

КУЗЬМІН

Олег Євгенович

oleh.y.kuzmin@lpnu.ua

УДК 334.7

КОМАРНИЦЬКА

Ганна Омелянівна

hanna.komarnytska@lnu.edu.ua

ПЕРЕДУМОВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІННОВАЦІЙ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

д.е.н., професор, директор,
Національний університет
«Львівська політехніка»,
Навчально-науковий інститут
економіки і менеджменту

PREREQUISITES FOR INVESTMENT AND INNOVATION INVOLVEMENT BASED ON PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

к.е.н., доцент, в.о. зав. кафедри,
Львівський національний
університет імені Івана Франка

KUZMIN Oleh Yevhenovych – Doctor of Economics, Professor, Head, Educational and Scientific Institute of Economics and Management of National University "Lviv Polytechnic"

KOMARNYTSKA Hanna Omelianivna – PhD in Economics, Associate Professor, acting Head of department, Lviv National University after Ivan Franko

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

* * *

В статье развито модель привлечения инвестиций и инноваций на основе государственно-частного партнерства, что в отличие от существующих интегрирует государственный и рыночный векторы управления такими процессами, которые благодаря своему инструментарию влияют на государственно-партнерский потенциал и государственно-партнерскую привлекательность территориального образования, обеспечивая баланс интересов различных групп стейк-холдеров. Приведенная модель позволяет работникам экономических подразделений руководящих органов территориальных образований, с одной стороны, осуществлять более эффективное использование прямых и косвенных методов управления государственно-частным партнерством для привлечения инвестиций и инноваций, определять стратегию, тактику и политику в этом направлении, а с другой – учитывать влияние рыночного вектора такого управления.

* * *

The public-private partnership mechanism is an effective way of involving investment and innovation and it is especially important nowadays in the context of the domestic economy. It has considerable potential to solve urgent problems of territorial entities on the innovation and investment basis. This is because the economic potential of almost every such entity has large unused reserves.

The article proposes a model of investments and innovations attraction based on the public-private partnership, which combines public and market vectors. The public vector includes strategy, tactics and policy of public-private partnership development, as well as methods of direct and indirect state management of this type of partnership. The market vector of public-private partnerships management aimed to attract investment and innovation include demand for investment and innovation resources, opportunities to use alternative sources of financing investment and innovation, a supply of investment and innovation resources and interests of the territorial entity's population.

This model enables employees of economic units of governing bodies of territorial entities to use more effectively direct and indirect methods of managing public-private partnerships aimed to attract investment and innovation, to determine strategy, tactics and policies in this direction, to take into account the impact market vector of such management.

The public vector of investments and innovations involvement based on public-private partnership is characterized. Some of the components include the vision of the public-private partnership, its strategic goals, directions of activities to achieve the goals of the public-private partnership, as well as operational goals. It is emphasized that the public vector of managing public-private partnerships for attracting investments and innovations includes, first of all, a clearly defined strategy and tactics for the development of this type of partnership between public and private partners.

The methods of public administration of public-private partnership for investments and innovations attraction are distinguished. Thus, direct public management of the public-private partnership development covers: development and improvement of the legal framework of public-private partnership; development and improvement of institutional, organizational and functional support of public-private partnership; development and improvement of information infrastructure; financing specific public-private partnership's projects and identifying priority ones. Indirect management of public-private partnership development aimed to attract investment and innovation include developing long-term programs on development of state and territorial entities; indirect stimulation of public-private partnership's projects; formation of prerequisites for the development of management competencies in the field; the use of marketing tools to promote public-private partnership's ideas.

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

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

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

ВСТУП

У ринкових умовах господарювання, навіть попри високий рівень потенціалу інвестиційного та інноваційного характеру, все ж більшість територіальних утворень не мають достатньо капіталу для реалізації суспільно значимих проєктів. Відтак, вони вимушені шукати альтернативні шляхи залучення необхідного фінансового капіталу та застосування інших механізмів розв'язання зазначених завдань, наприклад, через застосування державно-приватного партнерства.

Як свідчить огляд й узагальнення літературних джерел (Й. Аббасі, Н. Агазарян, О. Акіліна, Д. Амунц, А. Апаров, А. Баженов, С. Байрамов, І. Біла, А. Білоус, К. Бодзонь, М. Бусо, С. Ванг, В. Варнавський, О. Вінник, О. Головінов, М. Горожанкіна, С. Грищенко, Т. Губанова, О. Гудзь, І. Деменков, І. Дубок, Ю. Залознова, Е. Іллічова, М. Карпа, Й. Ке, Б. Кірс, Н. Клевцевич, А. Клименко, А. Козлов, В. Круглов, І. Макаров, О. Малін, М. Мані, М. Мащенко, К. Пашинська, І. Петрова, С. Підгасць, О. Полякова, В. Пучков, Т. Савостенко, Б. Сидиков, А. Стенгер, О. Тофанюк, А. Яценко та ін.), механізм державно-приватного партнерства є також дієвим шляхом залучення інвестицій та інновацій, що сьогодні особливо важливо в умовах вітчизняної економіки. Так, порівняно з багатьма економічно розвинутими країнами Україна, за твердженнями експертів, надалі істотно відстає як за рівнем здійснення діяльності у сфері дослідження та розвитку, так й за рівнем розвитку інноваційної культури суспільства. Позитивних змін у цьому контексті потребує: зростання вартості капіталу, що припадає на одного працівника підприємства, здійснення інвестицій у проєкти з високим рівнем доданої вартості, імпорт сучасних технологій та ноу-хау, усунення перешкод на шляху співпраці науки та бізнесу, вдосконалення нормативно-правової бази у сфері інвестиційно-інноваційної діяльності тощо.

Таким чином, державно-приватне партнерство має чималий потенціал для розв'язання нагальних проблем територіальних утворень на інноваційно-інвестиційних засадах. Це пов'язано і з тим, що економічний потенціал практично кожного такого утворення має великі незадіяні резерви.

Результати виконаних досліджень дають змогу стверджувати про актуальність побудови моделі залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства, що поєднуватиме державний та ринковий вектори. Її основою повинні стати поняття державно-партнерської привабливості та державно-партнерського потенціалу територіального утворення.

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є розвиток моделі залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства, що інтегруватиме державний і ринковий вектори управління такими процесами. Відтак, об'єкт

дослідження – державно-приватне партнерство як можливість залучення інновацій та інвестицій.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для вирішення окреслених завдань у роботі застосовані різні методи дослідження, а саме: системний – для побудови моделі залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства; методи групування і систематизування – під час виокремлення методів державного управління цим партнерством для залучення інвестицій та інновацій; методи аналізу і синтезу – для ідентифікування складових формування державно-партнерської привабливості територіального утворення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства пов'язане з дією двох векторів:

- державний вектор;
- приватний вектор.

Державний вектор управління державно-приватним партнерством для залучення інвестицій та інновацій включає, передусім, наявність чітко окресленої стратегії і тактики розвитку цього виду партнерства між державним та приватним партнерами. Загалом такі стратегія і тактика є передумовою трансформаційних змін як держави загалом, так і територіальних утворень зокрема. У цьому контексті слід зауважити, що європейський вектор розвитку української економіки зумовив необхідність іншого трактування важливості стратегічного планування, зокрема, й стратегічного розвитку державно-приватного партнерства. З огляду на це кожна держава і її територіальні утворення повинні ставити собі запитання, чи їхні сформовані стратегії є інструментом розвитку державно-приватного партнерства і за яких умов цей розвиток можна буде забезпечити. Предмет стратегії розвитку такого партнерства повинен охоплювати і зовнішні чинники, які впливають чи впливатимуть на зазначену сферу.

В аналізованому контексті слід зауважити, що кожне територіальне утворення повинно тією чи іншою мірою мати певну візію розвитку державно-приватного партнерства, для досягнення якої слід реалізовувати відповідні заходи. Це загалом стосується кожного такого утворення, яке бере участь у глобальних конкурентних відносинах для залучення приватного капіталу на засадах державно-приватного партнерства.

Предметом стратегії розвитку державно-приватного партнерства є визначення напрямків перспективної діяльності у зазначеній сфері та формування умов для їхнього впровадження, що дасть змогу в т.ч. забезпечити залучення інвестицій та інновацій. Органи державної влади на своєму рівні повинні визначати власне дерево цілей стосовно розвитку державно-

приватного партнерства та їхній взаємозв'язок.

Сильними боками державного вектора управління державно-приватним партнерством для залучення інвестицій та інновацій на стратегічному і тактичному рівнях повинні бути:

- врахування полівекторності до формування стратегії розвитку державно-приватного партнерства, що ґрунтується на забезпеченні рівноважного розвитку та підтримці конкурентоспроможності;
- створення умов для розвитку пріоритетних для держави чи її територіального утворення сфер науки, а також генерування та поширення інновацій;
- визначення пріоритетних напрямків діяльності, що конкретизуватимуться в окремих програмах розвитку державно-приватного партнерства, які надалі можуть бути основою для розвитку державно-приват-

ного партнерства територіальних громад нижчих рівнів державного управління;

– формування напрямків спеціалізації територіального утворення тощо.

Таким чином, державний вектор управління державно-приватним партнерством для залучення інвестицій та інновацій повинен охоплювати низку важливих компонентів (рис. 1).

Очевидно, що в аналізованому контексті кожне територіальне утворення повинно чітко розуміти поняття візії державно-приватного партнерства, відповідних стратегічних цілей, напрямків їхнього досягнення, а також операційних цілей. Слід також мати достатні методологічні знання у зазначеній сфері, а також володіти найновішими науковими досягненнями за цією проблематикою.



Рис. 1. Окремі компоненти державного вектору управління державно-приватним партнерством для залучення інвестицій та інновацій [виокремлено авторами]

Під час визначення стратегії та тактики розвитку державно-приватного партнерства для залучення інвестицій та інновацій територіальні утворення повинні визначити для себе пріоритетний метод виконання цих робіт (як свідчить досвід економічно успішних країн, у практиці це найчастіше експертно-суспільний метод) [1, с.238].

Якщо все ж пріоритетними стають експертні оцінки за результатами громадських (суспільних) консультацій, доцільно визначитись із сферою таких консультацій. Як показує практика, чим ширшими є межі консультацій, тим більше ризиків розвитку державно-приватного партнерства можна охопити і тим більш конкретні стратегічні та тактичні цілі можна сформулювати за цією сферою.

Як свідчить огляд й узагальнення літературних джерел [2-4], а також результати вивчення практики розроблення стратегій розвитку державно-приватного партнерства економічно розвинутих країн світу, найчастіше методичним інструментарієм при цьому є SWOT-аналіз. Причому, важливо, щоб можливості та загрози розглядалися у широкому розумінні, виходячи за межі територіального утворення.

Стратегія і тактика розвитку державно-приватного партнерства для залучення інвестицій та інновацій надалі визначають відповідну політику розвитку такого партнерства. Така політика, своєю чергою, визначає методи державного управління у зазначеній сфері прямого і непрямого характеру (рис. 2).



Рис. 2. Методи державного управління державно-приватним партнерством для залучення інвестицій та інновацій [виокремлено авторами]

Слід зауважити, що політика розвитку державно-

приватного партнерства за своєю сутністю є корот-

кою декларацією основних намірів та зобов'язань територіального утворення із забезпечення використання цього виду партнерства, в т.ч. і для залучення інвестицій та інновацій. Компонентами такої політики є принципи управління, підходи і показники результативності проектів, ризики тощо [5, с. 136]. Політика розвитку державно-приватного партнерства конкретизується у часткових політиках і повинна формалізувати найбільш загальні базові правила у сфері такого партнерства, а також окреслити його роль, значення та очікувані перспективи для територіального утворення.

Пряме державне управління розвитком державно-приватного партнерства для залучення інвестицій та інновацій охоплює:

- розвиток та вдосконалення нормативно-правової бази державно-приватного партнерства;
- розвиток та вдосконалення інституційного та організаційно-функціонального забезпечення державно-приватного партнерства;
- розвиток та вдосконалення інформаційної інфраструктури;
- фінансування конкретних проектів державно-приватного партнерства і визначення пріоритетних з них.

Так само непряме управління розвитком державно-приватного партнерства для залучення інвестицій та інновацій включає:

- розроблення довгострокових програм розвитку держави та територіальних утворень;
- непряме стимулювання реалізації проектів державно-приватного партнерства;

– формування передумов для розвитку управлінських компетенцій у сфері партнерства;

– використання маркетингових інструментів пропагування ідей державно-приватного партнерства.

У межах моделі залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства ринковий вектор управління цим видом партнерства охоплює чотири складових, а саме:

- попит на інвестиційні та інноваційні ресурси;
- пропозиція інвестиційних та інноваційних ресурсів;
- можливість використання альтернативних джерел фінансування інвестиційно-інноваційних заходів;
- інтереси населення територіального утворення.

Важливо наголосити на тому, що ринковий вектор управління державно-приватним партнерством для залучення інвестицій та інновацій повинен ретельно враховуватися територіальним утворенням. Причому, мова не йде про те, щоб це було чітко обумовлено і відображено у переліку стратегічних пріоритетів органів державної влади, а щоб ця проблематика розглядалася з позиції стратегічних розробок. Натомість, як свідчить практика, ринкові чинники у взаємозв'язку з державно-приватним партнерством розглядаються найчастіше за залишковим принципом або враховуються лише випадковим чином [6-9].

На основі вищенаведеного є можливим запропонувати модель залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства, що поєднує державний та ринковий вектори (рис. 3).



Рис. 3. Модель залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства [побудовано авторами]

Загалом сьогодні слід констатувати необхідність усестороннього діагностування державно-приватного партнерства на предмет можливості залучення з його допомогою інвестицій та інновацій, а також виведення процесів управління ним в межах територіального утворення на якісно новий – стратегічний рівень. Не менш важливо – розподіляти функції такого управління між керівними органами та посадовими особами за усією владною вертикаллю.

Територіальне утворення, яке має реальний намір залучати інвестиції та інновації на засадах державно-приватного партнерства, повинне сформувати з цією метою сприятливі організаційні умови. Наприклад, слід здійснювати оцінювання викликів зовнішнього стосовно утворення середовища, генерувати «дерево» цілей, ідентифікувати ключові точки дотику органу державної влади і бізнесу під час розв'язання суспільно значимих проблем громади, формувати регламенти у зазначеній сфері державно-приватного партнерства, виявляти сильні та слабкі боки, а також можливості і загрози.

ВИСНОВКИ

Таким чином, розвинуто модель залучення інвестицій та інновацій на засадах державно-приватного партнерства, яка інтегрує державний і ринковий вектори управління такими процесами, що завдяки своєму інструментарію впливають на державно-партнерський потенціал та державно-партнерську привабливість територіального утворення.

Наведена модель дає змогу працівникам економічних підрозділів керівних органів територіальних утворень, з одного боку, здійснювати ефективніше використання прямих і непрямих методів управління державно-приватним партнерством для залучення інвестицій та інновацій, визначати стратегію, тактику і політику в цьому напрямку, а з іншого – враховувати вплив ринкового вектора такого управління.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку повинні полягати у пошуку проблемних сфер, ідентифікуванні можливостей й окресленні ключових напрямків залучення інвестицій та інновацій з використанням моделі державно-приватного партнерства.

Список використаних джерел

1. Kryvinska N. *Building Consistent Formal Specification for the Service Enterprise Agility Foundation. The Society of Service Science, Journal of Service Science Research, Springer. 2012. Vol. 4. No. 2. Pp. 235-269.*
2. Савостенко Т. Застосування механізму державно-приватного партнерства під час реалізації регіональних інвестиційних програм. *Державне управління та місцеве самоврядування. 2015. № 3. С. 179-189.*
3. Пирог О.В., Томич М.І. *Зовнішньоекономічні аспекти державно-приватного партнерства. Вісник Дніпровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». 2018. № 10. С. 76-85.*
4. Kuzmin O., Honchar M., Zhezhukha V., Ovcharuk V.

Simulating and Reengineering Stress Management System-Analysis of Undesirable Deviations. In: Kryvinska N., Greguš M. (eds) Data-Centric Business and Applications. Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies. 2019. Vol. 20. Springer, Cham. pp. 311-330.

5. Kaczor S., Kryvinska N. *It is all about Services - Fundamentals, Drivers, and Business Models. The Society of Service Science, Journal of Service Science Research. Springer. Vol. 5. № 2. 2013. pp. 125-154.*

6. Molnar E., Molnar R., Kryvinska N., Gregus M. *Web Intelligence in practice. The Society of Service Science, Journal of Service Science Research, Springer. Vol. 6. № 1. 2014. pp. 149-172.*

7. Ovcharuk V., Kuzmin O., Zhezhukha V. *Economic evaluation of administration systems in the context of management business processes reengineering. Economics, Entrepreneurship, Management. 2019. Vol. 6. № 1. pp. 1-12.*

8. Gregus M., Kryvinska N. *Service Orientation of Enterprises - Aspects, Dimensions, Technologies. Comenius University in Bratislava. 2015.*

9. Kryvinska N., Gregus M. *SOA and its Business Value in Requirements, Features, Practices and Methodologies. Comenius University in Bratislava. 2014.*

References

1. Kryvinska N. *Building Consistent Formal Specification for the Service Enterprise Agility Foundation. The Society of Service Science, Journal of Service Science Research, Springer. 2012. Vol. 4. No. 2. Pp. 235-269.*
2. Savostenko T. *Use of the public-private partnership mechanism in the implementation of regional investment programs. Public administration and local self-government. 2015. № 3. pp. 179-189. (In Ukrainian).*
3. Pyroh O., Tomych M. *Foreign economic aspects of public-private partnership. Bulletin of the Dnipro University. World Economy and International Economic Relations Series. 2018. № 10. pp. 76-85. (In Ukrainian).*
4. Kuzmin O., Honchar M., Zhezhukha V., Ovcharuk V. *Simulating and Reengineering Stress Management System-Analysis of Undesirable Deviations. In: Kryvinska N., Greguš M. (eds) Data-Centric Business and Applications. Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies. 2019. Vol. 20. Springer, Cham. pp. 311-330.*
5. Kaczor S., Kryvinska N. *It is all about Services - Fundamentals, Drivers, and Business Models. The Society of Service Science, Journal of Service Science Research. Springer. Vol. 5. № 2. 2013. pp. 125-154.*
6. Molnar E., Molnar R., Kryvinska N., Gregus M. *Web Intelligence in practice. The Society of Service Science, Journal of Service Science Research, Springer. Vol. 6. № 1. 2014. pp. 149-172.*
7. Ovcharuk V., Kuzmin O., Zhezhukha V. *Economic evaluation of administration systems in the context of management business processes reengineering. Economics, Entrepreneurship, Management. 2019. Vol. 6. № 1. pp. 1-12.*
8. Gregus M., Kryvinska N. *Service Orientation of Enterprises - Aspects, Dimensions, Technologies. Comenius University in Bratislava. 2015.*
9. Kryvinska N., Gregus M. *SOA and its Business Value in Requirements, Features, Practices and Methodologies. Comenius University in Bratislava. 2014.*