень. Це в першу чергу стосується застосування новітніх технологій, які держава через кризу та при обмеженому бюджеті не здатна забезпечити. Тож державно-приватне партнерство має відмінні шанси стати потужним інструментом оновлення медицини об'єднавши можливості держави з інвестиційними ресурсами приватного сектору.

Україна йшла більше п'яти років до впровадження та розвитку окремих форм державно-приватного партнерства. Так, у 2010 р. прийнято Закон України «Про державно-приватне партнерство» [1], у 2011 році затверджена Концепція загальнодержавної програми «Здоров'я 2020: український вимір» [2], програма економічних реформ на 2012-2014 роки також наголошує на корисності впровадження державно-приватного партнерства. Але, на жаль, конкретних дій в напрямку реалізації цих механізмів не було зроблено.

Системні недоліки Закону України «Про державно-приватне партнерство» заважали його широкому використанню, а складність, зарегульованість процедур підготовки відповідної проектної документації, «перетягування» повноважень місцевих органів влади щодо розпорядження майном територіальної громади на центральний рівень на тлі конкуренції законодавства не сприяло залученню інвестицій на довгострокових засадах.

Тож, коли Верховною Радою України парламентом наприкінці 2015 року був прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» (який президент підписав 22 лютого 2016 року) [3], можна з полегшенням сказати, що нарешті країна і медична галузь отримала шанс на реальний розвиток і ефективно запровадження реформ.

Цей закон дозволить чітко розмежувати проекти, які реалізуються в рамках державно-приватного партнерства, та проектами, реалізовані в інших формах. Також введено ефективні механізми державної підтримки територіальних громад у реалізації проекту ДПП. Ним визначено права та гарантії приватних партнерів. Зокрема, розширено гарантії приватних партнерів від зміни законодавства та в разі розірвання договору про ДПП через порушення державним партнером своїх зобов'язань за договором про ДПП. А ще встановлено для приватного партнера реальні гарантії на випадок не врахування в цінах (тарифах) на товари (роботи, послуги), що підлягають державному регулюванню, інвестиційної складової, або затвердження тарифу на рівні, нижчому за економічно обґрунтований.

На нашу думку, спроба розширення існуючого переліку сфер застосування державно-приватного партнерства має стати позитивним зрушенням на шляху до взаємодії держави з приватним партнером [4].

Таким чином, сьогодні є важливим усунення протиріччя між Законом України «Про державно-приватне партнерство» та іншими спеціальними законами та нормативно-правовими актами, які регулюють порядок укладання договорів в рамках державно-приватного партнерства в різних сферах економіки. Також, спроба розширення сфер застосування державно-приватного партнерства має стати важливим кроком щодо впровадження партнерства між державою та бізнесом.

Література

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 16.10.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17/ed20100701>
2. Розпорядження від 31 жовтня 2011 р. N 1164-р Київ Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми "Здоров'я 2020: український вимір" <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1164-2011-%D1%80>
3. Земельний вісник України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: - <http://zemvisnuk.com.ua/page/zakoni>– Загол. з екрану.
4. Коляда Т.А. Перспективні сфери застосування державно-приватного партнерства в Україні [Текст] / Т. А. Коляда // Молодий вчений. – 2016. – №12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/137.pdf>

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ ЯК СПОСІБ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Т. А. КОЛЯДА, канд. юрид. наук, доц.,
доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності
А. Р. ШЕВЧЕНКО студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Всі держави світу, незважаючи на те, на якому рівні фінансового становлення вони не перебували, не мають можливість стабільно розвиватися

за межами світового господарства, у відсутності низького рівня фінансових зв'язків з іншими державами світу.

Україна вже двадцять років, як стала функціональним учасником європейських інтеграційних процесів. У свою чергу це зумовлює існування єдиних кордонів з державами, які вже стали членами Європейського Союзу. У передових соціополітичних і фінансових умовах більш ефективним маршрутом вирішення єдиних проблем становлення вигідних контактів між сусідніми державами є транскордонне співробітництво.

Зараз, незважаючи на відносно довгий час функціонування транскордонних відносин, є чимало проблем і відкритих питань, які стримують формування добросусідських відносин між громадами й владою. Для вирішення проблеми транскордонного співробітництва необхідно активний розвиток в області туризму.

Туризм вважається багатосторонньої діяльністю. Головні складові туризму: інфраструктура, якість продукції й послуг, стан навколишнього середовища, гостинність, компетентність персоналу, транспорт, розвиток бізнесу, свобода перетину кордонів, дієва система управління і забезпечення безпеки мандрівників.

На жаль, економічний потенціал туризму використовується не в повному обсязі в Україні. Однак, є проблеми, які пов'язані з неконтрольованим розвитком туризму: тиск на природне середовище, велике перенаселення європейських центрів і перевантаження головних місць туристичного інтересу та історичних пам'яток, не захищені берегові ділянки, перевантаження транспортної інфраструктури, сфер послуг, підвищений попит на водні й енергетичні ресурси.

Нарівні з причинами, які сприяють суспільно-фінансовому розвитку регіонів України під час транскордонного співробітництва, експерти виділяють об'єктивні труднощі на даному шляху, які ніяк не вирішено, а конкретно стосується таких питань:

- відсутність стабільного економічного зростання країни;
- вирішення соціальних проблем, виховання патріотизму, підвищення іміджу країни;
- недостатній рівень становлення виробничої та комунальної інфраструктури окремих невеликих міст і сільських прикордонних земель;

- нестача грошових коштів у держави, що зумовлює невисоку заробітну плату і якість життя населення, високий рівень незаконної міжнародної трудової міграції;

- нестача успішного партнерства;
- неефективне формування туризму.

Державно-приватне партнерство в сфері туризму має можливість існувати як система юридично відносин.

В результаті такого партнерства: держава отримує доступ до нових джерел капіталу, прискорення розвитку активів інфраструктури, поліпшення сервісного обслуговування, доступ до навичок планування, додаткові вигоди від розвитку транскордонного співробітництва, доступ до нових ринків, можливість підвищення професійного рівня.

ЗАСТОСУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

Н. В. ІВАСІШИНА, ст. викл.

А. О. ГРИГОРАЦУК, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Трактування сутності державно-приватного партнерства дає змогу його ідентифікувати як співробітництво між державою, територіальними громадами в особі відповідних державних органів влади й органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом України "Про державно-приватне партнерство". При цьому його основні ознаки схематично зображені на рис. 1.

Дана форма взаємодії бізнесу і влади може застосовуватися в таких сферах: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; будівництво й експлуатація доріг, залізниць, мостів, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури;

машинобудування; збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура й спорт; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; оброблення відходів; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю.

На місцевому рівні найбільш привабливим для державно-приватного партнерства є видобування корисних копалин, постачання тепла, очищення води, туризм і відпочинок, оброблення відходів тощо (див. інформ. матеріали). Специфіка застосування тієї чи іншої сфери та її вибір органами місцевого самоврядування залежить від соціально-економічних, демографічних, природно-кліматичних й інших умов розвитку регіону. Його здійснення має передбачати виконання однієї або кількох таких функцій, як-от: проектування; фінансування; будівництво; відновлення (реконструкція, модернізація); експлуатація; обслуговування.

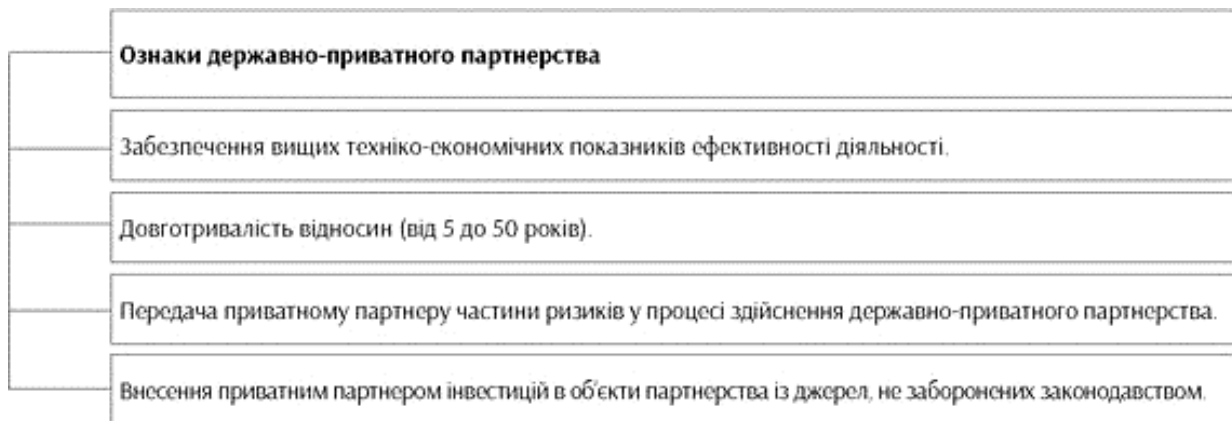


Рисунок 1 – Ознаки державно-приватного партнерства

У рамках державно-приватного партнерства можуть укладатися договори про концесію, спільну діяльність й інші договори. При цьому його об'єктами можуть бути: наявні, зокрема, відтворювані (шляхом реконструкції, модернізації, технічного переоснащення) об'єкти, у тому числі ділянки надр; створювані чи придбані об'єкти.

Пропозиції про здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів комунальної власності готуються відповідними органами місцевого самоврядування або особами, які можуть бути приватними партнерами, і подаються на розгляд сільських, селищних, міських, районних чи обласних рад або до уповноважених ними органів. При цьому важливо провести аналіз ефективності його здійснення шляхом обґрунтування соціально-економічних

й екологічних наслідків, порівняння основних показників реалізації проекту (рентабельності, рівня витрат, якості послуг тощо), виявлення ризиків, визначення форми реалізації.

Дана форма взаємодії бізнесу і влади має низку джерел фінансування. Рішення про здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів комунальної власності, проведення конкурсу з визначення приватного партнера та затвердження результатів приймаються місцевими радами. Таке рішення приймається протягом двох календарних місяців з дня подання пропозицій про здійснення. Орган, що прийняв рішення про здійснення державно-приватного партнерства чи про недоцільність здійснення такого партнерства, зобов'язаний протягом 15 календарних днів з дня його прийняття повідомити особу, яка подала пропозиції про здійснення державно-приватного партнерства.

Рішення приймається протягом двох календарних місяців з дня подання пропозицій про здійснення. Орган, що прийняв рішення про здійснення державно-приватного партнерства чи про недоцільність здійснення такого партнерства, зобов'язаний протягом 15 календарних днів з дня його прийняття повідомити особу, яка подала пропозиції про здійснення державно-приватного партнерства.

РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК МЕХАНІЗМУ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

А. М. БРОВДІЙ, канд. юрид. наук,

доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності

А. Р. БУЦЬКА, студ.

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова, м. Харків

Державно-приватне партнерство (ДПП) в Україні — система відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород або відшкодувань між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні нових або модернізації діючих об'єктів, які

потребують залучення інвестицій, та експлуатації такими об'єктами. ДПП визначено серед ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України, вирішення важливих соціально-економічних проблем. Висока ефективність ДПП як форми взаємодії держави та бізнесу доведена досвідом багатьох країн світу: Казахстан, Німеччина, Таїланд, Боснія Герцеговина, Бразилія, Греція, Єгипет, Киргизстан, Латвія, Мексика, Німеччина, Польща, Республіка Корея, Російська Федерація, Румунія, Словенія, США, Філіппіни, Хорватія та ін. Сьогодні актуалізувались об'єктивні обставини для запровадження механізмів ДПП. Для реалізації масштабних модернізаційних проектів в різних секторах економіки потрібні значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес. Правовими засадами державно-приватного партнерства є Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закон України «Про державно-приватне партнерство» інші законодавчі акти України, а також міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. У разі якщо міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, встановлено інші правила, ніж ті, що передбачені цим Законом, застосовуються правила міжнародного договору.

Пропоную розглянути одну з головних проблем гальмування розвитку ДПП в Україні а саме суперечливість і непослідовність нормативно-правового регулювання відносин державно-приватного партнерства.

За умов існування розгалуженого законодавства про концесії у різних сферах діяльності, оренду майна, спільну діяльність та інвестиційну діяльність, які в тій чи іншій мірі можна віднести до форм ДПП, в Україні було прийнято рамковий закон, покликаний узагальнити і систематизувати сферу державно-приватного партнерства – Закон України «Про державно-приватне партнерство».

Відповідно до Закону, державно-приватне партнерство – це співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) й юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами. Закон дає досить широкий і невичерпний перелік

сфер застосування ДПП, зокрема включаючи сферу видобутку природних ресурсів, яка не завжди розглядається як традиційна сфера ДПП. Закон не встановлює критеріїв чіткого розмежування сфер за критерієм доцільності запровадження у них ДПП, на відміну від міжнародного досвіду, відповідно до якого ДПП поширюється на ринкові сегменти економіки, пов'язані із створенням, відновленням та модернізацією інфраструктури, або наданням публічних (суспільних) послуг.

Законом було запроваджено принципи та підходи до ДПП, окреслено важливість обов'язкового попереднього аналізу ефективності проектів ДПП, визначення приватного партнера на умовах конкурсу, а також передбачено особливу державну підтримку проектів ДПП.

Широке визначення терміна «державно-приватне партнерство» і розмаїття форм договірних відносин у рамках ДПП, передбачені Законом, ускладнюють формування єдиного підходу до розроблення організаційно-методичного забезпечення розвитку ДПП в Україні. Не вирішене належним чином питання співвідношення Закону із спеціальними законами у сфері ДПП. Закон дозволяє виносити на розсуд державного партнера застосування цього закону до того чи іншого проекту. Згідно до закону проекти, які формально відповідають ознакам ДПП, можуть виконуватись без застосування принципів, підходів та порядків передбачених Законом, в разі якщо є відповідне рішення державного партнера. В такому разі застосовують безпосередньо Закон «Про концесії», що не регламентує дотримання принципів ДПП поза його рамками при здійсненні концесії, оренди, спільної діяльності тощо. Закон має інші недоліки, зокрема, чітко не окреслює коло суб'єктів, які мають право бути державними партнерами у проектах державного рівня, не передбачає застосування інституційного партнерства, норми для двох і більше органів державної влади (або муніципалітетів) виступати одночасно на стороні державного партнера, обмежує участь державних та комунальних підприємств у проектах ДПП. На виконання Закону було розроблено підзаконні акти, які регламентують методичні і організаційно-управлінські аспекти ДПП, але їхня дієвість залишається на низькому рівні через вади Закону та окремих вищезазначених актів.

Література

1. Жук В.П. Організація державно-приватного партнерства в зарубіжних країнах / В. П. Жук // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 11. – С.111-113.

2. Бутник О. О. Аналіз розвитку державно-приватного партнерства в Україні// Державне управління: удосконалення та розвиток. Електронне наукове фахове видання. – 2014. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=709>

3. Бобко У. П. Державно-приватні партнерства в Україні та перспективи їх впровадження на прикладі підготовки до Євро-2012 // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. - 1 (1). – 2011. -С.274-282.

РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

К. Л. МАКОВСЬКА, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

В економіці ряду розвинених, а в останні десятиліття і країн, що розвиваються, давно виникла особлива форма взаємодії бізнесу і влади. Йдеться про партнерство держави і приватного сектора, що позначається зазвичай терміном Public-Private Partnership (PPP). У вітчизняних ЗМІ не менш часто використовують й інший термін - "державно-приватне партнерство" (ДПП). ДПП являє собою інституційний та організаційний альянс державної влади і приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значущих проектів в широкому спектрі сфер діяльності - від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання громадських послуг в масштабах всієї країни або окремих територій.

В даний час в Україні здійснюються кардинальні зміни в системі взаємовідносин державного та приватного секторів економіки. За роки ринкових реформ в економіці країни істотно скоротився державний сектор, а функції управління найважливішими об'єктами життєзабезпечення поступово передаються приватному бізнесу. У цих умовах вкрай актуальною проблемою для органів публічної влади є перехід до стратегічного партнерства з приватним сектором, формування такого економічного порядку і систему взаємовідносин, які забезпечували б і гарантували майбутнє країни. Його зусилля повинні бути спрямовані на перетворення, що забезпечують раціональне поєднання вільної конкуренції із заходами

державного регулювання і забезпечення як інтересів суспільства, так і його майбутніх поколінь.

Однак зміст і форми ДПП, а також способи його ефективного застосування в українському державному управлінні і економічній політиці досліджені поки недостатньо.

Взаємодія держави і приватного сектора для вирішення суспільно значущих завдань має давню історію, в тому числі і в Україні. Однак, актуальним такий вид взаємодії держави і бізнесу став в останні десятиліття. З одного боку, ускладнення соціально-економічної ситуації в країні ускладнює виконання власне державою суспільно значущих функцій. З іншого боку, бізнес зацікавлений в нових об'єктах для інвестування. У цих умовах як ніколи своєчасним з'явився прийнятий 1 червня 2010 року Закон України «Про державно-приватне партнерство».

У ньому визначені основні ознаки державно-приватного партнерства:

- забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж при здійсненні такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;
- довговічність відносин (від 5 до 50 років);
- передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;
- внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства з джерел, не заборонених законодавством.

У сфері ДПП діє цілий ряд Законів України, який створює законодавчу базу для його розвитку, а саме: Закон України «Про оренду державного та комунального майна», Закон України «Про фінансовий лізинг», Закон України «Про оренду землі» тощо.

Таким чином, до березня 2012 року була практично сформована нормативно-правова база, необхідна для початку реалізації положень Закону України «Про державно-приватне партнерство». Разом з тим, відбувається поступове вдосконалення нормативно-законодавчої бази. МЕРТ України спільно з експертами Програми розвитку державно-приватного партнерства (USAID) і авторським колективом інституту економіки та прогнозування НАН України, розроблена і представлена на розгляд Кабінету Міністрів України, Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013 - 2018 роки.

В Україні ДПП розглядається як ефективний спосіб впровадження нових прогресивних механізмів співпраці між державою, органами місцевого самоврядування та приватним сектором, залучення приватних інвестицій в традиційно державні сфери економічної діяльності.

Необхідно відзначити, що Україна має досвід в реалізації проектів при взаємодії держави і бізнесу - мова йде про концесійні договори, договори оренди та спільної діяльності, які полягали в державі і до прийняття Закону України «Про державно-приватне партнерство». Існують діючі принципи, форми і засоби економічної взаємодії бізнесу з органами державної влади. Відповідно до прийнятих визначеннями і історично сформованими формами і методами реалізації ДПП, сформувався і достатній досвід практичного впровадження такого партнерства, широкі теоретичні дослідження його потенціалів.

Крім, того, приклад проведення Євро-2012 демонструє, що Україна може здійснювати потужні, системні іміджеві проекти. Вигравши право на проведення Євро-2012, Кабмін почав перейматися пошуком засобів на реалізацію пов'язаних з цим проектів, в першу чергу будівництвом стадіонів і доріг. Всього на сьогодні близько 160 проектів реалізуються в рамках ДПП. Триває робота по визначенню перспективних проектів і можливостей залучення інвестиційних ресурсів на умовах державно-приватного партнерства. МЕРТ України продовжує працювати над створенням умов для розвитку ДПП. Наступним кроком планується прийняття Стратегії розвитку ДПП в Україні, де будуть окреслені основні завдання, характеристики і принципи для подальшого розвитку ДПП МЕРТ України здійснює постійний моніторинг ефективності реалізації проектів, що реалізуються на умовах державно-приватного партнерства, і аналізує стан законодавства в цій галузі, з метою подальшого розвитку ДПП в Україні.

Однак, незважаючи на те, що і держава, і бізнес покладають на ДПП великі надії, розглядаючи його як важливий інструмент підвищення національної (і регіональної) конкурентоспроможності, процес впровадження механізмів державно-приватного партнерства в українську практику державного управління відбувається вкрай повільно. Невирішеність ряду методологічних питань концепції переходу до партнерських взаємин влади і бізнесу, відсутність належного досвіду такого партнерства, недосконалість законодавчої та нормативної бази на всіх рівнях, бюрократичні перепони стримують впровадження ДПП в нашій країні.

До сих пір немає чіткого уявлення про те, яким воно має бути і в яких організаційно-правових формах може здійснюватися. В основному переважають спрощені погляди на ДПП як на форму залучення коштів, з одного боку, держави, а з іншого боку, комерційних структур для вирішення головним чином економічних завдань.

Можливості органів публічної влади встановлювати партнерські взаємини з бізнес-структурами спираються на норми чинного законодавства. Разом з тим міцною нормативно-правової основи для партнерства органів публічної влади і бізнес-структур в даний час не створено. Питання взаємодії державних органів і приватних структур в сучасних умовах набувають особливого значення. Для України на сьогодні невирішеною проблемою залишається відсутність широкої вітчизняної практики залучення ДПП в трансформаційних перетворень вітчизняної економіки, недостатність теоретичних досліджень форм, методів і сфер його застосування.

Країни, в яких механізм ДПП був сформований раніше, ніж в Україні, і вже успішно працює, можуть виділити чинники, які стимулюють співробітництво бізнесу і держави.

Проект в рамках ДПП в першу чергу повинен бути економічно цікавим бізнесу.

Серед обов'язкових складових успішної співпраці держави і бізнесу виділяють можливість об'єднання схожих проектів в різних містах для здійснення масштабніших інвестицій, а також залучення досвідчених консультантів.

Влада повинна залишати за собою контроль реалізації цих проектів і постійно моніторити якість послуг, що надаються.

Як зазначає Каміло Врана, радник голови ради директорів Агентства публічно-приватного партнерства Хорватії, перш ніж затівати проект в рамках ДПП, місцевій владі в першу чергу необхідно самим чітко визначитися, в якому напрямку має розвиватися місто. "Потрібен стратегічний план. Найголовніша помилка, яку можна зробити – це сплутати політичні пріоритети зі стратегічними, в яких дійсно потребує суспільство", – говорить він.

У свою чергу Адам Едржеєвській, директор з міжнародного напрямку Інституту публічно-приватного партнерства Польщі, нагадує, що для інвестора дуже важлива економічна стабільність в країні, так як проекти ДПП, як правило, розраховані на тривалий термін. Також стимулює розвиток

ДПП фактором є наявність єдиного уповноваженого органу центральної влади.

Таким чином, аналізуючи вітчизняний досвід становлення ДПП, робимо висновок про те, що однією з основних проблем вітчизняного ДПП сьогодні є сформоване у більшості його учасників розуміння ДПП як форми участі бізнесу у вирішенні проблем загальнодержавного масштабу переважно за рахунок бюджетних коштів. Разом з тим таке вузьке трактування ДПП видається не зовсім правильною. Взаємодія влади і бізнесу є одним з найважливіших умов успішного соціально-економічного розвитку нашої країни. Органи публічної влади і бізнес повинні працювати узгоджено в загальнонаціональних інтересах, формуючи партнерські моделі взаємовідносин в різних сферах. І тут дуже важливо, знайти баланс інтересів, необхідний для реалізації суспільно значимих проектів.

Тобто, що потрібно для успішного розвитку державно-приватного партнерства:

- політична воля і сильне лідерство на місцевому рівні
- стабільна економічна ситуація, так як проекти ДПП, як правило, розраховані на тривалий термін
- держпідтримка на центральному рівні, існування єдиного координуючого органу
- вивчення міжнародного досвіду
- залучення досвідчених консультантів
- чесна конкуренція

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖКГ УКРАЇНИ

С. І. ДРАЧОВА, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Реформування Житлово-комунального господарства (ЖКГ) є однією з найактуальніших проблем, оскільки стосується інтересів як населення, так і всього народного господарства України в цілому. Під реформуванням мається на увазі – формування нових організаційно-правових форм, зміна економічних відносин, перетворення законодавчої та нормативної бази,

технічне переоснащення та модернізація у ЖКГ України з метою підвищення ефективності та надійності його функціонування, забезпечення сталого розвитку для задоволення потреб населення і господарського комплексу в житлово-комунальних послугах відповідно до встановлених нормативів і національних стандартів.

На жаль, реформування проходить вкрай повільно. Якість послуг залишається незадовільною, а належних умов для подальшого розвитку галузі досі не створено. Також неефективність реформування призвело до критичного стану основних фондів підприємств ЖКГ, а недосконала тарифна політика зумовила постійну зростаючу збитковість підприємств.

Започаткований у житлово-комунальному господарстві реформаційний процес не забезпечує належних результатів із різних причин, а саме: невідпрацьований механізм управління реформами, інвестиційна привабливість галузі знаходиться на низькому рівні - більшість підприємств працюють у збитковому режимі, власних коштів на надійне забезпечення експлуатаційних потреб не вистачає. Стосовно залучення зовнішніх джерел інвестування до модернізації є проблематичним через відсутність в інвесторів бажання здійснювати вкладення в галузь із низькою рентабельністю. Підвищення рентабельності неможливе без залучення значного обсягу інвестицій. Але власних джерел фінансування капіталовкладень у підприємств не вистачає.

З оглядом на неспроможність вирішення проблем, що наявні у житлово-комунальному господарстві, за допомогою державних коштів, оптимальним варіантом може бути використання механізмів державно-приватного партнерства. Якщо держава та приватні інвестори об'єднають свої зусилля та фінансові ресурси для модернізації об'єктів ЖКГ, що посприє відновленню житлового фонду, розподіливши між собою не лише прибутки, які планується отримати від надання житлово-комунальних послуг, а і ризики, пов'язані з діяльністю в цій сфері, співпрацювати у вдосконаленні законодавства, що регулює питання діяльності, пов'язаної з придбанням, обслуговуванням житла та наданням житлово-комунальних послуг. Під час такого співробітництва між державою і суб'єктами господарювання досягаються кращі техніко-економічні показники та результати господарювання, ефективніше використовуються державні ресурси і комунальне майно. Існують у закордонній практиці багато прикладів, які доводять, що співробітництво держави та приватного сектору,

сприяють ефективній взаємодії у процесі реалізації соціально-економічних завдань.

Є різні підходи щодо вибору форми власності між повністю державним або спільним з приватним сектором підприємством. Наприклад, в Англії і не так давно в Німеччині вибір був зроблений на користь спільного з приватним сектором підприємства. У Франції вибір зроблений таким чином, що тепер державно-приватне партнерство є кращою структурою, яка надає адміністративні послуги.

Державно-приватне партнерство є одним з найбільш перспективних та ефективних інструментів міського і регіонального економічного та соціального розвитку. В Україні розвиток партнерських відносин держави і бізнесу знаходиться на початковій стадії, тому необхідно розвиватися и брати приклад з зарубіжних країн, бо може саме цей досвід допоможе вирішити актуальні проблеми України, а в першу чергу стосовно реформування ЖКГ.

ВДОСКОНАЛЕННЯ СФЕРИ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

В. О. ЄСІНА, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіональної економіки

Н. М. МАТВЄЄВА, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіональної економіки

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова, м. Харків

Житлово-комунальна сфера – це на сьогодні чи не єдина галузь народного господарства, якої не торкнулися ринкові перетворення. Вона працює за найгіршими зразками радянських часів. Несприятливі економічні та інституційні умови функціонування галузі житлово-комунального господарства (ЖКГ) України, адміністративне втручання у ціноутворення та відсутність сильної політичної волі проводити структурні реформи у секторі суттєво зменшують його ефективність.

Організація державної фінансової підтримки функціонування і розвитку системи централізованого теплопостачання на сьогоднішній день характеризується безсистемним підходом. Як наслідок, ринок теплопостачання не має ознак, притаманних ринковій економіці. Характерною рисою бюджетної підтримки є здійснення її на безповоротній основі. Крім того, непередбачуваність, нерівномірність виділення бюджетних коштів протягом року призводять до неефективності такої допомоги.

Діяльність підприємств галузі центрального теплопостачання (виробництва, транспортування та постачання теплової енергії) регламентується, координується, регулюються та контролюється більш ніж 85 законодавчими та нормативними актами, які можливо розділити на 7 підгруп, що характеризуються загальними основними рисами, а саме:

1. *Організаційно-правові акти* – 30 нормативних документів, що регламентують діяльність підприємств, повноваження органів, що проводять державний нагляд та контролюють діяльність підприємства та ліцензійні умови встановлюють організаційні, технологічні, кваліфікаційні та спеціальні (особливі) вимоги провадження господарської діяльності з постачання теплової енергії.

2. *Облік та звітність підприємств* – 10 законодавчо-нормативних документів, що регламентують облік технічних та економічних показників підприємств та перелік й контроль подачі різноманітних звітів підприємствами.

3. *Система тарифоутворення* – 12 законодавчо-нормативних актів, що регламентують процеси тарифоутворення на послуги з виробництва, транспортування та постачання теплової енергії.

4. *Інвестиційна діяльність* – 4 законодавчо-нормативних актів, що регламентують механізм розроблення, затвердження, погодження, схвалення інвестиційних програм суб'єктів господарювання у сфері теплопостачання з метою визначення обґрунтованості запланованих ними капіталовкладень та/або витрат у структурі інвестиційної складової тарифів на теплову енергію за регульованим тарифом.

5. *Правила надання послуг та постачання теплової енергії споживачам* – 15 нормативних актів, що регулюють відносини між суб'єктом господарювання, предметом діяльності якого є надання житлово-комунальних послуг (виконавець), і фізичною та юридичною особою (споживач), яка отримує послуги з централізованого опалення, постачання

холодної та гарячої води. Правила визначають порядок надання, обліку та оплати послуг, перевірки кількісних та/або якісних показників надання послуг, визначають права та обов'язки споживачів та виконавців послуг.

6. *Стратегічний напрямок* – 4 нормативних актів, в яких закріплено програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та Енергетична стратегія України. Хоча і генеральний напрямок розвитку сфери централізованого тепlopостачання в Україні відсутній.

7. *Технологічний напрямок* – 12 нормативних актів, що регламентують загальнообов'язкові правила ведення господарської діяльності підприємств, а саме: основні організаційні і технічні вимоги до безпечної, надійної та економічної експлуатації джерел тепlopостачання, теплофікаційних і тепловикористовувальних установок, теплових мереж, систем опалення та вентиляції, гарячого водопостачання, збирання і повернення конденсату, водопідготовки тощо.

З аналізу наявної законодавчої бази можливо зробити висновки, що для створення ефективної системи державного регулювання та ведення транспарентної діяльності підприємств необхідно провести перегляд законодавчо-нормативної бази з урахуванням пропозицій суб'єктів господарювання щодо усунення недоліків діючого законодавства та зробити спробу кодифікації законодавства галузі тепlopостачання.

Державна (національна) стратегія розвитку галузі тепlopостачання в Україні відсутня незважаючи на те, що ця галузь є найбільш соціальнозначуща, матеріалоемна та потребує виважених радикальних змін не тільки в фізичному оновленні основних засобів, а і у зміні системи тарифоутворення, що є прозора та зрозуміла для населення, як основних споживачів цієї послуги.

Державна (національна) стратегія галузі тепlopостачання України повинна керуватися ключовими стандартами Європейського союзу в частині основних показників на аналогічний період планування та пошуку значних фінансових коштів для модернізації будівель і систем тепlopостачання. Національна стратегія тепlopостачання України повинна отримати схвалення не тільки уряду і народу України, а й міжнародного співтовариства і міжнародних фінансових організацій. Тому реформа тепlopостачання України не може бути здійснена без реформи бюджетної, тарифної та інвестиційної політики в країні та регіонах (області, міста, селища). При

розробці Стратегії розвитку галузі теплопостачання необхідно спиратися на досвід країн Центральної та Східної Європи, що здійснили або знаходяться в стадії здійснення модернізації своїх систем теплопостачання. Без чітко виваженої стратегічної мети розвитку галузі неможлива її якісна трансформація у конкурентоспроможну і енергоефективну систему теплопостачання міст і населених пунктів України.

Відсутність єдиної державної політики розвитку комунальної теплоенергетики унеможлиблює впровадження комплексного та єдиного підходу до ефективного регулювання діяльності підприємств галузі тому пропонуються розробка концепції «Державної (національної) стратегії розвитку централізованої системи теплопостачання» з урахування впровадження нової методології стимулюючого тарифоутворення та моніторингу діяльності підприємств галузі.

При розробці та впровадженні нової методології стимулюючого тарифоутворення для підприємств галузі теплопостачання є необхідними наступні кроки:

- проведення детального аналізу законодавства, що стосується діяльності суб'єктів господарювання у галузі теплопостачання на предмет розбіжностей, неточностей та вільного трактування правових норм;
- розробка похідного законодавства, що регламентує впровадження системи стимулюючого тарифоутворення.
- уникнення подвійного трактування правових норм при впровадженні системи стимулюючого тарифоутворення у нормативно-правову базу;
- перегляд наявної нормативно-правової бази та надання визначення всіх елементів структури тарифу (наприклад «граничного рівня рентабельності для підприємств галузі теплопостачання»).

Зважаючи на стратегію євроінтеграції України та високі вимоги Європейського союзу до технологічного укладу країн-членів необхідно провести узгодження національного законодавства, що регламентує діяльності суб'єктів господарювання у галузі теплопостачання з Директивами Європейського союзу.

Література

1. Нормативно-правова база України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws> (дата звернення 16.01.2017). – Назва з екрану.

2. Єсіна В. О. Застосування проектів державно-приватного партнерства у діяльності комунальних підприємств: закордонний досвід / В. О. Єсіна, І. М. Гладка // Вчені записки Харківського інституту управління: Науковий журнал. – Випуск № 40, 2016. – С. 422–433.

3. Матвєєва Н. М. Наукові складові розробки стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства / Н. М. Матвєєва, В. В. Величко, С. М. Гайденко // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» – Випуск 8, 2016. – С. 118-122.

ЗВ'ЯЗОК ДЕРЖАВНОГО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

А. М. БРОВДІЙ, канд. юрид. наук,

доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності

А. О. СЕМЕРУЛЬНИК, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

У сучасних умовах держава, не маючи достатніх бюджетних ресурсів, не здатна самотійно забезпечити ефективне функціонування важливих інфраструктурних об'єктів та окремих галузей. Водночас для реалізації масштабних проектів у різних секторах економіки необхідні значні інвестиційні ресурси. Особливо гостро потребують інвестицій інфраструктурні галузі України – автомобільні та залізничні шляхи, комунальне господарство. Зазначену проблему можна вирішити пошуком нових форм співпраці державного та приватного секторів економіки. В розвинених країнах і в країнах, що розвиваються, виникла особлива форма взаємодії держави та бізнесу - публічне-приватне партнерство. У вітчизняній науковій літературі використовують термін «державно-приватне партнерство» (далі – ДПП). ДПП може посприяти активізації інвестиційної діяльності в Україні.

Зокрема, особливостям реалізації різноманітних форм державно-приватного партнерства в Україні присвячені праці: Т. Єфіменко [1], К. Павлюк [2], І. Запатріна [3], Т. Лебеда [4], А. Павлюк, Д. Ляпін [5], О. Пильтяй та інші.

При аналізі даного питання також значним джерелом формування думки була монографія: Правове регулювання державно-приватного

партнерства в галузі житлово-комунального господарства України: монографія/ І. І. Килимник, Т. А. Коляда, А. В. Домбровська, О. І. Міхно, А. М. Бровдій та ін.; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – 131 с.

Функціонування механізму державно-приватного партнерства, аспекти його впливу на активізацію інвестиційної діяльності в Україні вивчені недостатньо.

Світовий досвід свідчить, що проекти ДПП полегшують вихід на світові ринки капіталів, стимулюють залучення іноземних інвестицій у реальний сектор економіки.

ДПП відрізняється від інших форм співпраці держави та бізнесу такими ознаками:

- тривалі терміни дії угод між сторонами (від 10 до 50 років). Як правило, проекти створюються під конкретний об'єкт (автомагістралі, термінали, порти тощо), який має бути завершений у вказаний строк;
- фінансування проектів за рахунок ресурсів приватних інвесторів, доповнених державними коштами, спільне інвестування декількох учасників проекту;
- наявність конкуренції між потенційними учасниками проекту;
- специфічні форми розподілу відповідальності між партнерами;
- розподіл ризиків між учасниками угоди відповідно до домовленості сторін.

Найпоширенішою у світовій практиці є класифікація проектів, розроблена Світовим банком, згідно з якою виділяють чотири категорії ДПП: 1) контракти на управління та орендні угоди; 2) концесії; 3) проекти, які передбачають нове будівництво «під ключ»; 4) часткова приватизація активів [7, с. 46].

За даними Світового банку, в країнах, що розвиваються, за період з 1990 по 2015 роки виконувалось більше 4,5 тис. проектів державно-приватного партнерства з обсягом залучених інвестицій 1,5 трлн дол США. За галузевою структурою перше місце посідають капіталомісткі енергетичні проекти (електростанції, магістральні лінії електропередач, газопроводи). На другому місці транспортна інфраструктура, на третьому – телекомунікації та житлово-комунальне господарство.

Серед розвинених країн по реалізації проектів ДПП перше місце посідають США. За період з 1985 по 2015 роки у дорожньому господарстві

було реалізовано 62 проект. ДПП із загальним обсягом інвестицій 42 млрд дол США. Активно розвивається ДПП і в країнах Європейського Союзу, зокрема у Великій Британії, Іспанії, Італії, Франції, Португалії, Німеччині.

В Україні протягом тривалого часу формувались правові засади для розвитку окремих форм ДПП. Нині законодавчу базу розвитку ДПП становлять: Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закон України «Про державно-приватне партнерство», Закон України «Про угоди про розподіл продукції», Закон України «Про концесії», Закон України «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг», Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності».

Проте аналіз нормативно-правової бази дає змогу зробити висновки про її складність і недосконалість, що створює ризики для ефективного використання ДПП для активізації інвестиційної діяльності.

Слід зауважити, що Закон України «Про державно-приватне партнерство» не включив високотехнологічні інновації, розвиток яких є основним стратегічним завданням згідно з програмними документами, до сфер застосування ДПП. Водночас цей нормативний акт не забороняє використання таких партнерських відносин в інноваційній сфері. Тому, враховуючи досвід зарубіжних країн і фінансові можливості держави, в Україні доцільно зосередитись на реалізації проектів ДПП у кількох ключових сферах, а саме: житлово-комунальне господарство, розвідка, пошук і видобуток корисних копалин, розбудова транспортної інфраструктури.

ДПП в Україні, згідно з законодавством, може реалізовуватись за допомогою укладання договорів про (1) концесію; (2) спільну діяльність; (3) інші договори.

У міжнародній практиці найбільш поширеною контрактною формою партнерства державного і приватного секторів, що використовується при реалізації масштабних проектів, вважається концесія. В Україні державно-приватне партнерство у формі концесії не набуло свого розвитку.

Вітчизняні науковці [4, с. 55] вважають, що Україна не має суттєвих позитивних здобутків щодо співробітництва держави з приватним бізнесом задля суспільних інтересів. Найбільш яскраво це проявляється у соціально-орієнтованих сферах суспільного життя, зокрема, житлово-комунальне

господарство (централізоване водо-, теплопостачання і водовідведення), охорона здоров'я, інфраструктура (дороги, залізниці, аеропорти, трубопровідні мережі), які традиційно утримуються за рахунок бюджету. Ці сфери є найменш привабливими для приватного інвестора через: а) пряме регулювання їх діяльності з боку відповідних органів центральної/місцевої влади, у тому числі – тарифне регулювання; б) низький рівень життя та платоспроможності населення.

Економічний ефект для суспільства від партнерств держави і приватного сектора полягає в тому, що воно одержує якісніші суспільні блага і послуги при зменшенні витрат. Партнерства сприяють розвитку ринкових відносин, приватної ініціативи і приватного підприємництва. Об'єднання фінансових ресурсів державного і приватного сектору дозволяє ефективніше вирішувати економічні і соціальні завдання. Зрештою це служить підвищенню якості життя населення і посиленню конкурентоспроможності економіки.

Партнерство бізнесу і влади дозволяє істотно збільшити шанси на успіх при реалізації крупних проектів. Об'єднання ресурсів і справедливий розподіл ризиків між сторонами партнерства дозволяють активно залучати інвестиції для реалізації суспільно і соціально значущих проектів, знижувати фінансове навантаження на платників податку і надає можливість доведення коштів до кінцевих споживачів.

Література

1. Єфименко Т. І. Формування конкурентоспроможної податкової системи як чинник розбудови державно-приватного партнерства в Україні / Т. І. Єфименко // Науковий вісник нац. університету Державної податкової служби України (Економіка і право). – 2009. – № 1 (44). – С. 18-23.
2. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 10-19.
3. Запатріна І. В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – С. 9-24.
4. Запатріна І. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні / І. Запатріна, Т. Лебеда // Економіст. – 2011. – № 3. – С. 52-58.
5. Павлюк А. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні : аналітична доповідь [Електронний ресурс] / А. Павлюк, Д. Ляпін. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>.

6. Матеріали представництва ООН в Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua>.

7. Варнавский В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41-50.

8. Правове регулювання державно-приватного партнерства в галузі житлово-комунального господарства України: монографія/ І. І. Килимник, Т. А. Коляда, А. В. Домбровська, О. І. Міхно, А. М. Бровдій та ін.; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – 131 с.

СЕКЦІЯ 6

ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ОСВІТИ

Г. В. СТАДНИК, канд. екон. наук, проф.,
перший проректор Харківського національного університету міського
господарства імені О. М. Бекетова
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Традиційно однією з ключових проблем освіти в Україні називають низький рівень фінансування. Дійсно, за показником витрат у розрахунку на одного студента (800 доларів на рік) наша країна істотно відстає не тільки від провідних країн світу (8000-10000 доларів на рік), а й від східноєвропейських (2500-3000 доларів на рік). Але за часткою ВВП (близько 6%), яка виділяється на освіту, Україна нині серед світових лідерів. Така, на перший погляд, суперечність пояснюється низьким обсягом ВВП та великою кількістю студентів. Відповідно, без досягнення сталого економічного зростання в країні немає перспектив щодо істотного збільшення коштів, які отримують навчальні заклади з державного бюджету. Більше того, найбільш дієвим способом підвищення конкурентоспроможності національної економіки є створення сприятливого інвестиційного клімату шляхом зниження податкового навантаження. Це, у свою чергу, потребує, щоб видатки держсектору не перевищували 40% ВВП. А якщо проаналізувати витрати на освіту країн із загальним рівнем державних видатків не більше 40% ВВП, то у жодної з них цей показник не перевищує 4,5% ВВП, тобто є меншим, ніж в Україні.

В умовах недостатнього фінансування освіти з боку держави постає потреба в інвестуванні коштів у освітні заклади на засадах державно-приватного партнерства. Така співпраця може бути взаємовигідною з економічної точки зору: приватний партнер забезпечує необхідні для освітнього процесу кошти, які наразі не може надати держава, тоді як

остання надає йому певні фіскальні преференції. Проте окремі законодавчі ініціативи можуть підірвати певні стимули приватних осіб до капіталовкладень у рамках державно-приватно партнерства. Наприклад, надання усім навчальним закладам статусу неприбуткових, що передбачається проектом Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу (щодо неприбуткового статусу навчальних закладів та наукових установ)», позбавить інвесторів дивідендів, а отже, економічних стимулів вкладати кошти в освіту.

Низький рівень фінансування є далеко не єдиною проблемою освіти в Україні. Більше того, високе місце України у рейтингу глобальної конкурентоспроможності за кількістю осіб, які здобувають вищу освіту (14-те зі 144 країн), та низькі місця за показниками якості освіти (наприклад, за рівнем взаємозв'язку між освітніми закладами та бізнесом, впровадженням інноваційних технологій у виробництво) пов'язується багатьма дослідниками з неефективним використанням освітніми наявних ресурсів. В умовах слабкого інституційного середовища збільшення витрат на освіту, як і будь-яких інших державних витрат, призведе лише до зниження ефективності їх використання. На нашу думку, розв'язати зазначену проблему можна шляхом впровадження механізму державно-приватного партнерства в освіті. Загальновідомо, що приватна власність характеризується більшою ефективністю у порівнянні з державною. Якщо представники бізнесу інвестуватимуть кошти у навчання майбутніх фахівців, то їх цікавитимуть не формальні результати (такі як диплом), а реальні знання, уміння та навички студентів, які можна використовувати у практичній діяльності. Це посилить контроль за раціональністю використання коштів навчальними закладами, а отже, підвищить ефективність їх використання. Нарешті, державно-приватне партнерство дозволить розв'язати ще одну проблему сучасної української освіти – еміграцію фахівців одразу ж після отримання диплома, адже приватні інвестори будуть впроваджувати механізми збереження висококваліфікованих фахівців у країні, щоб отримати вигоду від вкладених коштів.

ВПЛИВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА РОЗВИТОК РЕГІОНІВ

Г. В. СТАДНИК, канд. екон. наук, проф.,
перший проректор Харківського національного університету міського
господарства імені О. М. Бекетова

А. В. СТАДНИК, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Економіка України характеризується дуже нерівномірним розвитком регіонів. За даними Державної служби статистики України, у 2015 році наявний дохід у розрахунку на одну особу в середньому по країні становив 31044,3 гривні. При цьому в місті Київ цей показник був більшим майже у 2,5 рази – 75794,4 гривні. Лише 6 областей із 24 мали величину наявного доходу на душу населення більше, ніж в середньому по країні: Дніпропетровська (38403,8 грн), Запорізька (35546,7 грн), Київська (33207,4 грн), Одеська (31542,6 грн), Харківська (31459,1) та Полтавська (31243,1 грн). Значна диференціація регіонів за рівнем доходів може бути пояснена цілою низкою чинників. Один із них – нерівномірний розподіл інвестицій. Так, у 2015 році 32 % від усіх капітальних інвестицій в Україні припадали на місто Київ. На другому місці була Дніпропетровська область (10 %), на третьому – Київська (9 %). Таким чином, у цих трьох регіонах була зосереджена майже половина капітальних інвестицій країни.

У таких умовах нагальною проблемою для більшості регіонів стає пошук нових шляхів залучення інвестицій. На наш погляд, найбільш перспективним напрямом активізації інвестиційної діяльності на рівні регіонів є впровадження державно-приватного партнерства, тобто співробітництва між державою або територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору. Згідно з українським законодавством у рамках здійснення державно-приватного партнерства можуть укладатися договори про концесію, управління майном, спільну діяльність, а також інші договори, у тому числі такі, які містять елементи різних договорів, тобто змішані

договори. За інформацією Міністерства економічного розвитку і торгівлі України на початок 2016 року на засадах державно-приватного партнерства реалізовується 177 проектів, 146 із яких – договори концесії, 31 – договори про спільну діяльність. Значна частина проектів реалізується на території трьох областей: Полтавської (113), Миколаївської (15) та Одеської (14).

Незважаючи на наявність значної кількості проектів, існують певні особливості державно-приватного партнерства в Україні, які перешкоджають розкрити його потенціал у повній мірі, а отже, не сприяють зменшенню соціально-економічної диференціації регіонів. Наприклад, більша частина таких проектів зосереджена у високоприбутковій сфері розробки родовищ корисних копалин, тоді як залучення інвестицій до реалізації соціально-гуманітарних проектів майже відсутнє. Останні не є прибутковими, але являються найбільш перспективними, оскільки стосуються інвестування в розвиток людського та інтелектуального капіталу. Суперечить світовій практиці пропорція розподілу витрат державного та приватного партнерів: на органи влади в Україні лягає від 80 % до 90 % капіталовкладень, тоді як за світовими стандартами такий обсяг фінансування має покладатись на приватних партнерів. Ще однією проблемою при формуванні проектів державно-приватного партнерства є недостатній рівень знань та вмінь у працівників органів влади і самоврядування, що потребує підвищення їх кваліфікації. Підриває стимули до участі у державно-приватному партнерстві стереотип про державні органи як ненадійного партнера та приклади невиконання інвесторами своїх зобов'язань. Розв'язання зазначених проблем сприятиме залученню необхідних коштів регіонами, у яких має місце низька інвестиційна активність, що, у свою чергу, дозволить подолати регіональні диспропорції та досягти сталого зростання в Україні.

ОСВІТА ЯК УЧАСНИК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В АГРАРНІЙ ГАЛУЗІ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

А. А. ВОРОНКОВА, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри менеджменту, економіки та маркетингу

Л. В. КУЦИНА, ст. викл. кафедри філософії та суспільних наук

Харківська державна зооветеринарна академія, м. Харків

Сьогодні в Україні актуальною є проблема вдосконалення системи управління розвитком територій (і в першу чергу сільських) в напрямі раціонального використання внутрішніх соціально-економічних ресурсів окремого регіону. Ефективне вирішення цієї проблеми можливе лише за умови реалізації політики взаємодії цілеспрямованого державного регулювання з самостійними діями регіонів. Головною умовою і чинником розвитку як окремого регіону, так і держави в цілому є людський капітал, який теж має два рівні: індивідуальний і державний (регіональний). А соціально-економічними чинниками людського капіталу є освіта, наука та інвестиції у навчання, підвищення кваліфікації, охорону здоров'я, культуру. Влада повинна усвідомити, що наука і освіта має сприйматися не як один із видів споживання, а як інвестиції в людський капітал, інвестиції у майбутнє нації та держави.

Вища освіта – це джерело інтелектуального капіталу і вона сьогодні працює в правовому полі нового Закону України «Про вищу освіту», за яким вищим навчальним закладам освіти надається автономія. Реформування освіти – вимога сьогодення. Освітня реформа повинна будуватися на трьох китах: наука і освіта; влада і громадські організації; бізнес-середовище, підприємництво. Результативність освітньої реформи залежить від взаємодії, взаєморозуміння, взаємозалежності, взаємодопомоги між цими ланками. Забезпечення якості знань не може бути одностороннім процесом, ким би він не реалізовувався. А синергетичний ефект спільних дій та співпраці навчальних закладів, працедавців і студентів здатен забезпечити вищий рівень якості освіти, яка є умовою успішної економіки. Саме тому університети і бізнес потребують один одного і повинні бути нероздільними.

Університети, коледжі мають стати драйвером інновацій, фактором розвитку регіону: підвищувати роль наукових і освітніх установ у розвитку сільських територій і передачі знань сільському населенню; допомагати

громадам в обґрунтуванні стратегії їх розвитку, залучати і реалізовувати міжнародні гранти, спільні міжнародні проекти; сприяти використанню потенціалу агрохолдингів на вирішення завдань соціального розвитку сільських територій; оптимізувати співпрацю з представниками малого бізнесу: удосконалювати механізм мотивації і напрями підтримки малих форм господарювання в аграрній сфері економіки; керувати науковими дослідженнями щодо сталого розвитку аграрної економіки країни. Всі ці заходи сприятимуть підвищенню соціальної відповідальності агробізнесу та розвитку несільськогосподарських галузей на сільських територіях.

Реалізація цих заходів неможлива без конкретних виконавців – висококваліфікованих працівників. Нині отримання освіти, її обсяг, якість, відповідність теоретичних знань студентів практичним потребам виробництва, задоволення очікувань роботодавців у висококваліфікованих випускниках навчальних закладів залежить, в першу чергу як і багато років тому, від особистості викладача, роль якого, у зв'язку із зростаючою індивідуалізацією освіти та наданням особливої уваги особистісно-орієнтованому підходу у навчанні, збільшується, а вже потім – від сучасної модернізованої, комп'ютеризованої матеріально-технічної бази навчального закладу, його сучасного навчально-методичного забезпечення.

Викладач і сьогодні здійснює найважливішу функцію в процесі навчання: передачу певних знань, вмінь, навичок студентам через індивідуальне живе спілкування з ними, чого не може зробити жоден, найсучасніший комп'ютер. Саме тому, забезпечення конкурентоспроможності викладача у порівнянні з комп'ютером, підвищує значення ораторського мистецтва та лекторської майстерності, які є складовою частиною професійних якостей педагога та ефективним засобом його емоційного впливу на формування психологічної культури учасників освітньо-виховного процесу. За цих умов зростає значення особистості викладача не тільки як професіонала у своїй сфері, а й просто як людини, громадянина, патріота своєї Батьківщини, що в свою чергу неможливе без гідної оцінки праці викладача.

Не можна ігнорувати роль бізнесу у підвищенні якості освіти. Сьогодні працедавців часто залучають до процесів узгодження змісту державних галузевих стандартів вищої освіти, що доводить необхідність їх обов'язкової участі у формуванні змістовної частини освітніх стандартів.

Враховуючи практичний досвід фахівців провідних українських

підприємств та експертів міжнародних компаній, керівництво вишів частіше має запрошувати їх до викладання в аудиторії; передбачати навчальними програмами практичні фахові тури на провідні вітчизняні підприємства з вивченням досвіду кращих підприємств, бізнесу; підготовку та захист магістерських робіт на замовлення бізнесу; формування міжуніверситетських, міжфакультетських (міждисциплінарних) науково-дослідних груп для проведення наукових досліджень та виконання проектів відповідно до потреб ринку.

Реформи в освіті стосуються одних і тих же сенсів: модернізації, європеїзації, комп'ютеризації, адаптації і т. п. Але в умовах глобалізації університетської освіти потрібно зберегти та продовжувати збагачувати її національний характер, а для цього у нас в Україні є історична освітянська база, традиції, наукові школи, напрацювання; успішно інтегруватися в європейський освітній простір, при цьому не знищуючи те що маємо, вивчати досвід та переймати те, що для нас має позитив. Все це неможливе без реальної державної підтримки, узгодження нормативних актів. Тобто створення умов для реалізації тих нормативно-правових актів, що приймаються для здійснення реформи вищої школи.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ ДЕРЖАВИ

Т. А. КОЛЯДА, канд. юрид. наук, доц.,
доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Обмеженість бюджетної підтримки житлово-комунального господарства спонукає до пошуку альтернативних джерел фінансування програм модернізації і технічного переоснащення підприємств житлово-комунального господарства, оновлення і підвищення енергоефективності житлового фонду [1]. Вирішення зазначених проблем неможливо без запровадження інноваційних підходів. Одним з найперспективніших є запровадження державно-приватного партнерства.

Упродовж останнього часу в Україні було створено розгалужену нормативно-правову базу для реалізації державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві. Визначальний вплив для ствердження державно-приватного партнерства у зазначеній сфері мають Концепція розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві від 16 вересня 2009 року, Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 року, Закон України «Про концесії» від 16 липня 1999 року, Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14 грудня 1999 року, Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21 жовтня 2010 року, а також низка підзаконних нормативно-правових актів.

Необхідність запровадження державно-приватного партнерства у житлово-комунальній сфері вперше була системно обґрунтована у Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві. Характерно, що державно-приватне партнерство розглядається у цьому документі як елемент системи фінансового забезпечення модернізації та відновлення житлового фонду і житлово-комунальної інфраструктури, що сприятиме адаптації системи господарства до ринкових умов, підвищенню енергоефективності будівель, зменшенню обсягів споживання природного газу підприємствами комунальної енергетики, поліпшенню якості питної води. Подібне дефініціювання об'єктивно зумовлює артикуляцію таких основних завдань: створення передумов для розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальній галузі; розвиток нових моделей та механізмів залучення приватного сектору до розбудови житлово-комунального сектору економіки; визначення шляхів і напрямів удосконалення бюджетної підтримки; поширення позитивного досвіду застосування механізмів державно-приватного партнерства; визначення етапності, принципів та особливостей запровадження механізмів державно-приватного партнерства.

Варто зазначити, що у аналізованій Концепції виокремлено два варіанти розв'язання існуючих проблем у галузі житлово-комунального господарства. Так, перший варіант передбачає збереження чинної архаїчної системи тарифоутворення на житлово-комунальні послуги і постійне збільшення розмірів бюджетної підтримки галузі. Природно, що такий підхід

є неприйнятним, оскільки тягар фінансування багатогалузевої стратегічної галузі покладається виключно на суспільство (громаду), а підприємства житлово-комунального господарства практично позбавляються стимулів для ефективної діяльності. Також зауважимо, що безповоротна бюджетна підтримка не спонукає населення до ощадного використання енергетичних ресурсів.

Альтернативний за характером другий варіант запровадження державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства передбачає розв'язання проблеми з використанням механізмів, апробованих у провідних країнах світу. Такий підхід ґрунтується на консолідації зусиль і фінансових ресурсів держави та приватних інвесторів з метою модернізації об'єктів житлово-комунального господарства і відновлення житлового фонду. Важливо, що за цим сценарієм держава та приватний інвестор розподіляють між собою не лише прибутки, але й можливі чисельні ризики, пов'язані з інвестиційною, виробничою та комерційною діяльністю у цьому секторі народного господарства. За зазначених обставин обидві сторони об'єктивно зацікавлені у новелізації законодавства, що регулює діяльність, пов'язану з придбанням, обслуговуванням житла і наданням житлово-комунальних послуг, підвищенні рівня загальної культури та правосвідомості населення, ствердженні «психології і моделі поведінки власника», сприйнятті цивілізованої культури споживання у житловому фонді тощо. Отже, державно-приватне партнерство має безсумнівний глибокий соціальний підтекст, є важливим інструментом розбудови соціальної держави та ствердження громадянського суспільства.

Наголосимо, що потенційні ризики нівелюються перевагами державно-приватного партнерства. Комплексний аналіз позитивного досвіду реформування сфери житлово-комунального господарства з опорою на державно-приватне партнерство дає підстави стверджувати, що такими перевагами є зменшення ризику неефективного витрачання коштів, забезпечення ефективного управління об'єктами, збільшення надходжень до бюджетів різних рівнів, передача інвесторами сучасних ефективних технологій публічному партнеру, збереження навколишнього природного середовища шляхом використання інноваційних технологій та енергозберігаючого обладнання, створення конкурентного середовища, що стимулює розвиток ринкових відносин.

Незважаючи на наявність усталеної та ґрунтованої на європейських стандартах нормативно-правової бази, упродовж останнього часу так й не вдалося досягти суттєвих зрушень у запровадженні державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства. Фахівці наголошують, що основними чинниками, які обмежують прагнення приватного інвестора здійснювати капіталовкладення у комунальну інфраструктуру, є критична залежність сфери бізнесу від політичної кон'юнктури, високий рівень корумпованості органів публічної влади, відсутність незалежної системи судочинства та кримінальної юстиції загалом, неефективність системи державного та муніципального управління, низькі доходи населення, які визначають його високу чутливість до зміни рівня тарифів, високий ступінь невизначеності стану основних фондів, що передаються в управління приватному бізнесу, неефективна тарифна політика тощо. Як наслідок, державно-приватне партнерство достатнього розвитку в Україні не набуло, прикладів успішних інвестиційних проектів на принципах державно-приватного партнерства на сьогодні замало [2].

Важливо усвідомлювати, що навіть за існування високого ризику інвестування коштів у сферу житлово-комунального господарства, ця галузь вітчизняного народного господарства зберігає привабливість [3]. Важливою передумовою становлення взаємовигідного партнерства є вичерпне нормативно-правове регулювання цього процесу, обґрунтованість і соціальна акцептованість рішень органів державної влади та органів місцевого самоврядування, удосконалення системи підвищення кваліфікації спеціалістів галузі тощо [4]. Також доцільним є закріплення на нових форм державно-приватного партнерства і розширення сфер його застосування з урахуванням чинних європейських правових стандартів. Так, наприклад, Закон України «Про державно-приватне партнерство» не передбачає можливості реалізації приватним партнером таких проектів як будівництво з наступною передачею їх державному партнеру. На нашу думку, слід законодавчо закріпити положення щодо можливості інвестування приватними партнерами у будівництво об'єктів з наступною їх передачею державному партнеру, мінімальної частки приватного фінансування, надання приватному партнеру певних пільг (преференцій) при інвестуванні у капіталомісткі об'єкти.

Література

1. Концепція розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві. Схвалено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2009 року № 1184 – р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1184-2009-%D1%80>

2. Правове регулювання державно-приватного партнерства в галузі житлово-комунального господарства України: монографія / І. І. Килимник, Т. А. Коляда, А. В. Домбровська та ін. ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – 131 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/41587/1/2015_%D0%9F%D0%95%D0%A7_22%D0%9C%D0%9D_%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%8F%20%D0%96%D0%9A%D0%93%202015.pdf

3. Головатенко О. Перспективи державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві України в умовах фінансової кризи// Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2009. – Вип. 3. – С.118 – 126. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2009-3-16.pdf>

4. Васильєва О. І., Дутко Н. Г. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nrzd/2012_1/5.pdf

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Т. А. КОЛЯДА, канд. юрид. наук, доц.,
доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Протягом останніх років в Україні неодноразово здійснювались спроби стимулювання національної економіки на основі розширення традиційних та впровадження нових сфер в яких може здійснюватись взаємодія державного та приватного секторів. Така взаємодія передбачає забезпечення конкурентоспроможності державного сектора економіки, розвиток підприємництва та соціально-економічний розвиток держави в цілому. Проекти, що реалізуються в рамках державно-приватного партнерства, мають стратегічний характер як для розвитку економіки держави, так і для окремих регіонів.

Правові засади запровадження державно-приватного партнерства в Україні визначено Законом України «Про державно-приватне партнерство» від 1 червня 2010 року. Так, згідно зі ст. 1 цього Закону державно-приватне партнерство розглядається як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому законодавством України [1].

Майже до листопада 2015 року відповідно до ст. 4 зазначеного Закону було визначено такі сфери застосування державно-приватного партнерства як: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; виробництво і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; будівництво та/ або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування; збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю.

Законом України від 24.11.2015 року «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» існуючий перелік сфер застосування державно-приватного партнерства було доповнено шляхом включення до нього: поводження з відходами, крім збирання та перевезення; надання соціальних послуг, управління соціальною установою, закладом; виробництво та впровадження енергозберігаючих технологій, будівництво та капітальний ремонт житлових будинків, повністю чи частково зруйнованих внаслідок бойових дій на території проведення антитерористичних операцій; встановлення модульних будинків та будівництво тимчасового житла для внутрішньо переміщених осіб; надання освітніх послуг та послуг у сфері охорони здоров'я; управління пам'ятками архітектури та культурної спадщини [2]. На нашу думку, спроба розширення існуючого переліку сфер застосування державно-приватного партнерства

має стати позитивним зрушенням на шляху до взаємодії держави з приватним партнером.

Аналіз публікацій науковців доводить, що у закордонних промислово-розвинених країнах проекти, здійснювані в рамках державно-приватного партнерства, поширені в різноманітних галузях економіки і сферах суспільного життя:

- фінансовий сектор – приватні страхові і керуючі компанії, що мають досвід роботи зі споживачами на конкурентних ринках, займають усе більш потужні позиції в секторах обов'язкового соціального страхування і державного пенсійного забезпечення;

- громадський порядок і безпека – забезпечення порядку на транспорті й у громадських місцях, експлуатованих приватними компаніями (парках, громадських будівлях), експлуатація міських паркінгів;

- нерухомість – будівництво й експлуатація громадських об'єктів і муніципального житла в обмін на право забудови та розвитку в комерційних проектах;

- освіта і медицина – школи й лікарні будуються або переобладнуються приватними компаніями, які одержують право комерційної забудови й розвитку сусідніх або інших земельних ділянок;

- природоохоронна діяльність і розвиток інфраструктури туризму – обслуговування і розвиток міських і заміських парків, національних парків і заповідників, унікальних природних об'єктів, сполучених з правом експлуатації природних або рекреаційних ресурсів, у тому числі одержання доходів від відвідувачів і туристів;

- муніципальні послуги – відновлення і експлуатація, а також будівництво нових комунальних мереж (водопровід, каналізація, тепло- і електропостачання), прибирання вулиць, вивезення й утилізація сміття, муніципальний транспорт;

- телекомунікації – створення телекомунікаційної інфраструктури і монопольні права на її експлуатацію, що супроводжуються зобов'язаннями з надання послуг споживачам (або встановленим державою спеціальним категоріям споживачів);

- транспорт – будівництво, експлуатація і обслуговування систем моніторингу і управління рухом, будівництво і експлуатація автомагістралей, терміналів аеропортів і безліч інших проектів в автомобільному,

залізничному, повітряному, міському, трубопровідному, морському і річковому транспорті, у портах, на внутрішніх лініях тощо [3].

Враховуючи вищезазначене, вважаємо що запровадження нових проектів за рахунок розширення сфер застосування державно-приватного партнерства дозволить закласти фундамент довгострокового економічного зростання, який сьогодні в Україні, на жаль, недооцінений. Про це свідчать показники реалізації проектів на засадах державно-приватного партнерства. На нашу думку, перспективними сферами запровадження державно-приватного партнерства в Україні сьогодні можуть стати охорона здоров'я, публічна безпека, будівництво орендних будинків, оборона, пенітенціарна система. Актуальним є узагальнення відповідного зарубіжного досвіду з метою вивчення наслідків його застосування в умовах української дійсності.

Література

1. Про державно-приватне партнерство: закон України від 1 червня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
2. Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні: закон України від 24.11.2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/817-19>
3. Брайловський І. А. Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку : дис. ... докт. екон. наук: 08.00.01. Донецьк, 2014. – 462 с.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ РІШЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

Т. І. ПАУСТОВСЬКА, ст. викл., канд. екон. наук, доц.

ДВНЗ «Криворізький національний університет», м. Кривий Ріг

У наш час, за загальним визнанням більшості фахівців, глобальними можна вважати наступні проблеми: збереження миру; зміцнення всесвітньої безпеки і роззброєння; перенаселення планети; реалізацію розумної демографічної політики; ліквідацію відсталості зростаючого розриву в рівні розвитку розвинених країн та країн, що розвиваються; подолання екологічної кризи; перехід до стійкого розвитку; боротьбу з голодом, убогістю і хворобами; раціональне використання мінерально-сировинних ресурсів; використання Світового океану і космічного простору на користь усієї

світової спільноти. Окрім вищеназваних, які стали вже традиційними глобальними проблемами, до їх переліку останніми роками додалися такі як: запобігання поширенню наркотиків; проблеми науки і науково-технічного прогресу; розвиток самої людини; соціально-політичних змін глобального масштабу і цілий ряд інших. Сьогодні існують і інші варіанти класифікації глобальних проблем. Так, одна з них ґрунтується на зв'язку суспільства з іншими феноменами. З цієї точки зору виділяють:

– проблеми інтерсоціальні: створення та збереження мирних відносин між державами, новий міжнародний економічний порядок, подолання нерівномірності економічного розвитку, подолання міжнародної дестабілізації;

– проблеми взаємодії суспільства та природи: природні ресурси (паливо, енергія, сировина, вода), вивчення та використання Світового океану та космосу;

– проблеми взаємодії суспільства та людини: демографічні, охорони здоров'я.

Надзвичайно гострою є екологічна проблема збереження навколишнього середовища. За сучасний рівень цивілізації людство заплатило високою індустріалізацією виробництва, в особі державно-приватного сектору, яка у своєму зворотному впливі виявилася дуже агресивною щодо довкілля. Поверхня Землі неймовірно засмічена виробничими відходами, у повітряному і водному басейнах знаходяться всі елементи таблиці Менделєєва. Зважаючи на те, що індустріальним способом виробництва оволоділо лише півсотні країн, можна уявити, що буде, коли інші країни досягнуть навіть сучасного індустріального рівня. Наприклад, на даний час метал виробляється за дуже енерго- і матеріаломісткою технологією, яка чи не найбільш негативно впливає на навколишнє середовище. Таким самим є і виробництво цементу, хімічних матеріалів, важке машинобудування тощо. Всі ці види підприємств працюють в Україні сьогодні і, нажаль, більшість їх виробничих потужностей та технології, які вони використовують є далеко не сучасними, а навпаки, застарілими та екологічно небезпечними, в першу чергу, для населення тих регіонів, де вони розміщені. Тому, і держава, і регіони, їх керівні органи самоврядування, громадські організації мають бути зацікавлені і робити все необхідне, щоб поступово подібні підприємства переходили на екологічно чисті способи виробництва. Це вирішуватиме екологічні проблеми не лише окремих

регіонів, але і будуть внесені позитивні результати у вирішенні даних питань у всесвітньому масштабі, тобто принесе користь для конкретних людей.

Сьогодні країнам, що розвиваються, зокрема і Україні, у питанні мало- і безвідхідних технологій, що забезпечують більш-менш збалансований розвиток виробництва і навколишнього середовища, потрібна істотна допомога, до якої міжнародні організації та установи ще недостатньо готові. А ще ці країни не мають у своєму розпорядженні ефективних рішень щодо використання, наприклад, енергоресурсів, можливостей розробок альтернативних технологій на транспорті, в промисловості та сільському господарстві, які дозволили б уникнути ерозії ґрунтів, аридизації, марнотратного використання водних ресурсів тощо. Дані проблеми є важливими і для промисловорозвинутих країн, які у цьому зв'язку мають свої інтереси. Ув'язка взаємних інтересів при використанні природних ресурсів і збереження екологічного балансу — завдання, вирішення якого стане перевіркою здатності країн до співробітництва. Взаємний інтерес повинен взяти гору над міркуваннями конкурентної боротьби через такі глобальні наслідки, як потепління клімату, радіація, забруднення водного басейну тощо. Можливо, саме тут виникнуть гострі глобальні конфлікти, які неможливо вирішити швидко на рівні окремо взятих країн. Потрібен єдиний міжнародний механізм їх розв'язання і регулювання, визначення міжнародних правових та економічних норм. Великі надії у вирішенні глобальних проблем покладаються не лише на ООН, МВФ, ВТО, регіональні і галузеві організації, котрі мають великий досвід координації міжнародних зусиль, використання ресурсів, регулювання міжнародних економічних зусиль, але і на приватний бізнес, який разом з державою має приймати активну участь у практичному рішенні даних проблем, адже вони торкаються всіх. Тому, до конкретних шляхів розв'язання глобальних проблем країнами, що розвиваються, сьогодні відносять:

- здійснення системи заходів, спрямованих на забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку цих країн у науково-технічній і соціально-економічній сферах; формування нового світового порядку, який би гарантував реальну допомогу країнам, що розвиваються, у вирішенні їхніх проблем;

- істотне трансформування у межах світового господарства механізму ціноутворення на природні ресурси шляхом відходу від їх визначення

гігантськими ТНК, що контролюють природні багатства країн, що розвиваються;

– нарощування випуску готової продукції цими країнами, що дало б змогу навіть за існуючої кон'юнктури на світовому ринку значно збільшити доходи від експорту;

– надання економічно розвинутими державами світу країнам, що розвиваються, значних фінансових, людських, технічних та інтелектуальних ресурсів для розвідування і розробки природних ресурсів, їх переробки, транспортування та реалізації за трансформованими цінами з метою збільшення валютних доходів, встановлення ними економічного суверенітету над цими ресурсами. Зазначені кошти спрямувати на інтенсивний розвиток сільського господарства, подолання його нераціональної монокультури і цим, певною мірою, вирішити продовольчу проблему, яка є однією з головних у сучасному світі.

ДОСЯГНЕННЯ І ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРІ МІСЬКОГО НАЗЕМНОГО ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ

М. С. НАУМОВ, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова, м. Харків

Міському електричному транспорту належить важлива роль у перевезенні пасажирів. За даними Головного управління статистики в Харківській області у січні-листопаді 2016 року пасажирооборот міського електричного транспорту склав 1672,9 млн пасажиро-кілометрів, що становить 34,15 % пасажирообороту усіх видів транспорту області. Слід зазначити, що міський електротранспорт є лише в обласному центрі, тоді як залізничний та автомобільний – доступні в усіх районах. Відповідно, питома вага міського електротранспорту в пасажирообороті Харкова є значно більшою: за оцінками фахівців вона сягає 60 %. Разом із тим спостерігається постійне скорочення обсягів перевезень цим видом транспорту (за рахунок

трамвайного і тролейбусного транспорту): скорочується як кількість маршрутів, так і кількість рухомого складу на маршрутах.

Традиційно виділяються наступні причини кризового стану трамвайного і тролейбусного господарства. Перша – низька вартість проїзду, яка не перевищує експлуатаційних витрат, та наявність численних категорій громадян, які мають право на безоплатний проїзд. Такий стан справ має місце через те, що основна мета міського наземного електротранспорту – соціальна (забезпечення перевезень усіх верств населення, у тому числі неплатоспроможних), а не економічна (отримання прибутку).

Друга причина є наслідком першої – фізичне та моральне зношення рухомого складу та об'єктів інфраструктури міського електротранспорту внаслідок недостатнього фінансування: держава не в повній мірі компенсує проїзд пільгових категорій пасажирів, а зароблених доходів недостатньо через штучно занижені тарифи.

Третя причина – конкуренція з автомобільним транспортом і (особливо актуально для Харкова) з метрополітемом. З одного боку, неконкурентоспроможність трамвайного та тролейбусного транспорту в багатьох випадках є наслідком недостатнього фінансування. Пасажири не бажають користуватись наземним електротранспортом через його гірший стан у порівнянні з автобусами та метро, істотні інтервали та можливі зупинки руху. З іншого боку, така поразка в конкурентній боротьбі лише посилює фінансові проблеми трамвайного і тролейбусного господарства. Окремо слід виділити взаємодію наземного електротранспорту та метрополітену: у більшості випадків відкриття нових станцій метро в Харкові супроводжувалось закриттям чи скороченням певних трамвайних або тролейбусних маршрутів, що, звісно, призводило до зменшення пасажиропотоку цих видів транспорту. Разом із тим необхідно звернути увагу на яскравий виняток: роботу тролейбусних маршрутів №№ 1 та 34, де за рахунок використання сучасного рухомого складу (тролейбуси ЛАЗ Е301) та високої регулярності руху вдалось практично витіснити конкурентів: автобусні маршрути №№ 18е та 52е відповідно.

Ще одна причина, про яку дуже рідко згадують, це неефективність управління міським наземним електротранспортом, яка притаманна багатьом комунальним підприємствам. За таких умов нагальною стала потреба у залученні досвіду, управлінських навичок та фінансових ресурсів приватних підприємств.

Перший крок був зроблений понад п'ять років тому. У липні 2011 року директор Департаменту транспорту і зв'язку Харківської міської ради Сергій Дульфан заявив, що харківські автобусні перевізники у рамках державно-приватного партнерства надаватимуть допомогу підприємствам, створеним на базі ХКП «Міськелектротранс». Нажаль, інформація була доволі загальною: «представник приватного бізнесу ... працюватиме разом з депо, вкладаючи кошти в ремонт розворотних кіл, зупинок громадського транспорту, ... у деякі депо перевізники вже завезли слюсарям новий інструмент, десь почали латати дахи й укладати асфальт, десь допомагають запчастинами», «в рамках співпраці депо можуть здавати в оренду невикористовувані площі автобусним перевізникам як транспортні стоянки, уклавши відповідні договори оренди».

Подальша інформація теж не була розгорнутою. Так, зазначалось, що приватними інвесторами були придбані трамваї та тролейбуси, які були у використанні в Празі та Ризі, для того, щоб надавати їх в оренду комунальним транспортним підприємствам. Це дозволило, наприклад, відновити нормальну роботу тролейбусного маршруту №5, збільшивши кількість одиниць рухомого складу з двох до десяти. За рахунок трамвайних вагонів, орендованих у приватних осіб, вдалось уникнути стрімкого скорочення рухомого складу в лінії. Зараз за допомогою приватних інвесторів у великих масштабах здійснюється капітальний ремонт тролейбусів і трамвайних вагонів із заміною кузова та модернізацією, у тому числі для інших міст (Дружківка, Кам'янське, Краматорськ та інші).

Разом із тим в роботі електротранспорту з'явилися нові проблеми, які традиційно притаманні автобусним господарствам: недотримання водіями правил дорожнього руху, правил технічної експлуатації та графіків роботи – з метою збільшення виручки за оплату проїзду та мінімізації витрат. Нарікання викликає також відсутність інформації щодо механізму взаємодії підприємств у рамках державно-приватно партнерства: досі у відкритому доступі немає даних про те, яку саме допомогу надають приватні особи комунальним підприємствам і у яких обсягах, яким чином тролейбусне та трамвайні депо розраховуються за орендований рухомий склад тощо.

Підбиваючи підсумки, можна констатувати що державно-приватне партнерство в сфері міського наземного електротранспорту свого часу дозволило уникнути транспортного колапсу в місті, який здавався дуже

імовірним у 2010-2011 роках, і розпочати його відбудову, але не розв'язало усіх проблем.

ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ГАЛУЗІ ОЗЕЛЕНЕННЯ МІСТА

Ю. В. ФЕДОТОВА, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова, м. Харків

Природне середовище сучасного міста постійно зазнає значного техногенного навантаження. З метою зниження антропогенного тиску створюють штучні зелені насадження (парки, сади, сквери), а також природні комплекси (міські ліси і луки). Як відомо, зелені масиви мають певний вплив на клімат міст, оскільки вони: регулюють кількість опадів, служать резервуарами чистого повітря, збагачуючи атмосферу киснем за рахунок фотосинтезу, оберігають ґрунт від водної та вітрової ерозії, а водні джерела – від висихання і забруднення. Крім того, зелені насадження чинять позитивний вплив на тепловий і радіаційний режими.

Однак незважаючи на широке обґрунтування екологічних аспектів сфери озеленення міст, не вирішеними залишаються техніко-економічні проблеми розвитку цієї галузі. Серед найважливіших з них можна виділити наступні. По-перше, існуючі озеленені відкриті простори знаходяться у стані повільної стагнації. Другою проблемою є відсутність програмних і планових документів з утримання та подальшого розвитку системи озеленення як на міському рівні, так і на рівні регіону. По-третє, у галузі озеленення спостерігається дефіцит професійних рішень щодо об'єктів громадського користування; відсутня професійна експертиза з приводу доцільності та ефективності запланованих заходів і контролю за їх виконанням. Окремої уваги потребує питання стихійного розвитку ринку проектних послуг для приватного сектору. Вчетверте, варто відзначити дефіцит фінансових, кадрових, інформаційних та організаційних ресурсів і використання застарілих принципів управління, орієнтованих на модель планової економіки та інше. У містах Харківської області застосовуються різні методи

озеленення міських вулиць. Але при озелененні недостатньо враховується орієнтація вулиць, а також неефективно проектується квіткове оформлення, відсутні плани комплексного благоустрою міста. Поряд з цим у ряді малих міст Харківської області існують чималі рекреаційні ресурси для відпочинку не тільки місцевого населення, але й мешканців інших міст та поселень (Люботин, Чугуїв, Мерефа, Ізюм та ін.). Такі об'єкти (пляжі, гідропарки, лугопарки, парки міжселищного дозвілля) можуть утримуватись приватними суб'єктами. Як наслідок, існують різні форми власності (обласна, районна, а також суспільна та приватна), що розділили цілісну систему озеленення області на окремі частини, які використовуються без екологічно, функціонально та естетично поміркованої програми. Це, безумовно, несе в собі велику небезпеку, насамперед в аспектів екологічної кризи.

Одним із найбільш ефективних шляхів вирішення окреслених вище проблем є залучення приватного капіталу у комунальну сферу, як концесія, яка передбачає передачу суб'єкту підприємницької діяльності право на створення (будівництво) або управління (експлуатацію) об'єктів комунального господарства. Концесії широко застосовується у Франції, Болгарії, Філіппінах, Аргентині, Естонії. У зеленому господарстві України також розпочато реалізацію принципів державно-приватного партнерства у вигляді концесії. В якості прикладу можна навести ТОВ «Голландські троянди». Це тепличний комплекс, розташований на території 8 га, оснащений сучасним устаткуванням, що дозволяє впроваджувати інтенсивні технології в процес вирощування квітів, підтримує зв'язки з закордонними партнерами Польщі, Нідерландів, Німеччини, Італії.

Концесійна угода не знімає з приватного власника відповідальності за комунальне майно і результативність діяльності зеленого господарства міста, а навпаки, робить його основним завданням покращення стану міських зелених насаджень. Тобто, укладання концесійного договору забезпечує переваги для всіх взаємодіючих сторін.

АНАЛІЗ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І ПРИВАТНОГО СЕКТОРУ У ТУРИСТСЬКО-РЕКРЕАЦІЙНОМУ КОМПЛЕКСІ

Ю. В. ФЕДОТОВА, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії

Я. В. ЧЕРКАС, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Туристсько-рекреаційний комплекс країни має винятковий вплив на інші галузі народного господарства, що мають специфічні соціально-економічні і природні особливості. Отже, державне регулювання цієї сфери повинне здійснюватись із використанням сучасних методів планування і прогнозування, а також кадрового, фінансово-економічного та технічного забезпечення.

Важливим напрямом розвитку системи державного регулювання є взаємодія держави і приватного сектору. Актуальність державно-приватного партнерства, зокрема на регіональному рівні, обумовлена в першу чергу необхідністю спрямування обмежених місцевих ресурсів на інноваційний розвиток рекреаційно-туристичної сфери.

До основних напрямів розвитку державно-приватного партнерства можна віднести наступні:

а) формування загальних основ співпраці держави і сфери бізнесу у галузі туризму;

б) визначення засобів впровадження державно-приватного партнерства;

в) розробка організаційно-економічних основ інформаційного-забезпечення управлінських рішень;

г) визначення засобів та форм участі населення у проектах розвитку інфраструктурних об'єктів сфери туризму, які функціонують на основі державно-приватного партнерства [1, с. 34].

Аналіз світової практики використання державно-приватного партнерства свідчить про ефективність такої співпраці для всіх учасників. В якості прикладу можна навести досвід Угорщини, де Державна агенція з просування туризму разом із приватними партнерами розробили маркетингову стратегію, яка націлена на територіально близькі країни і, як

наслідок, оптимізована за часом на переїзд або переліт. Інший приклад – співпраця Корейської туристської організації з компанією «VISA card», яка сприяла появі нових фінансових послуг для власників платіжних карток [2, с. 137].

До перспективних організаційних форм реалізації державно-приватного партнерства у туристсько-рекреаційній сфері України відносять: спільне підприємство, спеціальні економічні зони, реалізацію національних проектів, концесію, оренду, приватизацію, договір управління об'єктами державної або комунальної власності. Із наведених вище варіантів співпраці держави і приватного сектору найбільш розповсюдженими є оренда і концесія.

Слід наголосити, що особливістю туристського комплексу є відсутність можливості будь-якої зміни права власності на пам'ятки культури. Проте можливості реалізації таких проектів присутні у пам'ятко-охоронній діяльності (здійснення ремонтно-реставраційних робіт на об'єктах культурної спадщини в обмін на частку від їх експлуатації при відвідуванні туристами, розвитку зеленого туризму тощо). Особливістю концесії є визначення майнової відповідальності та розподіл потенційних підприємницьких ризиків. Укладання угоди концесії можливе стосовно об'єктів соціально-культурного призначення, за виключенням тих, які знаходяться у туристсько-рекреаційних зонах.

Отже, застосування державно-приватного партнерства у туристській сфері надає можливості залученні інвестиційних коштів, знизити навантаження на бюджети місцевого рівня, посилити відповідальність учасників державно-приватного партнерства за реалізацію бізнес-проектів.

Література

1. Соловійов Д. І. Впровадження елементів державно-приватного партнерства у функціонування туристичної сфери України / Д. І. Соловійов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – №4(24). – С. 33-36.
2. Стеченко Д. М. Імператив державно-приватного партнерства в рекреаційно-туристичній сфері України / Д. М. Стеченко, І. В. Безуглий // Регіональна економіка. – 2014. – №4. – С. 136-146.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК СТИМУЛ РОЗВИТКУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

О. О. ВОРОНІНА, асист. кафедри економічної теорії

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова, м. Харків

Сьогодні національна система охорони здоров'я характеризується край низьким рівнем бюджетного фінансування, обмеженістю суспільних ресурсів, обмеженою доступністю медичної допомоги населенню, несприятливою медико-демографічною ситуацією, і іншими недоліками.

Таку ситуація наглядно можна продемонструвати наступними статистичними даними: загальні видатки на охорону здоров'я у 2014 році знизились на 30%, крім того майже половину всіх витрат складають кошти домогосподарств, тоді як цей показник в країнах Європейського Союзу складає в середньому від 14 до 30%. [1] Середня тривалість життя в Україні на п'ять років нижча, ніж у Європейському регіоні, і на дев'ять років нижча, ніж у країнах Європейського Союзу, а смертність населення практично вдвічі вища. За даними Державного комітету статистики України, лише 15% загальної кількості наших громадян є старшими за 65 років. [2]

Головною проблемою в вирішенні цих питань є відсутність у держави необхідних коштів, тому стає очевидним, що модернізація сектора охорони здоров'я неможлива без залучення коштів приватного сектора. Лише при поєднання фінансових і організаційних зусиль влади та бізнеса з'являється той необхідний поштовх, що дає можливість не тільки зрушити з "мертвої точки" але і зробити інноваційний прорив з урахуванням інтеграції інтересів держави, бізнеса та пацієнта.

Формою такої співпраці може стати державно-приватне партнерство в сфері охорони здоров'я. Роль інституту державно-приватного партнерства в соціальній сфері взагалі та зокрема в охороні здоров'я, в країнах Європі зросла в останніх 15 - 20 років.

Досвід розвинених країн свідчить, що загальна економія суспільних ресурсів за рахунок ДПП в охороні здоров'я складає приблизно 10% порівняно з тим, коли держава сама надає медичні послуги населенню. Так, згідно з оцінками, в Австралії при будівництві лікарень економія фінансових коштів в проектах ДПП дорівнювала 9-11% [3, с. 196]

Державно-приватне партнерство в сфері охорони здоров'я полягає в наступному: держава зобов'язується закупати у приватного партнера на довгостроковій основі та сплачувати надані ним високоякісні послуги, такі як: будівництво нового або модернізація вже діючого лікарняно-профілактичного заходу (ЛПУ); обслуговування та експлуатацію ЛПУ; медичні послуги, які підлягають державному фінансуванню.

В свою чергу, приватний партнер зобов'язується надавати послуги відповідно до вимог встановлених державою, а також підтримувати наявні активи в належному чині, проводити необхідну модернізацію або створювати нові активи, які необхідні для підтримання належної якості та об'єму медичних послуг. [4]

Як показує світова практика основні перспективи для державних органів влади в сфері охорони здоров'я від взаємодії з приватним партнером є: залучення додаткових коштів в сферу медичного обслуговування; підвищення ефективності бюджетних витрат на фінансування системи охорони здоров'я; використання управлінського досвіду і інноваційного потенціалу приватного сектора.

Приватний партнер від взаємовідносин з державою має право розраховувати на наступні переваги: отримує доступ до державних та муніципальних активів, отримує державну підтримку і гарантії та позитивну соціальну рекламу.

Для суспільства в цілому позитивний ефект, від вкладень приватного капіталу в сферу охорони здоров'я, вбачається в наступному: підвищення якості і доступності медичних послуг; з'являється можливість отримати медичну допомогу на новому інноваційному обладнанні; прозорі механізми ціноутворення та зниження тіньового ринку медичних послуг; підвищення рівня і якості людського потенціалу в країні, регіоні, місті, селі та ін; забезпечення мультиплікативного ефекту від фінансових впливань, таких як створення нових робочих місць, підвищення рівня оплати труда медичним працівникам та ін;

Тож, як показує світова практика, сьогодні коли світ змінюється неймовірно швидкими темпами, практично неможливо самотійно, чи то державі, чи то бізнесу, розробляти, здобувати та впроваджувати найновіші інноваційні технологічні та управлінські розробки та механізми. Лише поєднуючи зусилля обох сторін можна зробити тектонічні зрушення в області як соціального забезпечення в цілому так і в охороні здоров'я зокрема.

Література

1. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2014 році: Статистичний бюлетень/ Державна служба статистики України. – С. 123, – С. 5-7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
2. Постанова Верховної Ради України “Про Рекомендації парламентських слухань на тему: “Про реформу охорони здоров'я в Україні”” // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 21, ст. 450. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1338-19#n11>
3. Кузнецов И.В. Зарубежный опыт государственно-частного партнерства (США, Европа, Канада) // Экономические науки. No 8 (93), 2012. С. 196.
4. Панова Т.В. Опыт развитых европейских стран в использовании форм и моделей ДПП в здравоохранении // Экономика и управление народным хозяйством, 2015г. – С. 99-102 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.law-journal.ru/files/pdf/201511/201511_99.pdf

АНАЛИЗ РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ

М. В. ГЛАДУХ, аспирант кафедры менеджмента и администрирования
Украинская государственная академия железнодорожного транспорта,
г. Харьков

В последнее время внедрение института государственно-частного партнерства стало одним из главных приоритетов правительственных стратегических программ развития, индикатором успешного конгломерата бизнеса и структур государственной власти, альтернативным способом восстановления и модернизации национальной экономики.

Украина уже имеет опыт в реализации проектов при взаимодействии государства и бизнеса. Существуют действующие принципы, формы и средства экономического взаимодействия бизнеса с органами государственной власти. В соответствии с принятыми определениями и исторически сложившимися формами, и методами реализации ГЧП, сформировался и достаточный опыт практического внедрения такого партнерства, широкие теоретические исследования его потенциалов.

Кроме, того, пример проведения Евро-2012 демонстрирует, что Украина может осуществлять мощные, системные имиджевые проекты. В Украине на сегодняшний день уже реализовано почти 190 проектов на

основе государственно-частного партнерства (ГЧП). Они осуществляются в различных сферах хозяйственной деятельности: проекты касающиеся водоснабжения, проекты по производству, транспортировке и поставке тепла, строительство и эксплуатация транспортной инфраструктуры (в том числе морских и речных портов), проекты, реализующиеся в сфере туризма, отдыха, культуры и спорта, в области геологоразведки и добычи полезных ископаемых, переработка и утилизация отходов. К сожалению, следует отметить, что нет ни одного проекта, реализованного в сфере медицины или инфраструктуры, хотя именно на них в Украине сегодня наибольший запрос.

Анализ реализованных объектов также показывает, что в основном, денежные вложения частных партнеров осуществляются в кратко- и среднесрочные объекты. В долгосрочные и капиталоемкие проекты инвесторы не спешат вкладывать свои ресурсы, прежде всего из-за нестабильной экономической и политической ситуации в стране.

Однако существует и целый ряд других проблем в становлении ГЧП в Украине, например, кадровая составляющая. Практически отсутствуют квалифицированные, опытные специалисты способные реализовать проекты в рамках ГЧП. Такие контракты требуют владения соответствующей методикой их проведения, умение профессионально оценить вероятные риски и прибыли, особенно это касается договоров, рассчитанных на долгосрочное инвестирование.

С другой стороны, законодательное регулирование сферы ГЧП далеко от совершенства, о чем свидетельствуют противоречивость и непоследовательность нормативно-правового регулирования, а также отсутствие эффективных механизмов государственной поддержки государственно частного партнерства.

Например, регулирование функций в области ГЧП в Украине и Западной Европе возложена на различные органы. Если в Европе создаются консультационные центры, состоящие из представителей частного бизнеса и власти, то в Украине регулятивные функции практически полностью принадлежат различным министерствам и ведомствам. При этом каждый из них пытается проводить свою политику по регулированию этого вопроса [1], в результате чего процесс реализации проектов очень затягивается. Эту проблему наглядно демонстрирует так и не реализованный до сих пор проект строительства кольцевой дороги вокруг Киева на условиях ГЧП,

который планировался еще в 2013 году. Еще одним примером может быть строительство концессионной дороги Львов – Краковец.

Не смотря на все сложности Министерство инфраструктуры, однако планирует, что в ближайшие годы сможет реализовать пять небольших пилотных проектов, среди которых парковка в аэропорту Борисполь, автодороги, Херсонский морской порт, спецпорт «Октябрьск». Для Украины ГЧП в инфраструктуре – явление новое, но остро необходимое и экономически выгодное. Например, опыт азиатских стран показывает, что инвестиции \$1 в инфраструктуру давали приблизительно \$2-3 прироста ВВП, что лишний раз подтверждает правильность выбранного вектора и старта ГЧП именно в инфраструктурных проектах. [2]

Анализ текущей ситуации в развитии государственно-частного партнерства в Украине дает возможность сделать выводы о существовании большого количества проблем и препятствий, что тормозит практическую реализацию проектов. Следует обратить особенное внимание на несовершенство институтов поддержки ГЧП, так как этот фактор, в отличие от нестабильной макроэкономической среды, легко поддается корректировке.

Литература

1. Бойко А. Державно-приватне партнерство: світовий досвід, перспективи реалізації в Україні // Юридична газета. — 2013. — № 22. — С. 42 — 43. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.interlegal.com.ua/corporate/?p=383>
2. Амелин Анатолий Большой Украине большие проект // Центр транспортных стратегий, 1.09.2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cfts.org.ua/opinions/bolshoy_ukraine_bolshie_proekty_94

СОЦИАЛЬНО–ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЩЕСТВА НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

С. И. ДРАЧОВА, студ.

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова, г. Харьков*

Безопасность общества является одной из самых важных задач государства. Выделяют различные ее аспекты: экологический,

демографический, экономический, социальный, духовный, информационный и т.д. наиболее актуальной для украинского общества в современных условиях является социально-экономическая безопасность. Социальная безопасность общества непосредственно связана с экономической безопасностью.

Экономическая безопасность – это такое состояние экономики при котором обеспечиваются устойчивый экономический рост, достаточное удовлетворение общественных потребностей, эффективное управление, защита экономических интересов на национальном и международном уровнях.

Для оценки экономического состояния Украины, в первую очередь используется такой экономический показатель, как валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения. ВВП Украины в 2016 году составляли 2 339,052 млрд гривен. Много факторов могут влиять на размер ВВП, основными же являются инфляционные процессы. С каждым годом номинальный ВВП Украины всегда растет, но если учесть инфляционные процессы в экономике, отражением которых является реальный ВВП, то он значительно сократился в последние годы. Инфляция сказывается не только на бюджете страны и социальных выплатах, но и на трудовых доходах граждан. Снижение же ВВП страны напрямую влияет на занятость населения, что усугубляет проблему материального благосостояния населения и создает угрозу социальной безопасности. А отражением и в то же время исходной составляющей экономики государства является уровень занятости и безработицы. Согласно закону Оукена — если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, то отставание фактического ВВП от того объема, которого могло достигнуть общество при использовании своих потенциальных возможностей (или потенциального ВВП) равно 2,5%.

Согласно, прогнозу роста экономики Украины на 2017 год от МВФ, рост ВВП предполагается на уровне 4%, инфляция – 8,1%, а курс гривны – 27,2 за 1 доллар США. Для того, что бы вычислить ВВП Украины на 2017 год в гривнах нам надо применить такую формулу: ВВП Украины 2017 в гривнах = ВВП Украины 2016 (гривны) + (уровень инфляции 2017 + рост ВВП 2017) Считаем: $2\,339\,052 + (2,5+8,5)\% \times 2\,339\,052 = 2\,339\,052 + 11\% \times 2\,339\,052 = 2\,339\,052 + 257\,295 = 2\,596,347$ млрд. гривен. Сравнительный анализ ВВП Украины 2016 года с прогнозными показателями 2017 года

свидетельствует о низком уровне экономической безопасности, так как разница в несколько сотен тысяч гривен, связанная с инфляцией, не говорит об экономическом росте.

В области обеспечения и защиты национальной безопасности ведущим и первичным субъектом является государство. Социально-экономическую безопасность также обеспечивают различные объединения граждан и коммерческие структуры. Социально-экономическая безопасность представляет собой такое состояние экономики и различных ее институтов, при котором, все субъекты государства тесно взаимодействуют. Лишь при партнерстве всех субъектов экономическая система способна безболезненно реагировать на возникающие внутренние и внешние угрозы, поддерживать приемлемые значения заранее задаваемых индикаторов экономической безопасности, а также создавать условия устойчивого социально-экономического развития и воспроизводства, при котором обеспечивается гарантированная защита интересов граждан, хозяйственных субъектов, общества и государства в условиях быстро изменяющейся среды.

В современных украинских условиях на государство возлагается обязанность контролировать стимулировать и поддерживать целостность и социальную солидарность, что обеспечит безопасность, устойчивое развитие экономики, преодоление бедности и коррупции, достижение высших социальных стандартов.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЕЛЕМЕНТ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

А. Є. СЕРЕДА, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Сучасною особливістю регіонального розвитку України є значна нерівномірність економічного і технологічного розвитку. Процеси децентралізації, направлені на усунення наявних проблем, на разі не в змозі подолати труднощі соціальної сфери. Головне місце у державному регулюванні соціальних процесів у країні посідає фіскальна політика держави. Фіскальна політика визначає основні напрями використання

фінансових ресурсів держави, методи фінансування і головні джерела поповнення скарбниці. Вона здійснюється з метою цілеспрямованого впливу на обсяг національного виробництва, рівень безробіття та інфляції. Серед численних завдань фіскальної політики, так званого дерева цілей, твірних, основними є:

- стійке зростання національного доходу;
- помірні темпи інфляції;
- повна зайнятість;
- згладжування циклічних коливань економіки.

Природа фіскальних проблем полягає в тому, що їх не вдається вирішити раз і назавжди. Уповільнення темпів необхідних інституційних і структурних реформ, а також ослаблення фінансової дисципліни дуже швидко приводять до серйозних фіскальних труднощів. В даний час особливо гостро виявилися недоліки фінансової політики, що стримують економічний і соціальний розвиток України.

Держава може використовувати ряд інструментів для вирішення суперечностей які виникають при встановленні соціальних стандартів. Основними елементами фіскальної політики є бюджетна та податкова політика, політика у сфері формування й використання державних позабюджетних фондів цільового призначення та державний кредит.

Податкова політика регулює та забезпечує надходження доходів бюджету та впливає на соціально-економічний розвиток. Але на неї постійно здійснюється тиск з боку платників податків, так як податки це частка видатків їх бюджету. Збалансування інтересів обох сторін за допомогою налагодженої податкової політики забезпечить стабільний розвиток держави. Відповідне збалансування може бути досягнуте за умов державно-приватного партнерства та соціальної відповідальності державних органів влади та платників податків. З боку приватного сектору відповідальність зводиться до сумлінної сплати податків та надання правдивої інформації щодо доходів. Держава ж у зазначеній сфері партнерства є головним суб'єктом. Її відповідальність має базуватися на таких діях як: зменшення тінізації економіки, подолання корупції, створення прозорих схем адміністрування податків і зборів, підвищення рівня довіри суспільства до фіскальної служби.

Партнерство може стати новою формою суспільних відносин, що розподіляє суспільні блага на демократичних принципах.

Відповідно до цього, в сучасних умовах партнерство має стати [1]:

- елементом формування соціально-відповідної політики, що визначає рівні форми відповідальності за невиконання умов домовленості (виявлення недовіри відповідальній особі, звільнення з посади, відшкодування матеріальних збитків – зі сторони податкових органів; застосування фінансових санкцій – щодо платника);

- організаційним принципом побудови ефективних взаємовідносин за згодою з партнерами, що визначає рівні умови створення та розподілу капіталу, через узгодження політики податків, цін, заробітної плати і т.д.

Окрім створення партнерських відносин держава має переорієнтувати вектор податкового регулювання і стимулювання з виробничо-бізнесової спрямованості на соціальну, змінити умови оподаткування населення. Вона має передбачати заходи, що стимулюватимуть зростання доходів населення та платоспроможний попит. Одним зі шляхів реалізації зазначеного є використання важеля зміщення податкового тягаря на багатих платників. Відповідний розподіл доходів спричинить зростання споживчого потенціалу небагатих мас, що через додатковий попит заохочуватиме виробника ринковими стимулами.

"Фіскальне вивільнення" ринкових сил попиту можливе також на основі модернізації податку на додану вартість. Передбачається зменшення його ставки до 17%. Це важливий захід, що має соціальний характер, адже даний податок є податком на споживання, який сплачує кінцевий споживач – населення.

Важливо також звернути увагу на взаємозв'язок фіскальної політики із грошово-кредитною. Річ у тім, що запропоновані заходи можуть дати очікувані результати лише за умов стабільності валютного курсу. Неузгодженість фіскальної і грошово-кредитної політик – проблема сучасної України.

Таким чином, із метою подолання проявів фінансової кризи та уряд повинен прийняти програму антикризових заходів, що повинна передбачати затвердження основних напрямів фіскальної політики на найближчу перспективу, їх обґрунтування має враховувати найімовірніші методи запозичення коштів для покриття дефіциту державного бюджету. Також необхідним є проведення попередньої експертної оцінки варіантів модернізації податкової системи, що базуються на інтересах усіх суб'єктів господарювання. Така експертиза повинна здійснюватися з урахуванням

того, що дослідження функціонування податків не можуть ґрунтуватися на дискретному вивченні їх впливу на соціально-економічні процеси в окремі проміжки часу, оскільки останнє можливе тільки в умовах абсолютно стабільного суспільства.

Література

1. Бречко О. В. Реалізація стратегії партнерства в оподаткуванні : навчальний посібник / О. В. Бречко. – Тернопіль : Воля, 2006. – 232 с.

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

В. В. СЛУХАЙ, студ.

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова, г. Харьков

Исследование уровня качества жизни населения актуально для всех стран, независимо от уровня социально-экономического развития общества. В условиях глобализации и кризисных явлений происходит ухудшение условий жизнедеятельности человека. Проблема является весьма актуальной, и многие страны мира уделяют этому вопросу пристальное внимание.

Качество жизни - многогранное явление, зависящее от многочисленных и разнообразных причин, но в современных условиях образование является одной из важнейших. Качество образования - это способность человека реализовывать данный объем знаний на практике.

Сегодня ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что дальнейшая судьба цивилизации будет определяться интеллектуально-образовательным потенциалом человека, а основу конкуренции составят уровень и качество образования. Без образования невозможны динамичный экономический рост, преодоление демографического спада, повышение уровня жизни, обороноспособности страны и обеспечение ее национальной безопасности.

В мировой практике существует множество исследований, касающихся международного сопоставления относительно качества жизни населения. Для анализа тенденции развития экономики внутри страны, а также для выявления взаимосвязи, отличительных и схожих черт между странами,

определения «лидирующих» и «отстающих» стран используется такой показатель, как индекс человеческого развития. Это суммарный показатель для оценки долгосрочного прогресса в трех основных измерениях человеческого развития - долгая и здоровая жизнь, доступ к знаниям и достойный уровень жизни. Согласно результатам исследования, за 2015 год, первое место среди стран по уровню человеческого развития стала Норвегия (0.944). Украина занимает 81 место с индексом 0.747, упустив свои позиции перед многими постсоциалистическими странами, но удержавшись на достаточно высокой позиции благодаря лишь образовательной составляющей. Индекс уровня образования (Education Index) – это ключевой показатель развития человечества. Украина занимает достаточно высокое 36-е место (с показателем индекса образования - 0.799, относительно уровня человеческого развития). Так как индекс образования имеет хорошие показатели - Украина имеет перспективы для развития за счет сферы образования.

Предоставление услуг образования и развитие отрасли на прямую зависит от ее финансирования. Значительную сумму своих бюджетных ресурсов Украина выделяет именно на образование, ее норма закреплена в Законе Украины «Про образование» в размере 10% ВВП. До 2014 года отчисления в сферу образования возрастали и составляли в 2013 году 105,5 млрд. грн., но с 2014 г. произошли запланированные сокращения расходов бюджета страны на образование, что свидетельствует о не приоритетности образования для правительства. Сегодня украинские ВУЗы формируют свои бюджеты в большей мере за счет частных средств, в отличии от европейских. Так как качество образование непосредственно влияет на качество жизни населения, крайне необходимо стимулировать развитие данной сферы.

Современные тенденции социально-экономического развития европейских государств, связанные с трансформацией традиционных форматов использования трудовых ресурсов, обращением к интеллектуальным и информационным технологиям, появлением новых рынков труда, ориентацией на развитие человеческого капитала, активизируют процессы создания и поддержки в различных сферах систем социального партнерства. Социальное партнерство в расширенном контексте – это значимый инструмент, позволяющий проектировать, апробировать и устанавливать новую, современную систему образования, отвечающую

требованиям времени. В контексте образовательной политики «социальное партнерство» позволит:

- развивать рынок труда, сократить его дисбаланс, решить проблемы безработицы и обеспечить мобильность рабочей силы;
- мотивация у общества непрерывного образования, основанного на научных знаниях и инновациях;
- обеспечение взаимосвязи между образованием, профессиональной подготовкой и рынком труда;
- достижение социального равенства и активного участия в общественной жизни социально уязвимых групп населения, его профессиональной подготовки и трудовой занятости.

Важнейшая роль в социальном партнерстве возлагается на государство, как координирующего, контролирующего и исполнительного органа. Государство должно систематично мотивировать общество к самообразованию, привлекать сферу бизнеса к взаимодействию со сферой образования не только для улучшения социального климата, а и для получения определенных собственных выгод. Развитие социального партнерства позволит стимулировать развитие сферы образования, повысить конкурентоспособность трудового потенциала и повысить качество жизни населения страны.

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ТУРИЗМУ

В. А. ЄСПОВА, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

У наш час існує необхідність розвитку державно-приватного партнерства як однієї з ефективних форм концентрації ресурсів влади, бізнесу і населення для вирішення завдань розвитку туризму. Разом з тим, незважаючи на певні успіхи в розвитку туризму, держава мало бере участь у його становленні: не визначені умови державно-приватного партнерства у сфері туризму та механізми їх створення; не розроблені принципи розвитку державно-приватного партнерства; відсутні організаційні структури

управління, що координують процеси взаємодії учасників партнерства; не розроблені економічні механізми участі населення в проектах розвитку інфраструктурних об'єктів туристичної галузі, що функціонують на основі державно-приватного партнерства.

Державно-приватне партнерство в рекреаційно-туристичній сфері характеризується як система юридично оформлених відносин між органами влади, що регулюють процеси організації відпочинку на мікро-, мезо- та макрорівнях, а також державними рекреаційно-туристичними установами, приватними підприємцями, при якій стає можливим досягнення синергетичного ефекту та створення або поліпшення інфраструктури, товарів, послуг чи ресурсів, спираючись на принципи соціальної відповідальності, екологічності, економічної ефективності шляхом реалізації певних проектів. Процес супроводжується розподіленням ризиків, ресурсів і винагород між партнерами.

Державно-приватне партнерство в рекреаційно-туристичній сфері – це співробітництво між різними за ієрархією державними органами, органами місцевого самоврядування з юридичними чи фізичними особами, що здійснюється на основі договору в порядку, що встановлений законодавством. Українське законодавство передбачає державно-приватне партнерство у сфері природокористування, охорони здоров'я, управління нерухомістю, туризму, відпочинку, рекреації, культури та спорту.

Основними формами організації державно-приватного партнерства в рекреаційно-туристичній сфері країн світу є: співробітництво, що передбачає однаковий розподіл прибутку, ризиків та участь в обґрунтуванні управлінських рішень; залучення комерційних бізнес-структур для управління компаніями з державною та комунальною формами власності; створення некомерційних організацій для досягнення певних цілей; концесія з передачею об'єктів державної власності комерційним структурам за договором.

Вважається, що державно-приватне партнерство сприяє збільшенню інновацій у пріоритетних галузях національного господарства. Розвиток державно-приватних відносин у рекреаційно-туристичній сфері не набув широкого використання. Його активізація потребує визначення основних організаційних форм співробітництва органів влади та приватного сектору, використання аналітичного інструментарію, розробки методичних рекомендацій щодо підготовки інвестиційних проектів у регіонах України.

Аналіз результатів реалізації державно-приватного партнерства дає підстави стверджувати, що така форма співробітництва органів влади та приватного бізнесу спроможна активізувати соціально-економічні процеси в рекреаційно-туристичній сфері регіонів України.

До основних напрямів розвитку державно-приватного партнерства, що мають важливе теоретичне та практичне значення при впровадженні методичних положень державного регулювання туристичною сферою, на наш погляд, слід віднести такі:

- формування загальних основ державно-приватного партнерства у сфері туризму;
- визначення засобів запровадження державно-приватного партнерства;
- розробка організаційно-економічних основ інформаційного забезпечення управлінських рішень;
- розробка засобів та форм участі населення в проектах розвитку інфраструктурних об'єктів сфери туризму, що функціонують на основі державно-приватного партнерства.

З урахуванням специфіки діяльності туристичної сфери доцільно запровадити на практиці такі елементи державно-приватного партнерства:

- рівне інформаційне забезпечення всіх учасників партнерства: влади, населення та бізнесу;
- планомірний розвиток туризму в регіонах на основі проектів партнерства держави і бізнесу, що передбачає державне регулювання проектів партнерства та наявність системи пріоритетів запуску цих проектів з метою розвитку туризму;
- поетапний розвиток інфраструктури туризму при використанні державної та комунальної власності;
- перехресність і розподіл важливих владно-управлінських повноважень з метою децентралізації та підвищення ефективності процесів прийняття рішень і взаємного контролю та відповідальності всіх їхніх учасників;
- відповідальність сторін державно-приватного партнерства за дотримання договірних засад співробітництва;
- повнота розкриття інформації про реалізацію і наслідки державно-приватного партнерства.

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ РОЗБУДОВІ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

М. А. ПИВОВАРОВА, студ.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків

У сучасному світі все більшого значення в соціально-економічному розвитку набуває система державно-приватного партнерства. У першу чергу це стосується тих сфер, за які традиційно несе відповідальність держава: об'єкти загального користування (транспортна, комунальна, соціальна інфраструктура, об'єкти культури), ремонт, реконструкція і утримання об'єктів загального користування, прибирання територій, житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я. Пріоритетним напрямом взаємодії держави і приватного капіталу, на нашу думку, має бути транспортна інфраструктура, адже вона є одним із визначальних чинників конкурентоспроможності економіки країни. Згідно з розрахунками Всесвітнього економічного форуму у 2015 році за рівнем розвитку транспортної інфраструктури Україна посіла 91 місце серед 140 країн, зокрема, за якістю автомобільних доріг – 132 місце, за якістю залізничної інфраструктури – 28 місце, за якістю портової інфраструктури – 108 місце, за якістю авіаційної інфраструктури – 97 місце, за доступністю місць у авіаційному транспорті – 61 місце. Низькі місця у рейтингу, свідчать про те, що стан транспортної інфраструктури в Україні не відповідає потребам народного господарства. Причинами цього кривяться у недостатньому фінансуванні та низькому рівні інвестиційної активності.

Закон України про «Про державно-приватне партнерство» окреслює сфери, в яких пропонується активно використовувати таке партнерство для реалізації різноманітних державних проектів, зокрема, передбачає застосування державно-приватного партнерства для будівництва та/або експлуатації автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури. Першочерговим завданням налагодження транспортної інфраструктури має бути відновлення автомобільних доріг, оскільки вони є найбільш проблемними. Для

ефективного впровадження державно-приватного партнерства у цьому напрямі потрібна передусім стабілізація економіки, яка призведе до істотного зниження ризиків приватних партнерів. Вона також сприятиме зростанню фінансового добробуту населення і підвищенню обсягів виробництва та перевезень, у наслідок чого існування платних доріг в Україні стане доцільним та економічно ефективним. Посилення контролю за якістю робіт по будівництву автодоріг, їх ремонту та подальшої експлуатації, а також підвищення ефективності управління цією галуззю, яку частково візьме на себе приватний партнер, здатне підняти транспортну інфраструктуру на новий рівень. Якісно організована та ефективно функціонуюча транспортна інфраструктура, яка постійно удосконалюється та своєчасно обслуговується, сприяє розвитку як самого регіону, так і його зв'язків з іншими регіонами, оскільки суттєво впливає на стабілізацію їх економіки, формування загальнодержавного ринку товарів та послуг, а також створенню сприятливих умов для розвитку виробництва та підприємництва.

Наразі Україні бракує розуміння форм і методів управління партнерством упродовж його існування, визначення оптимального співвідношення між ціною та якістю запропонованих варіантів проекту, методології оцінки пропозицій бізнесу, ризиків і в цілому інструментів створення партнерських відносин між публічним і приватним секторами. Процес розбудови державно-приватного партнерства є доволі складним та тривалим, а також неодмінно тягне за собою, окрім переваг, певні недоліки і потребує великих матеріальних ресурсів. Проте ці інвестиції спрямовані на реформування і переорієнтацію національної економічної системи на нові соціально-економічні пріоритети і цивілізаційні цінності, необхідні країні для її стабільності і добробуту в майбутньому.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ ВОДОПРОВІДНО-КАНАЛІЗАЦІЙНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

О. Б. КАЙДАННИК, асист. кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Питання державно-приватного партнерства (надалі - ДПП) набуває в Україні все більшого значення, оскільки економіка держави потребує значних інвестиційних ресурсів, як на державному, так і на галузевому рівні. Не є винятком галузь житлово-комунального господарства, зокрема підприємства водопровідно-каналізаційного господарства (надалі - ВКГ).

Однією із умов сталого розвитку національної економіки України є перехід підприємств, що надають послуги з водопостачання та водовідведення, на інноваційно-інвестиційний тип розвитку. Основні фонди підприємств ВКГ характеризуються високим ступенем морального і фізичного зносу, якість послуг з водопостачання та водовідведення, які надаються населенню та господарюючим суб'єктам, знаходиться на незадовільному рівні, і як результат – на впровадження інноваційно-інвестиційних проектів не вистачає ні власних, ні бюджетних коштів.

Враховуючи важливе суспільне значення підприємств сфери ВКГ, одним із пріоритетних напрямків інноваційно-інвестиційного розвитку України є реформування саме сфери водопостачання та водовідведення. У свою чергу запровадження інновацій, а саме проведення технічного переоснащення, модернізації та реконструкції морально й фізично застарілих основних фондів, вимагає використання значного обсягу інвестиційних ресурсів.

Нестача власних обігових коштів, неплатежі населення, недостатній рівень фінансування із державного та місцевих бюджетів, відсутність перспектив довгострокового кредитування банківським сектором підприємств сфери водопровідно-каналізаційного господарства та відсутність іноземних інвестицій викликали необхідність розробки та впровадження нових форм і методів фінансового забезпечення інноваційного розвитку господарюючих суб'єктів ВКГ.

Саме тому актуальним є створення гнучкої системи співпраці між приватним сектором і державою, у рамках якої комерційні прагнення ділових структур можуть ефективно поєднуватися з вирішенням ключових загальнонаціональних завдань щодо впровадження інновацій у сферу водопровідно-каналізаційного господарства. Саме для вирішення проблеми фінансування інновацій без передачі майна у приватну власність використовується концепція державно-приватного партнерства.

У сфері водопровідно-каналізаційного господарства країни склались певні передумови впровадження механізму державно-приватного партнерства, які полягають в наступному:

- підприємства сфери централізованого водопостачання й водовідведення є природними монополістами і мають гарантовані ринки збуту наданих ними послуг, а також досить значні обсяги реалізації, що є суттєвою перевагою стосовно інших об'єктів інвестування, де ринки потрібно завойовувати;

- у підприємств ВКГ є вагомий потенціал щодо зниження операційних витрат, пов'язаних із наданням послуг із водопостачання та відведення стоків за рахунок впровадження енергоощадних й ресурсозберігаючих технологій та скорочення непродуктивних витрат ресурсів.

Розрізняють наступні форми реалізації інвестиційних проектів на засадах ДПП: державні контракти; орендні відносини; лізинг; створення державно-приватних підприємств корпоративного типу; розподіл продукції та прибутків на основі угод про розподіл продукції; угоди концесії.

У світі використовують такі фінансові інструменти державно-приватного партнерства, як: інвестиційні фонди, банки розвитку, корпоративні структури за участю держави, особливі економічні зони, венчурні компанії, венчурні та інвестиційні фонди, концесії.

Найбільш прийнятною формою співпраці державних органів (органів місцевого самоврядування) та комерційних структур у сфері надання послуг з централізованого водопостачання та водовідведення, одним із шляхів залучення приватного капіталу є концесія. Передача майнових комплексів, що надають послуги із водопостачання й водовідведення, у концесію законодавчо закріплена Законом України “Про концесії” та Законом України “Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах

теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності”.

Одним із найважливіших принципів здійснення концесійної діяльності є оплатне використання об'єкта концесії. Концесійний платіж вноситься концесіонером відповідно до умов концесійного договору незалежно від наслідків господарської діяльності та зараховується до державного або місцевих бюджетів.

Концесіонер обов'язково повинен фінансувати інноваційні енергоощадні, ресурсозберігаючі технології, прописані в концесійному договорі, знижуючи тим самим собівартість комунальних послуг. При цьому концесіонер отримує прибуток від управління водоканалом, який формується за рахунок реалізації населенню та іншим комерційним споживачам наданих послуг за тарифами, встановленими в концесійній угоді.

Обов'язковою умовою при передачі об'єктів підприємств сфери ВКГ в концесію є забезпечення пріоритету здійснення інноваційних екологічних та соціальних проектів з метою активізації переходу досліджуваної сфери діяльності на інноваційно-інвестиційний шлях розвитку.

Передача водопровідно-каналізаційних мереж та об'єктів, що перебувають у власності місцевих органів самоврядування, в концесію дозволить залучити значні обсяги приватних фінансових ресурсів у сферу ВКГ, досягти обґрунтованості тарифів на послуги водоканалів, підвищити якість питної води та розширити асортимент послуг, демонополізувати та створити конкурентний ринок послуг з водопостачання та водовідведення.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Т. О. ГОЛУНОВА, студ.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків

До проблем розвитку державно-приватного партнерства в Україні відносять нестабільність і недосконалість вітчизняної законодавчої бази. Насідками цієї проблеми є обмеження інституційних можливостей ДПП, підвищення ризику інвестицій, ускладнення процесів гарантування та

дотримання умов договорів сторонами ДПП, зниження економічної безпеки співробітництва у межах ДПП. Для вирішення її необхідне удосконалення законодавства, що регулює та стимулює ДПП, шляхом зменшення кількості погоджувальних процедур в процесі реалізації проектів ДПП, спрощення процедури укладення договорів, посилення відповідальності сторін за виконання зобов'язань; надання можливостей створення інституційних ДПП; упорядкування сфери державних закупівель в напрямі мінімізації ризиків неефективного використання державних фінансових ресурсів.

Також проблемою державно-приватного партнерства в Україні є відсутність уніфікованого прозорого механізму планування співробітництва у межах ДПП. З цього випливає відсутність єдиного переліку потенційних об'єктів ДПП, уніфікованих правил розробки проектної документації, єдиних стандартів оголошення і проведення конкурсів. До шляхів вирішення можна віднести: вдосконалення організаційно-методичного забезпечення розробки і реалізації проектів партнерства; визначення спеціалізованих органів управління розвитком ДПП на регіональному та місцевому рівнях, їх повноважень, обов'язків та відповідальності; створення міжрегіональних координаційно-розпорядчих органів за участю державних органів влади та представників бізнесу; створення на засадах ДПП спеціалізованих лізингових центрів з метою стимулювання інвестицій в реальний сектор економіки; запровадження механізмів пайового фінансування (за участю приватних іноземних і українських фінансово-кредитних інститутів та ДБРР).

Наступна проблема для розгляду - це недостатня мотивація партнерів до налагодження ДПП. Її наслідками є недовіра приватних партнерів до влади, високий рівень корупції, нерозвиненість інститутів, складність механізму реалізації ДПП, відсутність державних гарантій в процесі реалізації договорів ДПП, недосконалість механізмів контролю за ефективністю реалізації угод ДПП. Вирішується завдяки запровадженню механізмів гарантування захисту інтересів приватних інвесторів та держави у реалізації проектів ДПП; створенню можливості оцінювання вигід партнерів ДПП у середньостроковій та довгостроковій перспективах; наданні державних гарантій під час реалізації проектів ДПП, створенню державних гарантійно-заставних агентств; спрощенню процедури укладання ДПП; розробці і впровадженню механізмів мотивування державних службовців до стимулювання створення та підвищення ефективності ДПП; активізація інформаційної діяльності щодо створення позитивного іміджу держави як

партнера; анонсуванню переваг партнерів ДПП.

Останньою проблемою є недостатнє інформаційне забезпечення розвитку ДПП. Наслідками цієї проблеми є відсутність актуальних баз даних щодо потенційних та діючих об'єктів ДПП, достовірної та регулярно оновлюваної інформації на офіційних інтернет-ресурсах органів, відповідальних за організацію ДПП. Для її вирішення необхідне забезпечення рівного доступу суб'єктів ДПП до необхідної інформації; оголошення конкурсів про реалізацію ДПП та надання необхідної інформації щодо участі у конкурсі в офіційних виданнях органів влади, відповідальних за організацію ДПП, з адресною розсилкою запрошень потенційним партнерам; проведення аудиту не реалізованих проектів ДПП; формування на державному, регіональному та місцевому рівнях бази проектів співробітництва.

Таким чином, основними заходами підвищення ефективності взаємовідносин держави та бізнесу є удосконалення: законодавства, що регулює та стимулює ДПП; організаційно-методичного забезпечення розробки і реалізації проектів ДПП; механізмів мотивування і стимулювання створення та підвищення ефективності ДПП; інформаційного забезпечення розвитку ДПП.

УМОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

А. В. ДОМБРОВСЬКА, канд. юрид. наук, доц.,
доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності

А. О. ЛАПЧЕВСЬКА, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

До недавніх пір в Україні не існувало будь-якого декларованого (унормованого) системного бачення держави щодо упровадження та розвитку процесу взаємовигідного співробітництва держави з приватним бізнесом.

Визначальним кроком до реального упровадження в країні ефективних взаємовигідних відносин держави і приватного бізнесу стало прийняття

Закону України «Про державно-приватне партнерство», який набув чинності 30 жовтня 2010 року. Цей закон визначив нові підходи до співпраці держави, органів місцевого самоврядування і приватного бізнесу щодо реалізації суспільно-важливих проектів. Законом передбачено створення системи відносин, коли ресурси обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій (від 5 до 50 років) основі у створенні нових та/або модернізації діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та користуванні такими об'єктами.

У всьому світі механізм державно-приватного партнерства (ДПП) використовується для розвитку інфраструктури і реалізації суспільно значущих проектів.

За звітом Світового банку завершених проектів за процедурою, встановленою цим законом, тільки два.

І на це були причини:

- складна та витратна для приватного інвестора процедура запуску проекту;
- обов'язкова оцінка ефективності проекту та ризиків за рахунок інвестора при відсутності гарантій укладення договору ДПП саме з ним (конкурсний відбір інвестора);
- неможливість надання державою довгострокових (більше одного року) фінансових гарантій відповідно до бюджетного законодавства та ін.

Але це не означає, що в Україні проекти ДПП не реалізовувалися. На практиці угоди між державою і приватним інвестором полягали не на підставі закону про ДПП, а на підставі законів України, які регулюють окремі види ДПП-договорів: оренди, концесії, спільну діяльність, управління майном та ін.

У 2016 році парламент України спробував змінити ситуацію. У травні набули чинності зміни в закон про ДПП, спрямовані на розширення гарантій для інвестора. Наприклад, інвестор отримує право призупиняти виконання своїх зобов'язань за ДПП-договором, якщо ціни на його товари, які підлягають державному регулюванню, економічно необґрунтовані, і право звертатися в міжнародний арбітражний або третейський суд для вирішення спорів. Також зараз парламент розглядає зміни в бюджетне законодавство, які передбачають можливість надання державою довгострокових фінансових гарантій у рамках ДПП.

Прийняття Закону України «Про державно-приватне партнерство» нарешті привернуло увагу широкого загалу до взаємовідносин держави і приватного бізнесу, відкривши можливості для приватного партнера самому ініціювати проекти, а для держави — вирішувати суспільно-значимі проблеми із залученням фінансового та професійного потенціалу приватного партнера. Важливо, що прийняття закону активізувало у суспільстві очікування інноваційного оновлення й ефективного розвитку.

Слід ще раз особливо підкреслити, що належний розвиток механізмів державно-приватного партнерства є особливо актуальним сьогодні, в умовах фінансово-економічної кризи і вкрай обмежених бюджетних можливостей — саме він може стати ключовим фактором та двигуном економічного реформування в нашій країні. Тобто від запропонованих засад і положень Закону України «Про державно-приватне партнерство» та відповідних підзаконних актів, ефективності їх упровадження у практичну діяльність безпосередньо залежить питання: бути чи не бути інноваційному реформуванню суспільного виробництва в Україні.

У 2016 році Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, яке відповідає за управління державними інвестиціями, виділило 321 об'єкт для реалізації проектів ДПП. Серед пріоритетних сфер: охорона здоров'я, транспортна інфраструктура, енергетика, машинобудування, агропромисловий комплекс.

РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК МЕХАНІЗМУ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

А. В. ДОМБРОВСЬКА, канд. юрид. наук, доц.,
доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності

А. А. УСТИМЕНКО, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Державно-приватне партнерство (ДПП) визначено серед ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України, вирішення важливих соціально-економічних проблем. Висока ефективність ДПП як

форми взаємодії держави та бізнесу доведена досвідом багатьох країн світу.

Сьогодні актуалізувались об'єктивні обставини для запровадження механізмів ДПП. Для реалізації масштабних модернізаційних проектів в різних секторах економіки потрібні значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес.

В Україні протягом тривалого часу формуються правові засади для розвитку окремих форм ДПП. Нині законодавчу базу розвитку ДПП становлять: Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України та законодавчі акти України.

У 2011-2012 рр. прийнято низку нормативних документів щодо методик і процедур, пов'язаних із реалізацією ДПП. Згідно цих документів, ще на етапі до підписання угоди про ДПП приватному партнерові потрібно пройти складні процедури узгоджень. Водночас, він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Згідно затвердженого порядку, спочатку необхідно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає базовій сутності ДПП.

Таким чином, нормативно-правова база регулювання розвитку ДПП в Україні є дуже складною, багаторівневою і забюрократизованою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики для ефективного використання цього механізму для активізації інвестиційної діяльності. Можна стверджувати, що це є одним із чинників відсутності реальних проектів ДПП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів.

Існує також низка суперечностей у інституційному забезпеченні ДПП. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України є спеціально уповноваженим органом з питань державно-приватного партнерства. До його основних завдань віднесено формування та забезпечення реалізації політики у сфері ДПП. Міністерство проводить моніторинг ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері ДПП, організовує перевірки виконання договорів, укладених у рамках ДПП.

У Законі України «Про державно-приватне партнерство» ДПП визначено як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних

підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору.

Згідно закону, проекти ДПП повинні забезпечити вищу ефективність діяльності, ніж у разі її здійснення лише державним партнером, мати довготривалий характер (від 5 до 50 років), передбачати фінансування (або співфінансування) проекту з боку приватного партнера, розподіл відповідальності та ризиків між приватним і державним партнерами у процесі здійснення ДПП.

В українському законодавстві закладено широкий підхід до розуміння ДПП, відсутній виключний перелік форм його реалізації: у рамках здійснення ДПП можуть укладатися договори про концесію, спільну діяльність, розподіл продукції та інші договори.

Українське законодавство містить широкий перелік сфер застосування ДПП, зокрема пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, виробництво, транспортування і постачання тепла та електроенергії, розподіл і постачання природного газу, будівництво та експлуатація об'єктів транспортної інфраструктури, машинобудування, збір, очищення та розподілення води, охорона здоров'я, туризм, оброблення відходів, управління нерухомістю тощо.

Водночас, світовий досвід показує, що, як правило, держава визначає обмежену кількість сфер та форм реалізації ДПП, що дозволяє ефективно використати державні ресурси і спрямувати їх на вирішення найбільш гострих проблем. В більшості випадків механізм ДПП використовувався в країнах Європи саме для створення інфраструктурних об'єктів. Наприклад, у Фінляндії таким чином були побудовані центральні автошляхи, в Португалії – реконструйовані аеропорти та регіональні шляхи, у Франції – оновлено мережі водопостачання та побудовані швидкісні автомагістралі. У країнах із невисоким рівнем соціально-економічного розвитку проекти ДПП реалізуються насамперед у сферах транспортної інфраструктури та комунального господарства на основі договорів концесії.

Для практичного запровадження основних форм ДПП з метою залучення приватних інвестиційних ресурсів для модернізації української економіки необхідне проведення цілеспрямованої послідовної державної політики розвитку ДПП. Вона має бути спрямована на формування сприятливого економічного та управлінського середовища для розроблення й реалізації проектів ДПП, а саме:

- удосконалення нормативно-правової бази регулювання відносин ДПП;
- удосконалення інституційного забезпечення розвитку ДПП;
- підвищення гарантій захисту інтересів державних та приватних партнерів ДПП у процесі розроблення, затвердження та реалізації проектів.

Необхідною передумовою ефективного розвитку ДПП є формування загального сприятливого середовища для бізнесу, що передбачає покращення інвестиційного клімату, податкового та регуляторного середовища.

ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

А. В. ДОМБРОВСЬКА, канд. юрид. наук, доц.,
доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності
Ю. ШАБАКОВА, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Державно-приватне партнерство в Україні – система відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) існуючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та у користуванні (експлуатації) такими об'єктами.

До недавніх пір в Україні не існувало будь-якого декларованого (унормованого) системного бачення держави щодо упровадження та розвитку процесу взаємовигідного співробітництва держави з приватним бізнесом.

Прийняття 01.07.2010 р. Закону України від «Про державноприватне партнерство» нарешті привернуло увагу широкого загалу до взаємовідносин держави і приватного бізнесу, відкривши можливості для приватного партнера самому ініціювати проекти, а для держави — вирішувати суспільно-значимі проблеми із залученням фінансового та професійного потенціалу приватного партнера. Важливо, що прийняття закону

активізувало у суспільстві очікування інноваційного оновлення й ефективного розвитку.

Слід ще раз особливо підкреслити, що належний розвиток механізмів державно-приватного партнерства є особливо актуальним сьогодні, в умовах фінансово-економічної кризи і вкрай обмежених бюджетних можливостей — саме він може стати ключовим фактором та двигуном економічного реформування в нашій країні.

Державно-приватне партнерство застосовується в таких сферах:

- пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, крім таких, що здійснюються на умовах угод про розподіл продукції;
- виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу;
- будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури;
- машинобудування;
- збір, очищення та розподілення води;
- охорона здоров'я;
- туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт;
- забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем;
- поводження з відходами, крім збирання та перевезення;
- виробництво, розподілення та постачання електричної енергії;
- управління нерухомістю;
- надання соціальних послуг, управління соціальною установою, закладом;
- виробництво та впровадження енергозберігаючих технологій, будівництво та капітальний ремонт житлових будинків, повністю чи частково зруйнованих внаслідок бойових дій на території проведення антитерористичної операції;
- встановлення модульних будинків та будівництво тимчасового житла для внутрішньо переміщених осіб;
- надання освітніх послуг та послуг у сфері охорони здоров'я;
- управління пам'ятками архітектури та культурної спадщини.

Питання державно-приватного партнерства, розглянуті в наукових публікаціях вітчизняних вчених (В. М. Вакуленко, О. В. Берданова, Н. Г. Діденко, Н. А. Сич, А. Ф. Ткачук, І. О. Федіва, Є. О. Фишко та ін.),

містять такі аспекти як: актуальні проблеми теорії і практики державного управління і соціального партнерства, форми державно-приватного партнерства та ін.

Подальший розвиток і поширення державно-приватного партнерства в Україні пов'язаний з детальним відпрацюванням нормативно-правової і договірної бази здійснення ДПП. Для цього необхідно визначити чіткі вимоги до процесу підготовки, аналізу та експертизи пакету документів, на основі якого уповноважений орган приймає рішення щодо доцільності здійснення конкретного пропонованого ДПП. Крім того, для ефективного упровадження ДПП в Україні актуальним є визначення моделі ефективної системи мотивації й контролю в органах, відповідальних за реалізацію ДПП з боку держави, а також адаптація широко використовуваних у світі механізмів ДПП до умов України, розвиток інституційного середовища у цій сфері. Необхідно дослідити потенціал реалізації проектів на засадах публічно-приватного партнерства в нашій країні та їх вплив на макроекономічні показники і поліпшення навколишнього середовища, проаналізувати економічну та соціальну доцільність запровадження бюджетної підтримки та податкового стимулювання проектів ДПП, визначитися з оптимальною секторальною структурою застосування ДПП, оцінити можливості державного бюджету брати участь у фінансуванні відповідних проектів та визначити оптимальну структуру фінансування проектів в залежності від сфери їх застосування.

Означені проблеми є предметом наукового дослідження, а отже, до їх вирішення мають бути залучені наукові установи та провідні вчені країни. Крім того, наукові кадри мають приєднатися до підготовки експертних висновків з проблемних питань у сфері розроблення, оцінювання та реалізації проектів на засадах державно-приватного партнерства, у тому числі, що стосується оцінки ризиків та створення системи управління ризиками. Слід зазначити, що активне залучення наукових кадрів до процесів державно-приватного партнерства є реальним шляхом до активізації вітчизняного ринку прикладних науково-технічних розробок та їх упровадження у практику суспільного виробництва.

Світовий досвід показує, що використання механізмів публічно-приватного партнерства для реалізації інфраструктурних проектів є дієвим інструментом стимулювання внутрішнього попиту та забезпечення поступального соціально-економічного розвитку країни. В Україні ніколи

належним чином не оцінювався високий інвестиційний потенціал такої форми співробітництва між державою і приватним капіталом, як ДПП.

Для забезпечення високої суспільної результативності державно-приватного партнерства важливим є відпрацювання цих механізмів на пілотних проектах, розроблення та поширення методології їх застосування у різних сферах діяльності (модернізація інфраструктури; створення технологічних парків і науково-виробничих центрів; використання національної культурної та природної спадщини для соціально-економічного розвитку територій тощо), підготовка кваліфікованих кадрів з питань ДПП.

Сьогодні Україна робить перші реальні кроки у розвитку державно-приватного партнерства, тому ефективність та результативність розвитку цього процесу для суспільства у визначальній мірі залежить від його належного нормативно-правового врегулювання та ефективної імплементації останнього у площину практичної діяльності.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

І. І. КИЛИМНИК, канд. юрид. наук, доц.,

зав. кафедри правового забезпечення господарської діяльності

Л. С. БЄЛОВА, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Державно-приватне партнерство є основним механізмом в усіх галузях, які відносяться до державного сектору: житлово-комунальне господарство, транспорт, медицина. Цей механізм розвивається все більше і більше у всьому світі. Основне завдання державно-приватного партнерства це співпраця з державними та приватними партнерами.

На думку фахівців, житлово-комунальне господарство, є ваговою складовою забезпечення соціально-економічного стану держави, але нажаль на сьогоднішній день, ця галузь знаходиться в незадовільному стані, характеризується низькою якістю надання своїх послуг. Тому вона потребує допоміжних інвестицій у галузі, реструктуризації та комплексного реформування ЖКГ. Місцеве самоврядування має нести відповідальність за

ефективністю управління майном, яке належить до територіальної громади, та наданням якісних послуг населенню.

Щоб реалізувати проекти житлово-комунального господарства, доволі часто в Україні залучаються до партнерства міжнародні фінансові організації. Ці проекти реалізуються за допомогою відбору та подальшої інвестиційної підтримки актуальних проектів у сфері водопостачання, водовідведення та утилізації твердих побутових відходів з метою надання комунальним підприємствам допомоги у забезпеченні їх стабільної діяльності щодо надання населенню України якісних комунальних послуг, екологічної системи.

В сфері житлово-комунального господарства, державно-приватне партнерство є основним механізмом максимізації економічної та соціальної цінності комунальних послуг.

Відповідальність за надання послуг, залишається за державним підприємством, але фактично вся робота виконується приватними підприємствами.

Фахівці наголошують, що контракти на виконання певних робіт житлово-комунального господарства, доцільно укласти для виконання таких функцій: великих обсягів часто повторюваної роботи; технічного обслуговування спеціалізованого обладнання. Також, використовуючи таку форму державно-приватного партнерства, як контракти, потрібно враховувати такі аспекти: сформулювати перелік робіт для укладення контрактів на виконання робіт; провести зональне, технологічне та процесне подрібнення робіт проектів; сформулювати докладний обсяг робіт за контрактом; установити межі відповідальності сторін; провести конкурс серед приватних підприємств для укладення контрактів на виконання робіт.

Використовуючи таку форму державно-приватного партнерства як договір на управління ЖКГ, враховують такі аспекти: залучити як партнерів міжнародні спеціалізовані фірми з управління підприємствами у сфері житлово-комунального господарства, що надасть можливість впровадження технологічних та управлінських інновацій у функціонування вітчизняного комплексу ЖКГ; сформулювати та залучити колектив менеджерів з управління окремими напрямками, процесами та проектами підприємств у сфері ЖКГ; функції стратегічного управління та капітальних інвестицій можливо залишити за комунальним підприємством.

Лізинг також є однією із перспективних форм державно-приватного партнерства. Використовуючи цю форму, беруть до уваги такі організаційно-економічні аспекти, як: власник комунального підприємства може на конкурсній основі передати майно в лізинг приватній компанії; комунальне підприємство несе відповідальність за надання комунальних послуг, установлення тарифів та якість окремих аспектів обслуговування споживачів; усі надходження понад здійснені витрати залишаються в розпорядженні приватного підприємства.

Якщо охарактеризувати таку форму державно-приватного партнерства як оренда, потрібно зазначити наступне: особливо привабливою формою державно-приватного партнерства є оренда у сфері ЖКГ для підприємств, що мають пільговий тариф на природний газ; право власності на майно залишається за приватним підприємством; орендні платежі у порівнянні з лізинговими є значно меншими, оскільки замовник у даному випадку не сплачує вартість обладнання.

Спираючись на зарубіжний досвід можна сказати, що перспективною формою у сфері державно-приватного партнерства є, концесії, вони випереджають усі інші форми партнерства за кількістю транзакцій, обсягом залучених приватних інвестицій. В розвитку державно-приватного партнерства концесії дозволяють державі : при незмінному збереженні об'єкта у суспільній власності передавати його у володіння і користування приватному сектору на поворотній основі при дотриманні суворого контролю за діяльністю концесіонера; перекласти функції будівництва, експлуатації, утримання об'єктів суспільної власності, насамперед у сфері виробничої і соціальної інфраструктури, на приватний сектор; забезпечити технічний і технологічний розвиток державних і муніципальних виробництв, об'єктів і послуг; створити передумови для ефективного функціонування виробничих об'єктів, що знаходяться у суспільній власності, оптимального управління ними, раціональної експлуатації природних ресурсів, захисту навколишнього природного середовища.

Окремі аналітики наголошують, що необхідно розробити типову концесійну угоду в галузі об'єктів водо та тепло забезпечення , очистки стічних вод , переробки та утилізації побутових відходів.

Отже, впровадження механізмів державно-приватного партнерства в галузі ЖКГ, дозволить досягти таких ефектів, як: ефективність операційної діяльності, окремих процесів та проектів , впровадити техніко-технологічні,

еколого-економічні та соціальні інновації, залучити додаткові фінансові та матеріальні ресурси, підвищити потенціал платоспроможності підприємств ЖКГ, підвищити сталість розвитку підприємств ЖКГ та ефективність процесів надання комунальних послуг.

РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Т. А. КОЛЯДА, канд. юрид. наук, доц.,

доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності

А. О. СПІЦИНА, студ.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

Дієвим засобом підвищення ефективного функціонування державної власності є розвиток партнерських відносин держави та бізнесу. Це дозволяє залучити в державний сектор економіки додаткові ресурси, насамперед інвестиції. У такій системі відносин відбувається об'єднання ресурсів і потенціалів держави і бізнесу, що сприяє підвищенню ефективності використання наявних ресурсів, розподілу ризиків між державним і приватним сектором та їх мінімізації. Державно-приватне партнерство визначено серед ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України, вирішення важливих соціально-економічних проблем. Висока ефективність такої форми взаємодії держави та бізнесу доведена досвідом багатьох країн світу.

Сьогодні розвиток партнерських відносин в Україні знаходиться на початковій стадії, зокрема не сформовано інститути та інституціональне середовище державно-приватного партнерства. Це зумовлює необхідність наукового обґрунтування сутності державно-приватного партнерства як форми інституціональної взаємодії державної влади з бізнесом його ролі в розвитку суспільства, форм і способів реалізації державно-приватного партнерства.

У залежності від трактування сутності партнерства до його базових ознак у вузькому (економічному) трактуванні відносять такі: сторонами державно-приватного партнерства є держава і приватний бізнес; взаємодія сторін закріплюється на офіційній, юридичній основі; взаємодія сторін має

рівноправний характер; державно-приватне партнерство має чітко виражену публічну, суспільну спрямованість; у процесі реалізації сторін на основі державно-приватного партнерства консолідуються, об'єднуються ресурси і вклади сторін; фінансові ризики і затрати, а також досягнуті результати розподіляються між сторонами у визначених наперед пропорціях [1].

З точки зору держави об'єднання фінансових ресурсів державного та приватного секторів дозволяє вирішувати цілий ряд важливих завдань: підвищення ефективності розбудови і управління інфраструктури; максимізація, на вкладені ресурси; витрачання державних фінансових ресурсів в сучасних умовах задля їх економії в майбутньому; концентрація інвестицій у ключових для суспільства проектах; передача значної частини ризиків до приватного сектора; стимулювання інноваційної діяльності через механізми конкуренції.

Отже, для розвитку державно-приватного партнерства необхідно: закріплення принципів партнерства у державних і регіональних стратегіях соціально-економічного розвитку держави та регіонів; створення сприятливого інституційного середовища державно-приватного партнерства; розробка і удосконалення його нормативно-правової бази; забезпечення державної підтримки і гарантій держави партнерам з приватного сектору; створення державного органу з питань державно-приватного партнерства, а також інститутів громадянського суспільства, необхідних для його діяльності: об'єднань, асоціацій, союзів, експертних і консультативних комітетів; запровадження публічного контролю за виконанням договірних зобов'язань всіма учасниками-партнерами.

Головним спрямуванням нормативно-правового забезпечення має стати незмінність форми власності та цільового призначення об'єкта, який споруджується, модернізується чи управляється за допомогою механізмів державно-приватного партнерства, протягом усього строку партнерства; справедливий розподіл ризиків, пов'язаних з виконанням договорів державно-приватного партнерства; справедливий розподіл прибутку між державою та приватним сектором.

Література

1. Матеріали представництва ООН в Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua>.

2. Правове регулювання державно-приватного партнерства в галузі житлово-комунального господарства України: монографія / І. І. Килимник, Т. А. Коляда, А. В. Домбровська та ін. ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – 131 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/41587/1/2015_%D0%9F%D0%95%D0%A7_22%D0%9C%D0%9D_%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%8F%20%D0%96%D0%9A%D0%93%202015.pdf

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Т. А. КОЛЯДА, канд. юрид. наук, доц.,
доц. кафедри правового забезпечення господарської діяльності
М. С. ШЕРСТЮК, студ.
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

У багатьох державах досить часто виникає потреба у залученні приватних інвестицій з метою розвитку певних об'єктів, що мають значне соціально-економічне значення. Така необхідність виникає за відсутності необхідних ресурсів у держави для підтримки та або вдосконалення споруд та інших об'єктів, що знаходяться у власності держави. Тому постає потреба створення певної форми взаємодії держави та бізнесу з метою ефективного управління державною власністю. Однією з таких форм є державно-приватне партнерство, але існують проблеми, які гальмують розвиток цього виду співробітництва, зокрема в Україні.

У науковій літературі існує багато визначень державно-приватного партнерства, які розглядають різні сторони даного явища. Таким чином державно-приватне партнерство (ДПП) – це інституціональний і організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності. Але це система співробітництва приватного сектора, підприємств і організацій бізнесу з державними установами.

У наслідок постійного дефіциту коштів бюджетів усіх рівнів на виконання завдань соціально-економічного розвитку та з огляду на наслідки

недавніх кризових явищ, постає нагальна потреба в застосуванні державно-приватного партнерства та відповідно делегуванні органам місцевої й регіональної влади повноважень щодо впровадження його механізмів. Це обумовлює необхідність визначення ступеня втручання держави у функціонування ринків з метою забезпечення їх конкурентоспроможності. Економіка потребує переходу до концепції фінансування інвестиційних проєктів, що мають велике соціально-економічне значення[1].

Прийняття Закону України “Про державно-приватне партнерство” [2] та відповідних підзаконних актів свідчить про бажання органів влади створити передумови для раціональної співпраці із бізнесом. Закон “Про державно-приватне партнерство” регулює договірні відносини держави і приватного сектору у формі концесії, спільної діяльності та інших договорів. У подальшому механізм взаємодії держави і приватного сектору на засадах державно-приватного партнерства регулюватиметься законодавством, гармонізованим із законодавством ЄС.

Враховуючи те, що досвід державно-приватного партнерства в Україні є не значним, цей закон містить багато спірних питань, які стосуються:

- проблеми комунікації між партнерами;
- законодавчі та регуляторні проблеми;
- проблеми фінансування.

Законодавчі та регуляторні проблеми в розвитку державно-приватного партнерства. Українське законодавство що стосується справ ДПП відповідає деяким міжнародним стандартам, проте не надає учасникам ДПП гнучких механізмів для його реалізації, не пропонує багатьох інструментів, покликаних захистити інтереси приватного партнера, а також містить багато суперечностей. Зокрема, найбільш проблемними питаннями щодо законодавчого та регулятивного розвитку ДПП, на думку законодавчих органів влади є:

1. Складні умови довгострокового та взаємовигідного співробітництва між державою і приватними партнерами;
2. Законодавство щодо відшкодування збитків приватному партнеру;
3. Неузгодженість нормативно-правової бази з питань державно-приватного партнерства;
4. Законодавчі обмеження щодо механізмів розв’язання спорів у межах ДПП;

5. Недосконалість механізму тарифного регулювання та економічна необґрунтованість тарифів;
6. Законодавство про режим майна, створеного або придбаного для цілей ДПП.

Проблема фінансування є значною перешкодою для реалізації ДПП, особливо невеликих і середніх проектів. Висока вартість банківського фінансування в Україні і відсутність широкого доступу до інших форм фінансування стримують інвестиції в інфраструктурні проекти ДПП. Адже за несприятливих умов в країні, не має надання надійної підтримки від держави для реалізації інвестиційних. Більшість підприємців, не довіряють державній владі. Існують також значні зовнішні ризики, від яких держава не може захистити приватного партнера.

Отже, для більш успішного та прогресивного розвитку ДПП можливе лише за умови, коли буде забезпечено баланс інтересів держави і приватного інвестора. Повинно забезпечуватись для інвестора привабливість, безпечне вкладання коштів у державну власність, і реалізувати основну мету проекту. Тому для цього держава повинна сприймати приватного інвестора як рівноправного партнера. І обидві сторони повинні виконувати передбачені угодою зобов'язання в повному обсязі. Доцільно ухвалити Концепцію розвитку державно-приватного партнерства в Україні, на основі яких розробити чіткий план дій щодо впровадження ДПП.

Літератури

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 №2404 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 40. – ст.524 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

2. Кабінет Міністрів України Розпоряджень Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України Розпоряджень: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-p>

КОРПОРАТИВНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ "КНТК МЕРек" ЯК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО

І. М. ПОСТЕРНАК, канд. техн. наук, доц.,

доц. кафедри організації будівництва та охорони праці

Одеська державна академія будівництва та архітектури, м. Одеса

С. О. ПОСТЕРНАК, канд. техн. наук, доц.

ПП «Композит», м. Одеса

Перші зразки акціонерних компаній (а вони називалися корпоративними) з'явилися ще за часів Середньовіччя. Це були міста, що мали право на самоврядування, університети й чернечі ордени. Їхньою особливістю було те, що, маючи активи, вони існували незалежно від своїх членів. У XV ст. у Великій Британії, яка відома існуванням системи дієздатного права, англійський суд сформував унікальну рису цієї організаційної форми: законним став принцип обмеженої відповідальності, а в 1886 р. цю норму було юридично закріплено в США.

Корпоративні форми сучасного типу з'явилися у 1850 р. у залізничній індустрії, а в 1880 р. – у галузях, що виробляють споживчі товари.

У XX ст. з'являються нові форми організації бізнесу, зокрема холдинги та фінансово-промислові групи.

Фактором, що забезпечує формування нових форм корпоративного бізнесу, є зростаюча глобалізація світової економіки. Початок глобалізації як масштабного історичного процесу виявився у виникненні й розвитку транснаціональних корпорацій, які стали чи не найефективнішою та найжиттєспроможнішою формою організації спільного бізнесу й виробництва.

Формування корпоративного сектора в Україні здійснювалося переважно через приватизацію – перетворення діючих підприємств на акціонерні товариства. Структура таких підприємств була далеко не оптимальною, у зв'язку з чим вони потребували реорганізації.

Така діяльність дістала назву «реструктуризації»; вона являла собою багатогранну роботу, яка стосувалася різних сторін діяльності підприємств. Проте в переважній більшості випадків під реструктуризацією розуміли процеси розукрупнення окремих підприємств, формування на місці цілісних юридичних осіб кількох суб'єктів господарювання з визначеними функціями.

Організаційні структури, які формувалися на основі колишніх державних підприємств, досить різноманітні і залежать від масштабів виробництва, мети розвитку корпорації, інших вагомих чинників. У рамках корпорації може функціонувати ціла низка окремих підприємств, а може, навпаки, існувати жорстка система управління за принципом лінійно-штабної, де рівень прийняття всіх більш-менш важливих рішень замикається на першій особі. Слід зазначити, що в основному реорганізаційні заходи спрямовувалися на дроблення підприємств шляхом створення окремих юридичних осіб.

Особливістю українських інтегрованих корпорацій є те, що вони сформувалися на базі виробничих комплексів радянського періоду, оскільки до розпаду СРСР вони мали найвищий рівень галузевої інтеграції, тоді як у розвинених країнах увесь великий бізнес функціонував за принципом міжгалузевої інтеграції, злиття банківського і промислового капіталів. У результаті всі українські корпоративні структури являють собою завершені виробничі ланцюжки, але мають незавершену структуру фінансового блоку. Діяльність інтегрованих корпоративних структур характеризується нестабільністю прав власності, оскільки нерідко ті права, що формально зафіксовані, є недостатньою підставою для реалізації їх власником.

Сьогодні триває пошук нових форм інтеграції, які б дали змогу зміцнити й упорядкувати відносини власності та виробничо-фінансові відносини. Якщо зважити на досвід розвинених країн, можна дійти висновку, що не існує однакової структури, яка б розв'язала всі ці суперечності. Водночас у процесі еволюції форм інтеграції в Західній Європі і США стали переважати холдинги і мультидивізіональні структури. Однак у кожній із цих структур триває постійний пошук оптимального співвідношення й функціонування її частини з метою підвищення ефективності діяльності всієї інтегрованої корпорації.

Державне (комунальне) господарське об'єднання – об'єднання підприємств, утворене державними (комунальними) підприємствами за рішенням Кабінету Міністрів України або у визначених законом випадках рішенням міністерств (інших органів, до сфери управління яких входять підприємства, що утворюють об'єднання), або за рішенням компетентних органів місцевого самоврядування.

Утворюватися господарські об'єднання можуть як асоціації, корпорації, консорціуми, концерни та інші об'єднання.

Корпорація – це договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, делегувавши окремі повноваження та централізоване регулювання діяльності кожного з учасників органам управління.

У якості однієї з перспективних форм інтеграції виступають у містобудівній структурі різні комплекси. У процесі формування планів соціального й економічного розвитку великих міст все частіше складається ситуація, коли для підвищення ефективності використовуваних ресурсів потрібна не просто концентрація зусиль, але й нові прогресивні форми організації будівельного виробництва. Нами пропонується створити корпоративні комплекси, що мають різні масштаби, цілі, структуру (у містобудівній реконструкції – Корпоративні науково-технічні комплекси містобудівної енергореконструкції "КНТК МЕРек").

На законодавчому рівні в Одесі діє програма підтримки інвестиційної діяльності на території міста на 2016...2018 роки, прийняття якої обумовлено необхідністю створення умов для активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на поліпшення середовища для ведення ділової та економічної діяльності, покращення загальних макроекономічних показників, як наслідок забезпечення сталого соціально-економічного розвитку міста Одеси.

ЗМІСТ

Секція 1

Економічні аспекти партнерства держави і бізнесу

<i>Т. М. Камінська</i> Державно-приватне партнерство в охороні здоров'я.....	3
<i>С. Л. Пакулін, Г. С. Пакуліна</i> Механізм державно-приватного партнерства в управлінні розвитком економіки харківської області.....	5
<i>О. В. Соловійов</i> Підприємництво як елемент бізнесу: економічний аспект..	8
<i>Л. А. Радионова</i> Партнерство влади, городского социума и бизнеса: вызов времени.....	10
<i>О. М. Носик</i> Державно – приватне партнерство у сфері відтворення людського капіталу.....	14
<i>В. П. Решетило</i> Історичний аспект взаємодії держави і бізнесу.....	16
<i>В. П. Решетило, К. Л. Маковська</i> Аналіз ризиків проектів державно-приватного партнерства.....	19
<i>В. В. Смачило, І. А. Скрипка</i> Роль держави у розвитку соціального підприємництва: європейський досвід.....	21
<i>В. В. Смачило, В. Ю. Халіна</i> Соціальне підприємництво як прогресивний напрям євроінтеграційного розвитку України.....	24
<i>В. І. Кравченко</i> Щодо реформування партнерства в охороні здоров'я України.....	27
<i>О. В. Овсієнко</i> Державно-приватне партнерство як інститут правової економіки.....	29
<i>Б. Ю. Юхнов, О. Л. Яшинов</i> Державно-приватне партнерство в ЖКГ як соціальна інновація.....	32
<i>Н. В. Янченко</i> Стратегія популяризації робітничих спеціальностей.....	34
<i>Ю. В. Єгорова</i> Роль державно-приватного партнерства в інноваційній сфері	36
<i>Н. В. Можайкіна</i> Досвід формування державної підтримки малого та середнього підприємництва.....	38
<i>О. В. Ярмач</i> Партнерства в сфері інтелектуальних послуг: зміст та моделі	41
<i>О. В. Бервено, К. С. Луньова</i> Участь у державно-приватному партнерстві як конкурентна перевага торговельного підприємства.....	43
<i>В. М. Зінченко</i> Система оцінки та сертифікації кваліфікацій працівника як напрямок розвитку державно-приватного партнерства.....	46
<i>О. О. Чуприна, О. А. Чуприна</i> Місце та роль державно-приватного партнерства на шляху розвитку та забезпечення високої ефективності функціонування правової економіки в Україні.....	48
<i>Ю. В. Федотова</i> Європейський досвід і роль міжнародних організацій у розвитку проектів державно-приватного партнерства в Україні.....	51

<i>А. А. Воронкова, Л. В. Куцина</i> Проблеми та напрями використання державно-приватного партнерства в умовах сучасної України.....	53
<i>А. Ю. Шахно, Л. С. Андрух</i> Роль держави та основні чинники формування і розвитку людського капіталу в Україні.....	55
<i>А. О. Москвина, Д. Е. Струкова</i> Государственно-частное партнерство как необходимое условие инновационного пути развития Украины.....	58
<i>М. С. Наумов</i> Досягнення і проблеми державно-приватного партнерства в сфері міського наземного електротранспорту.....	61
<i>М. С. Наумов, О. Ю. Прасол, Х. В. Семенцова</i> Перспективи появи приватних залізничних перевізників в Україні.....	63
<i>В. О. Костюк, І. Є. Юхно</i> Комплексне використання статистичних методів в управлінській діяльності суб'єктів господарювання.....	66
<i>В. В. Круглов</i> Інтеграція торговельного сектору у проекти державно-приватного партнерства на основі кластерного підходу.....	68
<i>Л. В. Куцина</i> Форми державно-приватного партнерства в аграрній сфері економіки України.....	70
<i>О. М. Радіонова</i> Державно-приватне партнерство – основа стратегічного управління міською зайнятістю.....	73
<i>Е. О. Воронина</i> Перспективы государственного-частного партнерства в развивающихся странах.....	75
<i>О. В. Попенко</i> Державно-приватне партнерство в Україні: сьогодення і перспективи.....	77
<i>М. В. Челомбійко</i> Системні проблеми державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики та шляхи їх вирішення.....	79
<i>М. С. Волик, В. А. Кругляк</i> Инфраструктурные проблемы внедрения страховой медицины в Украине	81
<i>А. Р. Романенко, А. К. Талалаенко</i> Экономические проблемы в становлении страховой медицины в Украине.....	83
<i>Е. О. Воронина, С. П. Коваленко</i> Интенсификация экологического развития региона путем взаимодействия государства и сферы бизнеса на примере рынков вторичных ресурсов.....	85
<i>Е. О. Воронина, А. С. Мигаль</i> Застосування міжнародного досвіду Державно-приватного партнерства в Україні.....	87
<i>Д. А. Солопихіна</i> Державно-приватне партнерство як засіб розширення застосування інноваційної енергетики та використання альтернативних джерел енергії.....	90
<i>А. О. Семерульник</i> Социальное партнерство в трудовых отношениях как стабилизирующий фактор.....	93
<i>О. Є. Гайдар</i> Державно-приватне партнерство у програмному забезпеченні зайнятості.....	95

<i>С. Н. Бервено</i> Развитие государственно-частного партнерства как антикризисная мера государства.....	97
<i>Т. К. Романіка</i> Роль державно-приватного партнерства в створенні робочих місць для молоді.....	100

Секція 2

Тарифоутворення в ЖКГ: сучасні підходи та суперечності

<i>Л. І. Пронкіна</i> Якість послуг ЖКГ: характеристики та особливості відображення у ціні.....	103
<i>Н. М. Матвєєва</i> Тарифне регулювання: мотиваційний механізм врахування ризику.....	105
<i>Т. А. Коляда, Ю. Ю. Бойко</i> Проблеми розвитку житлово-комунальних господарств та тарифоутворення.....	108
<i>Т. А. Коляда, О. О. Нестеренко</i> Сучасні проблеми тарифоутворення в галузі ЖКГ	111
<i>Н. О. Волгіна</i> Державно-приватне партнерство і проблеми підвищення ефективності капітального ремонту житлового фонду.....	113
<i>О. І. Славута</i> Державно-приватне партнерство як чинник реформування системи тарифоутворення в ЖКГ.....	115
<i>О. Б. Кайданник</i> Метод дохідності інвестованого капіталу як фактор удосконалення тарифоутворення на комунальних підприємствах.....	117
<i>С. М. Гайденко</i> Система довгострокового тарифного регулювання в ЖКГ як чинник розвитку державно-приватного партнерства.....	119
<i>М. П. Павицкая</i> Проблеми та перспективи реформи ТСББ в Україні.....	121

Секція 3

Проблеми децентралізації економіки і реформування ЖКГ України

<i>В. П. Дубіщев</i> Децентралізація економіки України як ключовий напрямок підвищення якості державного управління.....	124
<i>А. А. Пакуліна, Г. С. Пакуліна</i> Модель управління розвитком ЖКГ харківської області з урахуванням державно-приватного партнерства.....	126
<i>Н. В. Кравченко</i> Роль соціальних інвестицій у формуванні конкурентного потенціалу підприємства.....	129
<i>І. А. Островський, А. С. Гармаш</i> Децентралізація як стратегічний напрямок розвитку економіки України.....	132
<i>І. А. Островський, В. Д. Костюк</i> Державно-приватне партнерство як чинник децентралізації економіки України.....	134
<i>І. А. Островський, М. В. Склярів</i> Формування smart communities як інноваційний напрямок децентралізації в Україні.....	136

<i>Ю. В. Федотова, Н. Р. Журавльова</i> Європейський досвід реформування житлово-комунального господарства.....	138
<i>В. О. Костюк, М. В. Ковальов</i> Дослідження впливу найважливіших чинників на зміну рівня доходності водопровідних послуг	140
<i>О. Б. Кайданник</i> Сутність та особливості стратегії фінансового забезпечення комунальних підприємств.....	142
<i>Е. В. Кухтин</i> Экономические стратегии жизнеспособности города.....	144
<i>А. В. Куц</i> Формирование потребительской корзины Украины в соответствии с региональными особенностями	147
<i>О. В. Попенко</i> «Умный город» – точка роста региона и фактор повышения качества жизни общества.....	150
<i>А. И. Рыбак, Д. И. Киреенко</i> Повышение качества жизни населения в региональных центрах.....	152
<i>Н. В. Дріль, М. І. Лятин</i> Механізми залучення інвестицій в будівництво житла в Україні.....	154

Секція 4

Правові засади регулювання відносин державно-приватного партнерства

<i>О. С. Проневич</i> Державно-приватне партнерство як економіко-правовий механізм європеїзації системи охорони здоров'я України.....	156
<i>О. С. Марченко</i> Юридичний консалтинг в системі правового забезпечення державно-приватного партнерства.....	160
<i>І. І. Килимник, А. Ю. Хижняк</i> Державно-приватне партнерство в ЖКГ.....	162
<i>Т. А. Коляда, Г. В. Севідова</i> Нормативно-правове регулювання у сфері державно-приватного партнерства в Україні.....	165
<i>А. М. Бровдій</i> Проблеми реалізації принципу визначення державного партнера на конкурсних засадах.....	167
<i>Н. В. Івасішина, В. М. Шевченко</i> Державно-приватне партнерство як механізм модернізації економіки в Україні.....	170
<i>І. В. Коляда</i> Концепція комплаєнс-контролю у діяльності кооперативного банку.....	173
<i>В. А. Берзиньш</i> Розвиток державно-приватного партнерства в Україні.....	176
<i>В. А. Берзиньш</i> Державно-приватне партнерство у вітчизняній економіці..	179
<i>Г. Г. Соболева, І. В. Зубенко</i> Державно-приватне партнерство як чинник удосконалення взаємодії бізнесу та влади в Україні.....	182

Секція 5

Особливості правового забезпечення державно-приватного партнерства в різних галузях народного господарства України

<i>І. Ю. Шевченко</i> Проблеми державно-приватного партнерства у галузі автомобілебудування.....	185
<i>Н. В. Шаталова</i> Освітні аспекти правового забезпечення державно-приватного партнерства.....	187
<i>О. М. Кравець</i> Проекти державно-приватного партнерства: особливості та світовий досвід використання в сфері туризму та рекреації.....	189
<i>А. В. Домбровська, О. С. Янголенко</i> Особливості правового забезпечення державно-приватного партнерства у галузі виробництва, розподілення та постачання електричної енергії в Україні.....	192
<i>Н. В. Івасішина</i> Державно-приватне партнерство в паливно-енергетичному комплексі України.....	195
<i>Н. В. Івасішина</i> Державно-приватне партнерство у соціальній сфері України.....	197
<i>Н. В. Івасішина, С. О. Гречкосій</i> Державно-приватне партнерство в туризмі.....	199
<i>Н. В. Івасішина, Х. І. Іванів</i> Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері.....	201
<i>Н. В. Івасішина, А. В. Романовська</i> Державно-приватне партнерство у житлово-комунальному господарстві.....	203
<i>Н. В. Івасішина, Д. Ю. Рижевська</i> Державно-приватне партнерство у сфері житлово-комунального господарства.....	205
<i>Н. В. Івасішина, А. Р. Собко</i> Особливості державно-приватного партнерства в інноваційній галузі України.....	207
<i>Т. А. Коляда, О. К. Гребельник</i> Деякі аспекти партнерства держави та бізнесу.....	209
<i>Т. А. Коляда, Н. І. Прихідняк</i> Державно-приватне партнерство України в сфері охорони здоров'я.....	211
<i>Т. А. Коляда, А. Р. Шевченко</i> Державно-приватне партнерство в галузі туризму як спосіб вирішення проблем транскордонного співробітництва..	213
<i>Н. В. Івасішина, А. О. Григоращук</i> Застосування державно-приватного партнерства на місцевому рівні.....	215
<i>А. М. Бровдій, А. Р. Буцька</i> Розвиток державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні.....	217
<i>К. Л. Маковська</i> Розвиток державно-приватного партнерства в Україні: проблеми і перспективи.....	220
<i>С. І. Драчова</i> Проблеми реформування підприємств ЖКГ України.....	224
<i>В. О. Єсіна, Н. М. Матвєєва</i> Вдосконалення сфери теплопостачання: правовий аспект.....	226

<i>А. М. Бровдій, А. О. Семерульник</i> Зв'язок державного-приватного партнерства та інвестиційної діяльності в Україні.....	230
--	-----

Секція 6

Практичні проблеми державно-приватного партнерства та шляхи їх вирішення

<i>Г. В. Стадник</i> Проблеми та перспективи державно-приватного партнерства у сфері освіти.....	235
<i>Г. В. Стадник, А. В. Стадник</i> Вплив державно-приватного партнерства на розвиток регіонів.....	237
<i>А. А. Воронкова, Л. В. Куцина</i> Освіта як учасник державно-приватного партнерства в аграрній галузі народного господарства України.....	239
<i>Т. А. Коляда</i> Державно-приватне партнерство як інструмент залучення інвестицій в економіку держави.....	241
<i>Т. А. Коляда</i> Перспективи застосування державно-приватного партнерства в Україні.....	245
<i>Т. І. Паустовська</i> Державно-приватне рішення глобальних проблем.....	248
<i>М. С. Наумов</i> Досягнення і проблеми державно-приватного партнерства в сфері міського наземного електротранспорту.....	251
<i>Ю. В. Федотова</i> Застосування принципів державно-приватного партнерства у галузі озеленення міста.....	254
<i>Ю. В. Федотова, Я. В. Черкас</i> Аналіз взаємодії держави і приватного сектору у туристсько-рекреаційному комплексі.....	256
<i>О. О. Вороніна</i> Державно-приватне партнерство як стимул розвитку охорони здоров'я України.....	258
<i>М. В. Гладух</i> Аналіз реалізованих проектів державно-приватного партнерства в Україні.....	260
<i>С. И. Драчова</i> Социально-экономическая безопасность общества на основе государственно-частного партнерства.....	262
<i>А. Є. Середа</i> Державно-приватне партнерство як елемент фіскальної політики.....	264
<i>В. В. Слухай</i> Социальное партнерство в сфере образования как фактор повышения качества жизни населения.....	267
<i>В. А. Єсінова</i> Проблеми використання державно-приватного партнерства у сфері туризму.....	269
<i>М. А. Пивоварова</i> Проблеми впровадження державно-приватного партнерства при розбудові транспортної інфраструктури.....	272
<i>О. Б. Кайданник</i> Державно-приватне партнерство у сфері водопровідно-каналізаційного господарства України.....	274
<i>Т. О. Голунова</i> Проблеми розвитку державно-приватного партнерства в Україні та шляхи їх вирішення.....	276

<i>А. В. Домбровська, А. О. Лапчевська</i> Умови реалізації проектів державно-приватного партнерства.....	278
<i>А. В. Домбровська, А. А. Устименко</i> Розвиток державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні... 280	280
<i>А. В. Домбровська, Ю. Шабакова</i> Практичні проблеми державно-приватного партнерства та шляхи їх вирішення.....	283
<i>І. І. Килимник, Л. С. Белова</i> Державно-приватне партнерство у сфері житлово-комунального господарства в Україні.....	286
<i>Т. А. Коляда, А. О. Спіцина</i> Розвиток державно-приватного партнерства в Україні.....	289
<i>Т. А. Коляда, М. С. Шерстюк</i> Державно-приватне партнерство: сучасний стан та проблеми розвитку в Україні.....	291
<i>І. М. Постернак, С. О. Постернак</i> Корпоративна форма організації бізнесу "кнтк мерек" як державно-приватне партнерство.....	294

Наукове видання

**ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

МАТЕРІАЛИ

**ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ МОЛОДИХ УЧЕНИХ І СТУДЕНТІВ**

(1-28 ЛЮТОГО 2017 РОКУ)

Матеріали друкуються за авторською редакцією

Відповідальний за випуск *Т. А. Коляда*

Технічний редактор *Ю. В. Федотова*

Підп. до друку 01.03.2017 р.
Друк на ризографі
Тираж 150 пр.

Формат 60*84 1/16
Ум. друк. арк. 15,7
Зам №

Видавець і виготовлювач:
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002
Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 5328 від 11.04.2017 р.