

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГІЙ ТА
ДИЗАЙНУ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕСУ
Кафедра підприємництва та бізнесу

Дипломна магістерська робота

на тему: «Формування і розвиток системи державно-приватного партнерства
і підтримки малого бізнесу»

Виконала: студентка групи МГБА-20
073 «Менеджмент (Бізнес-адміністрування)»

Даценко Дар'я Сергіївна

Керівник проф. Щербак В.Г.

Рецензент к.е.н. Плисенко Г.П.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ.	9
1.1. Зміст та поняття державно-приватного партнерства і підтримки малого бізнесу.	9
1.2. Загальна характеристика та історичний розвиток державно-приватного партнерства.	12
1.3. Сучасний рівень розвитку державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу в Україні.	17
Висновки до розділу 1.	22
РОЗДІЛ 2. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ.	24
2.1. Загальна характеристика підприємства ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» та стан його розвитку в системі участі у державно-приватному партнерстві й підтримки малого бізнесу на підприємстві.	24
2.2. Аналіз шляхів реалізації залучення державно-приватного партнерства на підприємстві ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА».	29
2.3. Аналіз основних вимог щодо підтримки малого бізнесу на підприємстві ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА».	38
2.4. Аналіз досвіду впровадження системи державно-приватного партнерства і підтримки малого бізнесу на міжнародному рівні.	44
Висновки до розділу 2.	59
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ.	63
3.1. Обґрунтування ефективних шляхів залучення малих підприємств до державно-приватного партнерства в Україні.	63
3.2. Державна правова та фінансова підтримка інноваційного розвитку державно-приватного партнерства та малого бізнесу в Україні.	69
3.3. Імплементация зарубіжного досвіду державної фінансової політики підтримки малого підприємництва шляхом залучення до державно-приватного партнерства.	79
Висновки до розділу 3.	86
ВИСНОВКИ	88
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	91
ДОДАТКИ	102

АНОТАЦІЯ

Даценко Д.С. Формування і розвиток системи державно-приватного партнерства і підтримки малого бізнесу. – Рукопис.

Дипломна магістерська робота за спеціальністю 073 – Менеджмент. – Київський національний університет технологій та дизайну, Київ, 2021 рік.

Дипломну магістерську роботу присвячено дослідженню теоретичних задач та обґрунтуванню практичних напрямів удосконалення системи управління державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу в Україні, досвіду застосування ДПП в країнах Європи. На підставі аналізу підприємства ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» було запропоновано шляхи впровадження механізму підтримки малого бізнесу та державно-приватного партнерства. Було досліджено соціально-економічну значущість державно-приватного партнерства, а також його правове забезпечення. Виявлено умови розвитку ДПП в Україні, в секторі кібербезпеки та в системі міжмуніципального співробітництва в умовах децентралізації влади. Запропоновано шляхи вдосконалення правового механізму відповідно до ключових елементів його розвитку в сучасних умовах міжнародного досвіду.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, малий бізнес, start-up, кібербезпека, інвестиції, організаційно-правовий, COVID-19.

The master's thesis is devoted to the study of theoretical problems and substantiation of practical areas of improving the management system of public-private partnership and support of small business in Ukraine, as well as research on the experience of PPP in Europe. Based on the analysis of the company LLC "LUKMI UKRAINE" was proposed ways to implement a mechanism to support small business and public-private partnership. The socio-economic significance of public-private partnership, as well as its legal support was studied. The conditions of PPP development in Ukraine, in the cybersecurity sector and in the system of inter-municipal cooperation in the conditions of decentralization of power are revealed. Ways to improve the legal mechanism in accordance with the key elements of its development in the current context of international experience are proposed.

Key words: public-private partnership, small business, start-up, cybersecurity, investments, organizational and legal, COVID-19.

Актуальність теми. У сучасному світі надзвичайно актуальною є проблема ефективної взаємодії між бізнесом та державою, що є однією з найважливіших умов успішного здійснення соціально-економічної модернізації не тільки на національному, а й на регіональному рівнях. Взаємодія даного характеру дає можливість підвищувати ефективність бюджетних витрат відповідно до економічних потреб держави, збільшувати темпи зростання ВВП, а також, знизити рівень витрат при реалізації інфраструктурних проєктів.

Розвиток державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу державою, забезпечує зростання соціально-економічної інфраструктури та факторів виробництва, капіталу, робочих місць, ефективного фінансування новітніх технологій, а також, розвиток міжфірмових кооперацій, що сприяє успішному залученню іноземних капіталів та експорту продукції.

У зв'язку з цим державно-приватне партнерство в Україні має великі шанси стати інструментом реформування спільного виробництва шляхом об'єднання державних активів з інвестиційними, управлінськими та іншими ресурсами приватного сектору.

Загальнотеоретичну основу формування інституту ДПП у сучасних умовах становлять дослідження провідних вчених у галузі економіки й менеджменту – таких як Дж.М. Кейнс, Ф. Ліст, А.Маршалл, Дж.С.Міллер, Ф.Найт, Д. Норт, В. Ойкен, Д. Рікардо, П.Самуельсон, А. Сміт, Г.Ходжи та інші.

В Україні методологію формування і розвитку ДПП, досліджують Л. Тюличева [2], Н. Куракова [4], А. Баженова [5], В. Варнавський [6], Щербак В. [95], та інші провідні вчені.

Українські науковці, такі як Круглов В. [53], Довгань О.Д. [66], Доронін І.М. [66], Бурячок В. [69], Толубко В. [69], Хорошко В. [69], Толюпа С. [69], Баранов О. [70], та іноземні дослідники Dunn-Cavelty М.

[55] та Suter M. [55] досліджували окремі питання щодо визначення ролі державно-приватного партнерства у сфері кібербезпеки.

Питання малого підприємництва досліджували такі вчені: І.А. Вдовиченко [7], Н.І. Галан [8], С.Карпій, В.Дьоміна [9], О.А. Кириченко, К.Г.Ваганів [10], І.Комарницький [11], О.В.Ульяницька [12] та інші.

Проблеми державно-приватного партнерства розглядають у своїх працях вітчизняні та іноземні науковці, зокрема Куракова Н. [4], Баженов А. В. [5], Варнавский В. Г. [6], Бутовченко К. [13], Вайсман Е. Я. [14], Wettenhall R. [15], Salamon L.M. and Siegfried J.J. [16], Riess [17], Борщевський В. [18], Dewulf G. [19], Якунин В. [20], Бондаренко Е. [40], Куцик П. [81], Процикевич А.І. [82], Брайловський І. [84], Волосович С. [92] та чимало інших.

Напрацювання цих авторів стосуються, зокрема, сутності державно-приватного партнерства, його мети, переваг, форм, сфер здійснення, нормативно-правового регламентування.

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

Об'єктом дослідження є процес формування та розвитку державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу в Україні, як інструмент розв'язання соціально-економічних проблем суспільства.

Предметом дослідження є теоретико-методичні положення та практичні засади формування шляхів підвищення рівня розвитку державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу.

Мета і завдання дослідження. Мета магістерської роботи полягає у дослідженні теоретичних основ, методологічних та практичних підходів до визначення ролі та місця державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу в економічній структурі держави, а також, формування

сучасної концепції модернізаційних процесів та шляхів прискорення розвитку державно-приватного та підтримки малого бізнесу в Україні.

Для досягнення поставленої мети необхідно було поставити та вирішити такі **завдання**:

- дослідити зміст поняття державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу в Україні;
- розглянути загальну характеристику та історичний розвиток державно-приватного партнерства;
- розкрити особливості сучасного рівня розвитку державно-приватного партнерства підтримки малого бізнесу в Україні;
- обґрунтувати загальну характеристику підприємства ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» та стан його розвитку в системі участі у державно-приватному партнерстві підтримки малого бізнесу на підприємстві;
- проаналізувати шляхи реалізації залучення державно-приватного партнерства на підприємстві ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА»;
- розглянути та проаналізувати основні вимоги щодо підтримки малого бізнесу на підприємстві ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА»;
- узагальнити аналіз досвіду впровадження системи державно-приватного партнерства підтримки малого бізнесу на міжнародному рівні;
- обґрунтувати ефективні шляхи залучення малих підприємств до державно-приватного партнерства в Україні;
- розглянути загальну характеристику державної правової та фінансової підтримки інноваційного розвитку державно-приватного партнерства малого бізнесу в Україні;
- запропонувати напрями імплементації зарубіжного досвіду державної фінансової політики підтримки малого підприємництва шляхом залучення до державно-приватного партнерства.

Методи дослідження. У роботі застосовано сукупність методів і підходів, що дозволило реалізувати концептуальну єдність дослідження.

Діалектичний, структурний та системний методи були використані задля побудови структурно-логічної моделі механізму забезпечення державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу в Україні.

Комплексний підхід був застосований, задля виявлення сутнісної характеристики досліджуваних процесів та визначення тенденцій їх розвитку.

Історичний і логічний методи використано в ході дослідження теоретико-методологічних підходів до забезпечення державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу.

Синергетичний підхід став підґрунтям базового аналізу для визначення сутності та змісту поняття державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу в Україні, а логічний та порівняльний методи були застосовані задля обґрунтування елементів механізму реалізації державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу в Україні.

Інформаційну базу дослідження становили законодавчі та нормативно-правові акти з питань ефективного управління державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу, статистичні матеріали Державної служби статистики України, фінансова та економічна звітність досліджуваного підприємства, монографії, наукові статті.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в визначенні ефективних шляхів залучення малих підприємств до державно-приватного партнерства в Україні.

Практична цінність роботи полягає в тому, що розроблені рекомендації на основі аналізу методології економічної теорії щодо відносин державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу - дозволять удосконалювати та покращувати систему державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу на підприємствах України.

Апробація результатів. Основні положення, результати та висновки роботи були представлені на: конференції, і т.д. обговорювалися на міжнародних, всеукраїнських наукових та науково-практичних

конференціях, зокрема: на V Всеукраїнській науковій інтернет-конференції «Освітньо-інноваційна інтерактивна платформа «Студентські підприємницькі ініціативи»» грудень 2020 рік, місто Київ; на Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції «ВІТЧИЗНЯНА НАУКА НА ЗЛАМІ ЕПОХ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ» жовтень 2021 рік, місто Переяслав; та у журналі «**Журнал стратегічних економічних досліджень**» листопад 2021, м.Київ.

Публікації. Основні положення магістерської роботи знайшли відображення у **3** наукових статтях, загальним обсягом **19** др. арк.

Структура та обсяг роботи. Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що включає 95 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 101 сторінку (основна частина). Робота містить 2 графіка, 2 рисунки і 1 додаток.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ.

1.1. Зміст та поняття державно-приватного партнерства і підтримки малого бізнесу.

У зв'язку зі складною економічною ситуацією у світі, через пандемію COVID-19, задля успішної реалізації різноманітних проєктів органи державної влади вимушені шукати альтернативні джерела та механізми фінансування, до яких відноситься державно-приватне партнерство.

Даний спосіб залучення фінансових ресурсів успішно використовується в багатьох країнах світу, заключається він насамперед, у співпраці приватного сектору та органів державної влади, задля реалізації спільних проєктів, заходів, розподілу робіт та можливих ризиків між партнерами.

Такий метод співпраці успішно застосовується в багатьох Європейських країнах, наприклад, у Великобританії, Німеччині, Польщі, Франції, Іспанії та інших.

Найбільш обширне визначення поняття державно-приватного партнерства, міститься в Законі України «Про державно-приватне партнерство» №2404-VI від 01.07.2010 р. зі змінами та доповненнями.

Відповідно до цього нормативно-правового акту державно-приватне партнерство – 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), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом» [1].

За Л. Тюличевою [2, с. 109], державно-приватне партнерство становить «систему довгострокових відносин між державою та суб'єктами приватного сектору економіки з реалізації проєктів щодо об'єднання ресурсів і розподілу доходів чи нематеріальних вигід, витрат і ризиків під час реалізації проєктів».

В аналітичній записці [3] державно-приватне партнерство трактується як «рівноправне та взаємовигідне співробітництво між державою, територіальними громадами (в особі відповідних органів державної влади чи місцевого самоврядування) та приватними інвесторами в межах реалізації проєктів, спрямованих на вирішення важливих для території соціально-економічних проблем».

Також, на думку Н. Куракової [4, с. 5], державно-приватне партнерство – це «форма діяльності держави та приватного сектора з метою розвитку найбільш значущих об'єктів інфраструктури та забезпечення якісними послугами суб'єктів господарювання та суспільства».

З позиції А. Баженова [5, с. 104], державно-приватне партнерство – це «залучення органами державної влади та місцевого самоврядування компаній приватного сектору для виконання ними робіт з нового будівництва, реконструкції, модернізації, технічного обслуговування, експлуатації об'єктів загальної інфраструктури й надання публічних послуг з використання таких об'єктів на умовах розподілу ризиків, компетенцій і відповідальності, визначених контрактом і сукупністю нормативних актів, що діють на момент його підписання».

Отже, державно-приватне партнерство є досить широким поняттям, що охоплює різні форми співпраці державного сектора, як замовника виконання певних видів робіт, та приватного сектора, що виступає їх виконавцем.

Задля успішної співпраці, між цими секторами, необхідно дотримуватись певних норм організаційно-правового законодавства. А щодо їх реалізації, найважливішим - є розподілення завдань та обов'язків

зацікавлених сторін, а також обговорення та вирішення фінансової відповідальності за можливі ризики, при реалізації проєктів.

Отже, державно-приватне партнерство є ефективним та перспективним інструментом економічного і соціального розвитку на регіональному та місцевому рівні, засобом залучення коштів у проєкти, де державні та місцеві органи влади намагаються зберегти контроль та налагодити співпрацю з інвесторами. 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.

За визначенням В.Г.Варнавського, державно-приватне партнерство – це інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних та локальних, але завжди суспільно значущих проєктів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості і науково-дослідних конструкторських робіт до забезпечення суспільних послуг [6].

Що стосується умов реалізації підтримки малого бізнесу в Україні, то, загально визнаним є той факт, що малому та середньому бізнесу належить важлива роль у забезпеченні сталого економічного зростання в країні, а також підвищення інноваційного та експортного її потенціалу.

Питання малого підприємництва досліджували такі вчені: І.А. Вдовиченко[7], Н.І. Галан[8], С.Карпій, В.Дьоміна[9], О.А. Кириченко, К.Г.Ваганів[10], І.Комарницький[11], О.В.Ульяницька[12] та інші.

У процесі становлення ринкової економіки в Україні значення діяльності малого підприємництва є надзвичайно важливим, оскільки малі підприємства є основою дрібного господарства, визначають темпи економічного розвитку, забезпечують ринок насиченням товарів і послуг, а людей - робочими місцями.

Малий бізнес як провідний сектор ринкової економіки, що визначає темпи економічного розвитку регіонів, структуру та якісну характеристику

валового внутрішнього продукту, ступінь демократизації суспільства, здійснює структурну перебудову економіки, швидко окупність витрат, свободу ринкового вибору, забезпечує насичення ринку товарами та послугами, реалізацію інновацій та додаткові робочі місця.

Мале підприємництво, як самостійний і незамінний елемент ринкової економіки істотно впливає на структурну перебудову в економіці країни, робить певний внесок у збільшення загальних обсягів виробництва, роздрібного товарообігу, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції та усунення монополізму в здійсненні підприємницької діяльності, забезпечує сильнодіючі стимули до інноваційних процесів та високоефективної праці. Підприємства малого та середнього бізнесу, частка яких в розвинутих ринкових економіках перевищує 95%, забезпечують більше половини ВВП, дві третини загальної кількості робочих місць, чверть експорту та таку ж частку прямих іноземних інвестицій. Успішний розвиток малого та середнього бізнесу є запорукою формування середнього класу та передумовою забезпечення соціальної стабільності в суспільстві [8, с. 149]. Тобто, задля досягнення міцної позиції у ринковій економіці держави та забезпечення швидкого розвитку як малого, так і середнього бізнесу в Україні необхідно надати значну частину державних ресурсів як фінансових, так і організаційних, оскільки малі підприємства, відіграють значну роль у темпі економічного зростання країни, завдяки забезпеченням ринку товарами та послугами, а населення – робочими місцями.

1.2. Загальна характеристика та історичний розвиток державно-приватного партнерства.

В процесі вивчення історичного розвитку становлення економічної теорії, з'ясувалось, що досить велика частина інформації, описаної там, приділялась саме на визначення та оцінку різних сторін взаємодії державного та приватного секторів економічно-соціальної структури держави.

Даний економічний феномен, має достатньо не довгу історію його вивчення, оскільки офіційний початок дослідження взаємовідносин між державним та приватним секторами, а надалі й державно-приватного партнерства в його сучасному вигляді, припадає на останні десятиріччя ХХ ст. Теоретичні засади розвитку державно-приватного партнерства в економічній науці досі не отримали необхідного фундаментального висвітлення та аналізу, через що, і знаходяться на етапі свого становлення.

При вивченні історичного аспекту розвитку механізму реалізації державно-приватного партнерства, було визначено, що вони мають давню історію, проте, в практику використання словосполучення «державно-приватне партнерство» увійшло лише в останні десятиліття минулого століття.

Для розуміння економічної сутності державно-приватного партнерства, необхідно розглянути чинні теоретичні підходи до аналізу взаємодії суспільного (державного) і приватного секторів економіки [13, с. 49-50; 14, с. 68-72].

В другій половині ХХ ст. з'явилися перші наукові концепції, щодо співпраці держави та бізнесу, які потім перетворились у державно-приватне партнерство. Нижче буде розглянуто основні теорії, які стосуються безпосередньо державно-приватних партнерств.

Агентська теорія (інакше називається теорією основного агента). Дана теорія формалізує припущення про розподіл прав власності та інформації у вигляді фіксованих контрактів, які визначають організації. Зокрема ця теорія зосереджує свою увагу на відносинах між керівниками й агентами, які діють від імені головних організацій (в разі державно-приватного партнерства – держави).

Теорія стверджує, що керівники контрактів повинні вирішувати два основні завдання в процесі вибору й управління агентами: по-перше, вони повинні обрати кращих агентів, службовців або підрядників і створити такі стимули для них, аби вони вчиняли так, як це вигідно замовникові. По-друге,

вони повинні контролювати поведінку своїх агентів і гарантувати, що ті виступають за узгодженням з головною організацією [15, с. 9].

Проблема виникає, коли цілі сторін знаходяться в суперечності або коли для керівника складно або економічно не вигідно перевірити те, що фактично виконує агент. У такому випадку інформаційна асиметрія обумовлює наявність проблем не правильного вибору і проблем ризиків.

Теорія транзакційних витрат: зосереджуючись на контрактах, ця теорія розглядає інтереси сторін, які намагаються брати участь в процесі як укладання і визначення умов контракту, так і їх виконання. Простіше кажучи, контракт повинен брати до уваги всі витрати, пов'язані з укладанням контракту, у тому числі особисті або соціальні. Процес укладання контракту може бути дуже дорогим в цьому плані, він включає не лише вартість підготовки, оформлення, контролю, реалізації контракту, ризики основного агента, але й витрати на ведення переговорів [15, с. 9-10].

Державно-приватне партнерство може піддатися високим операційним витратам, особливо в тих випадках і країнах, де відсутня культура ДПП або відповідне знання процесу партнерства. Якщо уряд має досвід і необхідні навички підготовки та здійснення проєктів ДПП, витрати виробництва значною мірою визначають повні соціальні витрати та, якщо вони враховані, операційні витрати при реалізації проєктів ДПП, ймовірно, будуть відносно низькими. Проте організаційна неефективність уряду може означати високі витрати виробництва: сьогодні маємо численні приклади, коли великі урядові інфраструктурні проєкти мали низьку бюджетну ефективність [16, с. 26].

Проєкти ДПП можуть знизити витрати виробництва завдяки конкурентоспроможності приватного сектора, яка компенсує організаційну неефективність державних органів. Економія за рахунок зростання виробництва може означати, що у приватних фірм витрати виробництва нижчі. Проте в реальних умовах з метою здобуття найвищого рівня прибутку, приватний сектор може підняти операційні витрати, тому уряд, згідно з теорією транзакційних витрат, має проводити переговори й

здійснювати контроль за діяльністю приватних контрагентів, аби погоджувати державні й приватні інтереси.

Ще однією теорією, яка розглядає партнерські відносини державного й приватного секторів є *теорія операційних витрат*. За твердженням американських дослідників Коаса (Coase) і Вільямсона (Williamson), операційні витрати відіграють критичну роль у діяльності підприємств. Операційні витрати обумовлені витратами на пошук компаньйонів по контракту, вартістю переговорів та оформлення контракту, а також витратами на управління і виконання контракту, який є центральною ланкою теорії операційних витрат. Рішення про здійснення будь-якої економічної операції на ринку залежить від повної вартості (операційна вартість + витрати виробництва) [17, с. 119-120].

Проаналізувавши розглянуті теоретичні моделі - була висвітлена основна думка, що задля успішної реалізації проекту державно-приватного партнерства, такого як, наприклад, ремонтування дорожнього покриття в певній місцевості, необхідно забезпечити вигідні умови та фінансовий прибуток приватному сектору, в іншому випадку - це обумовить зіткнення інтересів між суспільною адміністрацією і приватними компаньйонами, кінцевим результатом якого, буде відмова від співробітництва по запропонованому проекту.

В більшості випадків, саме відсутність взаємовигідних умов для реалізації потреб населення між державним і приватним секторами – і є гальмівним процесом на шляху до досягнення ліпших умов державно-приватного партнерства в Україні, через що, надалі, приватний сектор не буде зацікавлений в участі у будь-яких проектах, що реалізують державно-суспільні інтереси.

Сучасна економічна література ідентифікує цей конфлікт цілей як рушійну силу підвищення ефективності співробітництва, саме у випадку здійснення проектів державно-приватного партнерства.

Загалом, поняття «державно-приватне партнерство» формувалося на основі висвітлення таких проблем, як: організація інституційної основи взаємовідносин держави та приватного сектора в рамках державно-приватного партнерства; розділення власності державного і приватного секторів; розподіл функцій, прав, обов'язків і ризиків між державою і приватним сектором при виконанні проєкту в рамках державно-приватного партнерства [18, с. 53-64].

Більша частина країн, як Європи, так і загалом світу, вже протягом багатьох років користуються можливостями й перевагами державно-приватного партнерства, як модернізаційним інструментом розвитку соціально-економічного становлення та розвитку держави, тому, вони приділяють достатньо уваги задля поліпшення юридичних та фінансово-економічних взаємовигідних, як для держави, так і для приватного сектору, умов партнерства.

Зараз найбільша питома вага інвестицій ДПП у країнах ЄС припадає на залізниці (46%) і автодороги (35%); далі йдуть енергетика (7%) і аеропорти (6%); проєкти, пов'язані з фінансуванням освіти і охорони здоров'я, займають по 3% кожний. У країнах, що розвиваються, ДПП зосереджене в енергетиці (41,2%), транспортному секторі (27%), телекомунікації (22%) і водопостачанні (9,8%) [19, с. 161].

Для забезпечення ефективного залучення іноземних і місцевих інвестицій в економіку України та забезпечення продуктивного використання майна, що знаходиться в державній власності, підвищення якості товарів, робіт і послуг, що надаються споживачам – виникла необхідність забезпечити державу нормативно-правовими нормами державно-приватного партнерства.

Для ефективного розвитку державно-приватного партнерства необхідно, щоб зусилля всіх учасників партнерства були спрямовані не тільки на вирішення питань, пов'язаних з економічною сферою відносин, але і з вирішенням неминуче виникаючих соціальних проблем: підвищення

добробуту всіх верств населення, обмеження шкідливого впливу інвестиційних проєктів на людину і навколишнє середовище тощо [20, с. 46].

Партнерство як взаємодія всіх суб'єктів, хто брав участь у реалізації суспільних, життєво важливих інфраструктурних проєктів, передбачає єдині або принаймні погоджені цілі, за якими, безумовно, приховуються власні приватні інтереси кожної зі сторін. Прагнення приватного бізнесу до ефективної фінансово-господарської діяльності, що визначає його власний добробут, цілком природне, тому повинні існувати правила, які створюють для цього необхідні розумні умови. Такі правила, безумовно, припускають цілком певні обмеження на розробку стратегій і тактики поведінки, як держави, так і бізнесу [20, с. 46].

1.3. Сучасний рівень розвитку державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу в Україні.

Сучасний стан розвитку державно-приватного партнерства в Україні, знаходиться на досить низькому рівні. За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2021 на умовах ДПП укладено 192 договори, з яких реалізується 39 договорів (29 – концесійних договорів, 6 - договорів про спільну діяльність, 4 - інші договори), 153 договорів не реалізується (118 – не виконується, 35 - розірвані / закінчився термін дії) (рис. 1.1.) [21].

Найбільш суттєвою перешкодою, на шляху до практичного запуску інвестиційних державно-приватних партнерських проєктів, передусім як на регіональному, так і на місцевому рівнях, є недостача або повна відсутність кадрів з відповідним рівнем підготовки та володінням методологічних знань, що в більшості, залежить від підготовки персоналу належним чином, державними ресурсами.



*Рис. 1.1. Договори, укладені на умовах ДПП, станом на 01.01.2021 в Україні.
Джерело: побудовано на основі даних з Офіційного сайту Міністерства економіки України [21].*

Діяльність працівників структурних підрозділів, які відповідають за інвестиційну сферу діяльності, спрямована насамперед на перерозподіл бюджетних коштів, виділених на інвестиційну діяльність, а не на створення сприятливих умов для залучення приватного капіталу до реального сектору економіки [22].

Водночас, нормативно-правова база регулювання розвитку державно-приватного партнерства в Україні є дуже складною, багаторівневою і забюрократизованою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики для ефективного використання цього механізму з метою активізації інвестиційної діяльності, що є одним із чинників відсутності реальних проєктів державно-приватного партнерства, незалежно від значної зацікавленості з боку потенційних приватних партнерів [22].

Слід зазначити, що практичне застосування в Україні державно-приватного партнерства доки не має достатнього розвитку, а також,

успішно реалізованих інвестиційних проєктів на принципах ДПП й досі немає.

Задля поліпшення нинішніх обставин та модернізації української економіки при впровадженні основних форм ДПП з метою залучення інвестицій та ресурсів приватного сектору, необхідно провести реструктуризацію теперішньої політики розвитку державно-приватного партнерства та впровадження послідовної та цілеспрямованої державної політики щодо розвитку даного питання.

Зміни повинні бути спрямовані, насамперед на формування сприятливого середовища економічного та управлінського напрямів, задля розроблення й успішної реалізації проєктів 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 проєктів.

Необхідною передумовою ефективного розвитку ДПП є формування загального сприятливого середовища для бізнесу, що передбачає покращення інвестиційного клімату, податкового та регуляторного середовища [22].

Що стосується, рівня розвитку підтримки малого бізнесу в Україні, то перш за все, слід звернути увагу на важливі аспекти пояснення сутності якісного розвитку малого та середнього бізнесу - це визначення принципів державного регулювання цього сектору економіки.

На сьогодні даному питанню присвячується все більше й більше наукових робіт та практичних досліджень, оскільки України має орієнтири на входження до європейської спільноти, то й рівень розвитку даної сфери має бути переглянутим та поліпшеним.

Відповідно до Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» принципи державної політики є наступні:

- забезпечення ефективності та доступності отримання підтримки;
- забезпечення участі у створенні державної політики;
- створення конкурентних умов для доступу та участі у реалізації програм підтримки та ефективність використання фінансових коштів держави;
- відкритість і прозорість процедури державної допомоги представникам МСБ;
- інфраструктурне забезпечення щодо підтримки бізнесу.

Враховуючи принципи ЄС щодо регулювання МСБ, в Україні вже реалізуються ключові рекомендації, визначені Індексом політики МСП-2012 в країнах Східного партнерства, щодо:

- забезпечення сприятливого правового поля для створення та активізації державної політики;
- підвищення рівня ефективності взаємодії між державним і приватним секторами шляхом зміцнення представництва інтересів бізнесу [23].

На сучасному етапі становлення ринкового середовища в Україні особливе значення має розвиток малого підприємництва. Саме малі підприємства, що не вимагають великих стартових інвестицій і гарантують високу швидкість обороту ресурсів, здатні найшвидше та економно розв'язувати проблеми реструктуризації економіки, формування і насичення ринку споживчими товарами в умовах дестабілізації економіки й обмеженості фінансових ресурсів [24, с. 161].

Слід зазначити, що всі модернізаційні процеси з боку держави спрямовані, першочергово на підтримку малого та середнього бізнесу з фінансової сторони питання. Важливим етапом якісного розвитку бізнесу в Україні є забезпечення умов розвитку населення. Тому, сучасні принципи мають бути доповнені принципом освітнього забезпечення, що полягає у створенні сприятливих умов для розвитку населення у відкритті власної справи та веденні бізнесу.

Враховуючі українські бізнес-реалії, цей принцип має бути основним та орієнтуватись на інноваційність при створенні освітніх програм, їх комплексне науково-методичне забезпечення; багатоканальність методів, форм і заходів додаткової професійної підготовки підприємців, як зі сторони самого бізнесу, так і держави; інтегрований характер бізнес-освіти з навчання у школі до відкриття власної справи та розвиток особистісних підприємницьких якостей та здібностей, а також отримання спеціальних умінь, знань та навичок, необхідних при організації та веденні бізнесу[23].

Мале підприємництво відіграє важливу роль в економічному і соціальному житті розвинених країн, де на його частку припадає до 70% валового національного продукту. Мале підприємництво є важливою складовою ринкового господарства, невід'ємним елементом конкурентного механізму. Це зумовлено тим, що воно є одним з провідних секторів ринкової економіки і значною мірою впливає на зайнятість, темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику внутрішнього валового продукту, структурну перебудову економіки, характеризується швидкою окупністю витрат [24, с. 161].

Роль малого підприємництва в сучасній соціально орієнтованій ринковій економіці, насправді дуже висока і часто недооцінена, розвиток підтримки малого підприємництва - є головним вектором реформ в Україні.

На жаль, сьогодні в Україні відсутній дієвий механізм підтримки, розвитку і захисту малого бізнесу і малого підприємництва. Про це свідчать недоліки і складнощі, що зустрічаються в процесі функціонування підприємств бізнесу. Тому перед урядом, зацікавленими організаціями відкривається широке поле діяльності. При цьому синхронно слід розвивати як державну систему підтримки бізнесу, так і ініціативу підприємців, малих, середніх підприємств по об'єднанню зусиль у сфері державно-фінансової діяльності [24, с.161].

Висновки до розділу 1.

Визначено зміст та поняття державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу, як довготривале співробітництво, засноване на врегульованих державою та нормами права законоположеннях, переважно на взаємовигідних умовах та на конкурсно-договірній основі, між державно-адміністративними органами публічної влади та приватних представників господарської діяльності, спрямоване на досягнення мети в рамках реалізації суспільно важливих проєктів. А також, як механізм забезпечення системи відносин між державою та приватним сектором, тобто, бізнесом, який має вплив на розвиток соціально-економічного положення держави на рівні національного, регіонального, міського та муніципально значущих проєктів.

Розглянута загальна характеристика та історичний розвиток державно-приватного партнерства, та визначено, що історичний розвиток державно-приватного партнерства був започаткований, як форма договірних відносин між представниками державного та приватного сектору, маючи на меті реалізацію проєктів, що мають суспільно-економічне значення. Основні правові принципи даної взаємодії були закладені ще у 18 ст., та за думкою вчених, саме тоді відбулося започаткування інституту відносин щодо державно-приватного партнерства. Історичний досвід формування державно-приватного партнерства, дає підстави зазначити, що органи державної та місцевої влади завжди підтримували ідею залучення підприємців до інвестування свого капіталу у суспільно значущі проєкти. Аналіз історичного розвитку державно-приватного партнерства надає можливість застосовувати його в сучасних умовах, використовуючи конкретні форми і методи господарювання, способи розв'язання проблем, які виникають у процесі реалізації проєктів державно-приватного партнерства, тощо.

Обґрунтовано особливості сучасного рівня розвитку державно-приватного партнерства підтримки малого бізнесу в Україні, згідно якого,

реалізація системи підтримки малого бізнесу в Україні відіграє досить значущу роль в економічному розвитку держави. Вона є невід'ємною частиною соціально-економічної системи держави, залучаючи значну кількість населення країни, шляхом зацікавлення у відкритті ними власної справи, в систему ринкових відносин, цим самим забезпечуючи стабільність економічного положення держави.

На даному етапі свого розвитку державно-приватне партнерство та система підтримки малого бізнесу в Україні, ще не досягла високих результатів, але, за останні роки, місцева влада працює над поліпшенням умов та механізму реалізації даних аспектів. З огляду на це, можемо дійти до висновку, що система підтримки їх розвитку має значний потенціал, особливо розглядаючи її на фоні складної ситуації у світі, пов'язану з поширенням пандемії через захворювання на COVID-19 та загального спаду виробництва і кризового стану більшості підприємств, який необхідно підтримувати надаючи можливості для населення забезпечити власними силами свою економічну самостійність і добробут.

РОЗДІЛ 2. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ.

2.1. Загальна характеристика підприємства ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» та стан його розвитку в системі участі у державно-приватному партнерстві й підтримки малого бізнесу на підприємстві.

Підприємство «ЛУКМІ УКРАЇНА» за формою власності є товариством з обмеженою відповідальністю. Підприємство діє згідно з положеннями Статуту, а також діючого законодавства України. Підприємство є юридичною особою; воно володіє, користується та розпоряджається майном, що йому належить, має самостійний баланс, поточні та інші рахунки, круглу печатку, штампи, бланки з найменуванням підприємства, власний товарний знак, емблему.

ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» протягом багатьох років відома як компанія, що займається консультуванням з питань комерційної діяльності та управління та наданням інших інформаційних послуг.

Метою ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» є діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем та консультацій з питань інформатизації спрямовані на створення нових робочих місць, на отримання прибутку на вкладений капітал, а також задоволення соціально-економічних інтересів власника та членів трудового колективу підприємства, участь в благодійній діяльності, виконання, у випадках передбачених законодавством, державних програм і замовлень. Здійснення посередницької діяльності.

Предметом діяльності підприємства є:

- 62.02 Консультування з питань інформатизації;
- 62.09 Інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем;
- 63.11 Оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов'язана з ними діяльність;

- 63.12 Веб-портали;
- 63.99 Надання інших інформаційних послуг, н. в. і. у. (основний);
- 70.21 Діяльність у сфері зв'язків із громадськістю;
- 70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування;
- 73.11 Рекламні агентства;
- 73.12 Посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації.

Асортимент продукції ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» складають надання інформаційних послуг, не віднесених до інших угруповань, до яких входять:

- надання інформаційних послуг по телефону з використанням комп'ютерної технології;
- надання послуг з пошуку інформації за винагороду або на основі контракту;
- надання послуг з добору новин і матеріалів із преси (медійний моніторинг) тощо.

Особливостями ринку консультаційних та інформаційних послуг є висока конкуренція, широкий перелік пропозицій, постійний попит та швидкий оборот вкладень. ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» пропонує своїм споживачам високу якість своєї продукції, надійність наданих послуг у точний термін.

ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» ставить перед собою достатньо високі цілі, та задля їх досягнення постійно оновлює нормативно-правову базу підприємства, розширює відділи, та на відкриті вакансії підбирає лише висококваліфікованих кадрів, чітко ставляться завдання та терміни реалізації проектів, що є дуже важливими факторами в роботі у сфері інформаційних та консультаційних послуг.

Що стосується зовнішньоекономічної діяльності, а саме державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу, ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» поки її не веде, але вже має плани розвитку, та у найближчому майбутньому прагне до їх здійснення.

Але ж, ситуація з гальмівними процесами розвитку підприємства у даному напрямку, залежить також від сучасного стану розвитку державно-приватного партнерства в Україні.

Не можна говорити, що ДПП для України є чимось істотно новим. Деякі моделі ДПП застосовуються в Україні ще з початку 90 -х років. До них можна віднести державно - приватні підприємства і держзамовлення приватному сектору, оренду держвласності та інше. Також ми маємо, хай і не дуже успішний, але все ж досвід реалізації першого українського концесійного проєкту з будівництва та експлуатації платної автомобільної дороги Львів – Краковець [25].

А за кількістю нормативно - правових актів, що покликані контролювати процес ДПП, можемо анонсувати, що знаходимось на досить високому рівні порівняно з більш розвинутими країнами. Так, на даний момент ДПП в Україні в тій чи іншій мірі регулюється:

- Цивільним кодексом України;
- Господарським кодексом України;
- Законом України "Про концесії";
- Законом України "Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг";
- Законом України "Про фінансовий лізинг";
- Законом України "Про оренду державного та комунального майна";
- Законом України "Про управління об'єктами державної власності";
- іншими законодавчими актами.

Однак ці законодавчі акти є далекими від ідеальних (у плані регулювання відносин у ДПП) і вимагають істотних доопрацювань.

Також, на теперішній час, прикладів успішно реалізованих проєктів державно-приватного партнерства в Україні поки немає, тому цілком доречною є ініціатива уряду задіяти світовий досвід розвитку ДПП на поліпшення стану економіки України. Там більше, що ми маємо потребу в аналізі та подальшому застосуванні досвіду інших країн, в зв'язку з тим, що

поточний стан виробничої інфраструктури країни, до якою входить, виробництво електроенергетики, автомобілів і залізниць, портів, аеропортів, трубопровідного транспорту – не є на високо-розвиненому рівні.

Основні фонди вкрай зношені, за останні 20-30 років практично не здійснювалося інвестицій у розвиток інфраструктури, не будувалися нові потужності. Її нинішній стан - джерело можливих структурних, техногенних та інших криз і катастроф [26].

Згідно інформації представленою Світовим банком, найбільш поширеною на міжнародному рівні форма державно-приватного партнерства при здійсненні масштабних та капіталомістких проєктів є концесії.

Концесія – це форма здійснення державно-приватного партнерства, що передбачає надання концесієдавцем концесіонеру права на створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт та технічне переоснащення), та/або управління (користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об'єктом концесії, та/або надання суспільно значущих послуг у порядку та на умовах, визначених концесійним договором, а також передбачає передачу концесіонеру переважної частини операційного ризику, що охоплює ризик попиту та/або ризик пропозиції [27].

Концесії – це комплексна форма партнерства, що вважається однією з найбільш розвиненою та перспективною, пов'язано це з тим, що вона носить здебільшого довогостроковий характер, на відміну від інших форм відносин, таких як орендна, контрактна чи інша, та дозволяє двом сторонам здійснювати стратегічне планування своєї діяльності.

В концесії приватний сектор має більше прав і свобод у прийнятті адміністративно-управлінських рішень, а також з боку держави, залишається достатньо вправ для захисту суспільних інтересів у випадку правопорушень з боку протилежної сторони, умов концесійного договору, за даними умовами, також, передбачається, що держава залишає за собою право розпорядитись об'єктом своєї власності, незалежно від того, що концесіонер також, має

право володіння і користування ним. Виходячи з цього, концесія є альтернативною формою приватизації.

Реалії сьогодення такі, що зараз в Україні створені лише концептуальні основи концесій, тобто, в країні немає відповідних інститутів вивчення даного питання, та чіткого уявлення про те, як повинні регулюватися підприємства, створені на основі концесій. Суспільство, влада та бізнес мають не повне та деформоване уявлення про суть концесій та практичного їх застосування.

У цих умовах важко знайти взаємовигідні варіанти співробітництва, у контексті партнерства між державним та приватними секторами. Звичайно, є можливість спробувати себе у реалізації невеликих проєктів, при обговоренні умов участі в яких, є можливість провести переговори та прийти до взаємовигідних пропозицій, але дана схема не підходить для масштабного та довгострокового застосування.

Для покращення вже існуючих умов державно-приватного партнерства в країні повинна бути створена більш довірча атмосфера, між державою та бізнесом, ніж та, яка є сьогодні.

Держава повинна чітко оговорити, що є об'єкти господарської діяльності, що залишаються у державній власності, для розвитку яких необхідне залучення приватних інвестицій, ноу-хау, механізмів приватно-власницького управління, але без зміни права власності на ці об'єкти, що будуть залишатися за державою. А права користування ними, передаються бізнесу.

Держава має гарантувати на рівні законодавства, та укладенням відповідних договорів, повернення інвестору вкладених коштів. Крім того, потрібно не допускати посягання бізнесу на власність, яка за законом не підлягає приватизації: природно - монопольні сегменти господарської структури країни, мережеві системи життєзабезпечення, стратегічні об'єкти тощо.

2.2. Аналіз шляхів реалізації залучення державно-приватного партнерства на підприємстві ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА».

Задля залучення підприємства до державно-приватного партнерства, перш за все, необхідно ознайомитись з його правовими засадами:

1. Правовими засадами державно-приватного партнерства є Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, цей Закон, інші законодавчі акти України, а також міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

2. 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 [28].

А також, основних принципів здійснення державно-приватного партнерства, до яких належать:

- рівність перед законом державних та приватних партнерів;
- заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів;
- узгодження інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди;
- забезпечення вищої ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;
- незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим, переданих приватному партнеру;
- визнання державними та приватними партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства;

- справедливий розподіл між державним та приватним партнерами ризиків, пов'язаних з виконанням договорів, укладених в рамках державно-приватного партнерства;
- визначення приватного партнера на конкурсних засадах, крім випадків, встановлених законом [28].

Рішення щодо здійснення державно-приватного партнерства функціонує згідно Закону України «Про державно-приватне партнерство», та здійснюється воно поетапно (рис. 2.1).

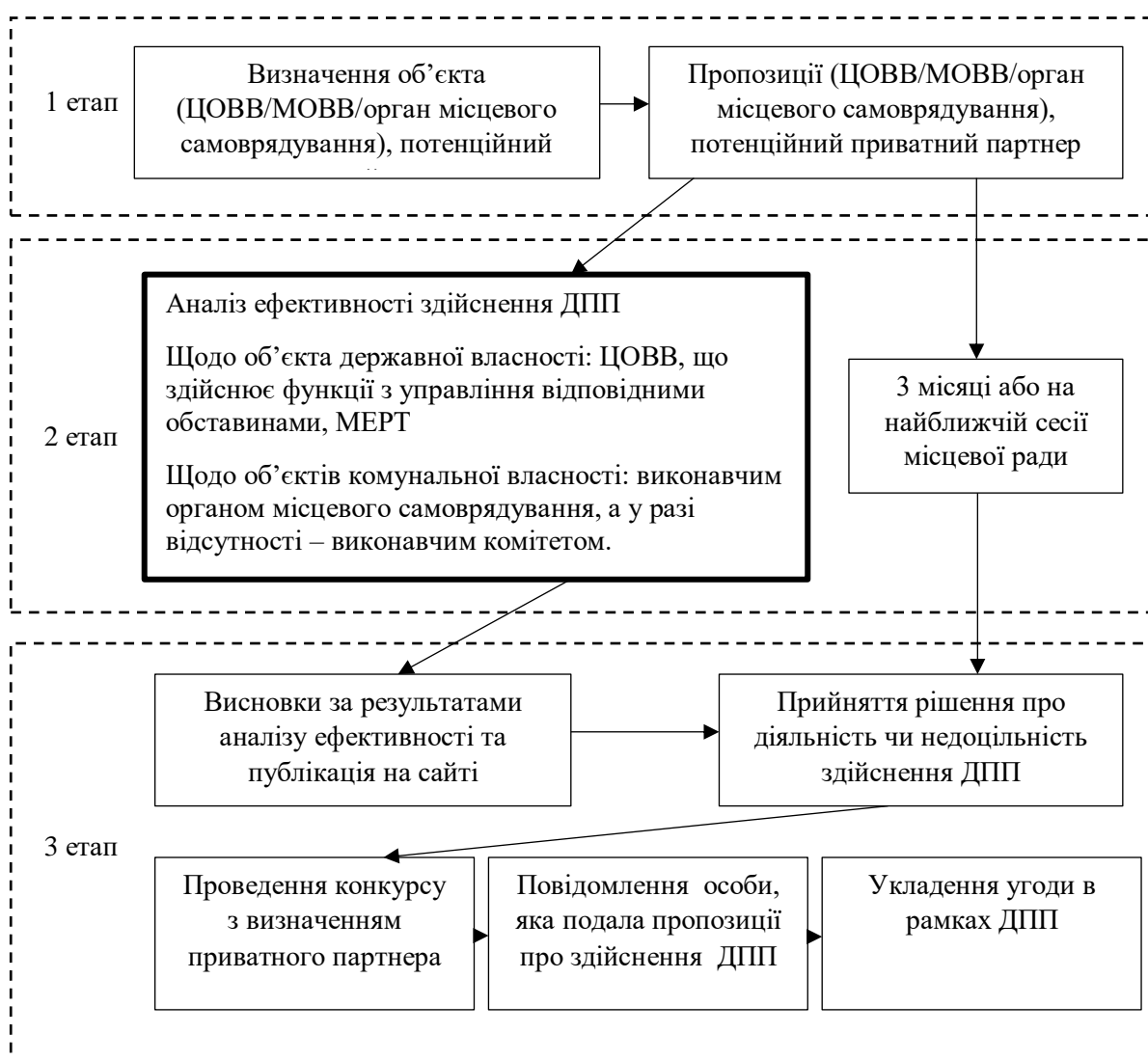


Рис. 2.1. Етапи прийняття рішення щодо реалізації державно-приватного партнерства.

Джерело: побудовано на основі згідно закону України щодо здійснення державно-приватного партнерства [1].

Отже, ознайомившись з правовим засадами щодо принципів здійснення державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу, можемо зробити висновок, що підприємство має змогу та буде брати участь у тендерах, пов'язаних зі співробітництвом з державою, задля забезпечення населення соціально-економічного розвитку.

Для участі у проєкті державно-приватного партнерства, необхідно пройти такі основні етапи:

Етап 1. Ідентифікація, визначення пріоритетів та відбір проєкту.

Етап 2. Підготовка Техніко-економічного обґрунтування.

Етап 3. Проведення тендеру.

Етап 4. Укладання договору.

Етап 5. Управління процесом виконання договору.

Результати досліджень, що передують ТЕО, можуть викладатись у таких документах, як «Ідентифікаційне дослідження», «Попереднє ТЕО» та «Функціональне дослідження». Їх основна особливість полягає у тому, що вони вивчають можливості проєкту за такими ж параметрами як і ТЕО, але не настільки глибоко як ТЕО, тобто в такій мірі, щоб мати можливість приймати поетапні рішення (так/ні) щодо продовження роботи над ідеєю. В той час, як ТЕО це фундаментальне дослідження, яке детально і докладно аналізує та дає висновки за кожним параметром. Від того, наскільки якісно підготовлене ТЕО, залежить справедливість оцінки ефективності проєкту ДПП.

У таблиці А.1, в додатках наведено базову інформацію про види досліджень, яка дає розуміння суті кожного з них.

Отож, «техніко-економічне обґрунтування» – це документ, який достеменно та комплексно досліджує усі аспекти підготовки та впровадження проєкту в розрізі економічних, фінансових, соціальних, правових, технічних та екологічних параметрів з метою виявлення потреби у ДПП, можливості його здійснення, необхідних вкладень (ресурсів) та очікуваних результатів, а також дає висновки, за якими кожен із партнерів

може прийняти рішення щодо здійснення чи відмови від запропонованого проєкту ДПП.

ТЕО підсумовує всі попередні чи паралельні дослідження за всіма суттєвими аспектами в результаті розгляду можливих варіантів і надає рекомендації та/або поради як державному, так і приватному партнеру щодо прийнятності чи неприйнятності проєкту ДПП та їх подальших можливих дій [29, с. 12].

Для проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, необхідно підготувати ТЕО. Для зручності його користування методичні рекомендації пропонують додатково розробити резюме ТЕО, в якому буде коротко викладено інформацію згідно усіх розділів ТЕО. Важливим фактором при розробці резюме є представлення лише достовірної інформації, що використовувалась під час дослідження, також необхідне висвітлення усіх виявлених критичних питань, окреслення рівня ймовірності похибки (непевненість, ризики) при прогнозуванні попиту (збуту), поставок (сировини) та технологічних змін, а також надання загальної структури запропонованого проєкту.

Отже, відтворюючи структуру ТЕО, резюме може вміщувати максимально скорочену інформацію за такими аспектами (але не обмежується ними):

Загальні відомості про проєкт

- Найменування та адреса ініціатора проєкту (та або замовника), учасники ДПП
- Умови виникнення проєкту як ідеї ДПП, фактори, що сприяють його актуальності (державна політика у галузі, пріоритеті розвитку галузі та/або регіону, соціальні потреби, економічні умови, технічні потреби), відповідність проєкту ознакам ДПП.
- Цілі та проблеми, які розв'язує ДПП, стратегія окресленого ДПП.
- Правові умови, що сприяють (перешкоджають) здійсненню проєкту ДПП

Маркетингове та / або соціальне дослідження

- Ринкова характеристика середовища цього виду діяльності, цільовий ринок збуту (попит), особливості сегментації цього ринку, механізми збуту, конкурентне середовище (де це можливо).
- Статистика щодо річних показників попиту (кількість, тарифи) та постачання сировини (ціни і тенденції).
- Обґрунтування маркетингової стратегії та маркетингових потреб (включаючи маркетингові витрати)
- Вплив на ринкове середовище
- Соціально-демографічні умови здійснення ДПП, вплив на суспільство (здоров'я, добробут, задоволення потреб)
- Соціально-економічні вузькі дослідження в разі специфічної потреби певного проєкту ДПП

Необхідні ресурси

- Огляд процесу постачання сировини, матеріалів, обладнання та устаткування, техніки, запчастин (ринки, ціни, тренди)
- Річні потреби у кількості та якості за попереднім пунктом

Розташування та середовище діяльності об'єкта

- Географічне розташування, необхідна інфраструктура
- Екологічні та природні умови
- Обґрунтування вибору місця, якщо заплановане будівництво
- Ключові питання щодо місця розташування (землевідведення, витрати пов'язані зі забезпеченням розташування в цьому місці)

Технології операційної діяльності

- Цикл виробництва продукту (або блага), параметри виробітку (потужності)
- Запропонована технологія (її доступність, прийнятність, переваги та недоліки, ключові критерії вибору, специфічні умови її впровадження/використання (дозволи, ліцензії, торгові марки)

- Технологічні потреби (обладнання, техніка, персонал, кваліфікація, витрати)

- Потреби будівництва

Організаційна структура та людські ресурси

- Організаційна структура
- Система управління
- Адміністративні процеси
- Накладні витрати
- Категорії персоналу, особливі спеціальності та кваліфікаційні рівні, кількість персоналу

Графік (строки, терміни) впровадження проєкту ДПП

- Строк на проєктування, отримання дозволів, ліцензій
- Період будівництва, введення в експлуатацію, запуск виробництва

- Особливі умови своєчасного виконання графіку

Фінансово-економічний аналіз

- Перелік критеріїв фінансово-економічного аналізу
- Окреслення потреб капіталовкладень (землевідведення, підготовка ділянки, проєктування, поліпшення земельної ділянки, включаючи будівництво, устаткування/обладнання, інструменти, капітальні витрати, пробне виробництво (випробування), потреби чистого оборотного капіталу)

- Собівартість виробництва (експлуатаційні витрати, амортизація, соціальна реклама, реклама продукту, вартість фінансування)

- Схема фінансування проєкту (потенційні джерела фінансування, вплив вартості фінансування та обслуговування позикових коштів на привабливість пропозиції проєкту ДПП, можливі особливі умови фінансування (доступу до фінансових ресурсів) для приватного та державного партнера, поступки щодо оподаткування)

- Розрахунок щонайменше таких основних показників: індекс прибутковості (PI), чиста приведена вартість (NPV), внутрішня норма рентабельності (IRR), дисконтований період окупності (DPP).

- Економічна оцінка (вплив на економіку в цілому, економічна чиста приведена вартість ENPV)

- Рівень невизначеності, включаючи ключові змінні ризики, можливі стратегії та заходи з управління ризиками, розподіл ризиків між державним та приватним партнером, сценарії розвитку ситуації, їх вплив на доцільність проєкту

Запропонована форма ДПП

- Підсумовуюче обґрунтування запропонованої форми здійснення ДПП;

- Особливі умови договору, застереження щодо укладання договору;

Висновки

- основні переваги та недоліки запропонованого проєкту ДПП, ймовірність його успішного виконання [29, с. 16].

Щодо практичного застосування проєкту державно-приватного партнерства, перш за все необхідно подати ідею проєкту як причинно-наслідковий зв'язок між існуючою ситуацією і очікуваним результатом від ДПП.

Також, її необхідно перевірити на відповідність загальнодержавним пріоритетам, економічним умовам, засадам технологічного та інфраструктурного (індустріального) розвитку країни (регіону), та за умов позитивного висновку далі необхідно детально викласти її як проєкт, описавши за всіма параметрами. Варто зазначити, що форма подання пропозиції щодо здійснення ДПП затверджена наказом Мінекономрозвитку від 16.08.11 №40. В цьому розділі необхідно почати із загальної інформації за нижченаведеними пунктами.

Стосовно опису ідеї проєкту:

- Перелічити основні підходи та/або принципи та/або критерії щодо розробки ідеї ДПП як проєкту, які лягли в основу розробки ТЕО.
- Сформулювати ознаки ідеї, що відносять її до ДПП.
- Надати обґрунтування відповідності ідеї ДПП загальнодержавним пріоритетам, економічним умовам, засадам технологічного та інфраструктурного (індустріального) розвитку країни (регіону), висловити актуальність запропонованих заходів ДПП.
- Визначити стратегічну мету, парадигму цілей ДПП, їх поєднання із розв'язанням соціальних, суспільних, технологічних (виробничих), екологічних, побутових тощо проблем.
- Викласти базову стратегію реалізації проєкту, включаючи параметри ринку, управління витратами, розподіл ролей, розподіл доходу (вигоди).
- Надати базову інформацію про об'єкт ДПП (якщо він існує в будь-якій організаційній формі).
- Доступність сировини або ресурсів необхідних для виробництва (енергоносіїв).
- Опис виробничого продукту або послуг, наявність або створення виробничих потужностей (зазначити показники потужності, строки вводу в експлуатацію).
- Описати схеми та показники збуту.
- Надати строки та терміни основних етапів проєкту ДПП.
- Зазначити економічні зв'язки проєкту з іншими галузями, секторами.

Стосовно ініціатора та учасників ДПП (та/або ТЕО):

Тут доречно зазначити не тільки ініціатора, але й усіх потенційних учасників проєкту ДПП (особливо фінансових із визначенням причин їх зацікавленості та фінансових і нефінансових інтересів).

- Назва і адреса;
- Правова дієздатність та повноваження;

- Фінансова участь та інтереси;
- Функція та роль в проєкті;
- Інша важлива інформація.

Стосовно історії проєкту:

- Основні дати та важливі події розвитку проєкту;
- Дослідження та аналізи, вже проведені на момент ТЕО;
- Висновки складені та рішення прийняті на основі проведених досліджень та аналізів.

Стосовно виконавця ТЕО:

- Ідентифікаційна інформація про розробника;
- Ідентифікаційна інформація про замовника.

Стосовно правового поля:

- Перелічити загальні нормативно-правові акти, які регулюють галузі, сфери, зачеплені ДПП (акти прийняті Верховною Радою, Кабінетом Міністрів, відповідними міністерствами та відомствами);
- Перелічити спеціальні нормативно-правові акти, які регулюють специфіку впровадження (діяльності) ДПП (стандарти, норми, інструкції, технічні умови тощо).

Стосовно управління проєктом ДПП:

Надати всеохоплюючу ієрархічну модель управління проєктом, включаючи:

- державний орган, що реалізує політику у відповідній галузі;
 - колегіальний орган ДПП (представники державного та приватного учасника ДПП, відповідних організацій, які координуватимуть впровадження проєкту);
 - структуру управління операційною діяльністю за баченням приватного партнера на базі або у комбінації з структурою управління об'єкта ДПП (наприклад, існуючого комунального підприємства чи закладу)
- [29, с. 18].

Підсумовуючи все вищесказане, для участі підприємства у державно-приватному партнерстві, необхідно, здійснити ряд пошуково-підготовчих робіт, перш за все, необхідно обрати проєкт, який буде підходити підприємству за кваліфікацією, ознайомитись з нормативними документами та виконавчими органами, а також підготувати техніко-економічне обґрунтування задля участі у проведенні тендеру і за умови успішного відбору – необхідно укласти договір та розпочати роботу над проєктом.

2.3. Аналіз основних вимог щодо підтримки малого бізнесу на підприємстві ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА»

Для участі у державній програмі підтримки малого бізнесу, важливою є інформація, щодо органів, що забезпечують розвиток малого і середнього підприємництва, тож:

1. Розвиток малого і середнього підприємництва забезпечують у межах своїх повноважень Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, спеціально уповноважений орган у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, інші центральні органи виконавчої влади, Верховна Рада Автономної Республіки Крим та Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування.

2. Спеціально уповноваженим органом у сфері розвитку малого і середнього підприємництва є центральний орган виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері розвитку підприємництва.

Повноваження Кабінету Міністрів України у сфері розвитку малого і середнього підприємництва

1. Кабінет Міністрів України забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері розвитку підприємництва, розроблення та виконання загальнодержавних програм розвитку малого і середнього підприємництва з урахуванням загальнодержавних пріоритетів, здійснює заходи щодо розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього

підприємництва, спрямовує, координує та контролює діяльність органів виконавчої влади, які забезпечують надання державної підтримки [26].

Повноваження спеціально уповноваженого органу у сфері розвитку малого і середнього підприємництва:

1) внесення пропозицій щодо формування та реалізація державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва;

2) підготовка пропозицій щодо визначення пріоритетів і видів підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва;

3) розроблення проєктів державних програм розвитку малого і середнього підприємництва, забезпечення їх виконання з урахуванням загальнодержавних пріоритетів та здійснення моніторингу виконання;

4) внесення пропозицій щодо визначення основних фінансових, економічних, соціальних та інших показників розвитку малого і середнього підприємництва;

5) утворення консультативних, дорадчих та інших допоміжних органів з питань розвитку малого і середнього підприємництва;

6) формування єдиної інформаційної системи для забезпечення реалізації державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва;

7) сприяння діяльності громадських організацій, що представляють інтереси суб'єктів малого і середнього підприємництва;

8) забезпечення пропагування і популяризації підприємницької діяльності;

9) забезпечення представництва в міжнародних організаціях, налагодження співпраці з органами влади іноземних держав щодо розвитку малого і середнього підприємництва;

10) підготовка і публікація щороку в засобах масової інформації звітів про стан розвитку малого і середнього підприємництва в Україні та його державну підтримку, проведення оцінки фінансових, економічних,

соціальних та інших показників розвитку малого і середнього підприємництва та рівня ефективності державної підтримки;

11) методологічне забезпечення діяльності органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та сприяння розробленню і здійсненню ними заходів щодо розвитку малого і середнього підприємництва, у тому числі виконання регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва;

12) сприяння формуванню інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва [30].

На підприємстві ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» та в Україні в цілому, на жаль відсутні чітко сформульовані напрями (пріоритети) державної підтримки малого підприємництва на регіональному рівні (з урахуванням особливостей кожної області).

Задля підвищення ефективності розвитку малого підприємництва на регіональному та місцевому рівнях, бажано вжити наступні заходи:

1. Сприяти поліпшенню стану підприємницького клімату, завдяки приведенню до відповідності чинного законодавства, нормативно-правових актів державної адміністрації та органів місцевого самоврядування згідно з принципами державної регуляторної політики.

2. Розробити та запустити в дію механізми реалізації часткового повернення коштів залучених суб'єктами малого та середнього бізнесу від кредитувань, для реалізації інвестиційних проєктів з місцевих та регіональних бюджетів.

3. Систематизувати регіональні бази даних, щодо інвестиційних пропозицій малих та середніх підприємств, особливу увагу слід звернути на розповсюдження інформації серед іноземних інвесторів, задля залучення їх до партнерства.

Також, одним з основоположних факторів підвищення ефективності розвитку малого та середнього підприємництва, є скорочення безробіття серед населення, шляхом стимулювання розвитку підприємницької

діяльності місцевою та регіональною владою, завдяки появі нових підприємств, буде підвищуватись попит на кадри, що сприятливо вплине на розвиток економіки в державі.

Для сприяння самозайнятості безробітних, місцева влада має розробити систему надання їм одноразовою грошової допомоги, для започаткування власного підприємства, щоб отримати фінансування вони повинні представити відповідальним особам свій бізнес-план, задля розуміння справжнього рівня зацікавленості.

А при зверненні на біржу працевлаштування, запровадити систему перепідготовки на суміжну спеціальність, що користується попитом або ж, залучати на курси підвищення кваліфікації. Також, корисною інновацією для населення, буде проведення безкоштовних вебінарів чи курсів, бажаним бути залученим до відкриття власного підприємства.

Також, не можна забувати про розвиток малого та середнього підприємництва у сільській місцевості, задля стимулювання його розвитку, необхідно надавати державну допомогу з місцевих бюджетів підприємствам, що займаються фермерством та виготовленням екологічно чистої продукції, а також самостійно реалізують її переробку та експорт.

Ще одним варіантом допомоги, є необхідність сприяти сфері розвитку «зеленого туризму» із залученням в нього кадрових ресурсів, а також, переведення безробітних зареєстрованих у містах на окраїнах до працевлаштування на будівництві нових будівель у сільській місцевості.

Необхідно стимулювати проведення тендерів з метою закупівлі товарів для виконання державних замовлень та надання послуг малими підприємствами за кошти місцевого або регіонального бюджету.

Запровадити механізми державно-приватного партнерства у сфері підтримки малого підприємництва на місцевому рівні:

а) для залучення суб'єктів малого підприємництва до участі у формуванні регіональної політики створити при облдержадміністраціях Регіональні ради підприємців;

б) стимулювати впровадження у регіонах інноваційних та енергозберігаючих технологій шляхом спільного фінансування проєктів у науково-технічній та інноваційній сферах, що реалізуються малими підприємствами;

в) налагодити здійснення щоквартального моніторингу наявності площ приміщень виробничого та невиробничого призначення, які перебувають у комунальній власності і можуть бути надані в оренду суб'єктам підприємницької діяльності [31].

Для інформаційного забезпечення малих підприємців та спрощення їх доступу до необхідної інформації створити у регіонах бази даних, які будуть акумулювати (та систематизувати) інформацію щодо норм чинного законодавства України; інформаційно-аналітичні матеріали стосовно розвитку підприємництва регіону, цінової ситуації, регуляторної політики, наявних банківських установ та кредитних спілок з переліком їх послуг у сфері кредитування суб'єктів малого підприємництва [31].

Пріоритетного значення на регіональному (місцевому) рівні має отримати стимулювання малого підприємництва до розвитку інноваційної діяльності (у т.ч. у сфері енергозбереження, освоєння альтернативної енергетики, виробництва конкурентоспроможних товарів та послуг, імпортозаміщення), що вимагає:

1. Розробити механізми фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва, що здійснюють інноваційну діяльність:

- визначити обсяги коштів місцевого бюджету, що можуть бути використані на фінансове забезпечення інноваційної діяльності;
- стимулювати залучення коштів фінансово-кредитних установ та суб'єктів малого підприємництва до венчурних фондів;
- передбачити компенсацію з регіонального (обласного, міського) бюджету відсотків за користування банківськими кредитами на реалізацію інноваційних проєктів.

2. Сприяти створенню спеціалізованих місцевих лізингових компаній, пріоритетною сферою діяльності яких має стати підтримка розвитку малого підприємництва шляхом:

- зосередження уваги на сприянні оновленню основних фондів малих інноваційно-зорієнтованих підприємств;
- сприяння зміцненню експериментальної бази для проведення прикладних досліджень.

3. Започаткувати систему замовлень місцевої влади на виконання важливих для регіону інноваційних науково-технологічних розробок, що можуть реалізовуватись суб'єктами малого підприємництва.

4. Для стимулювання регіональної співпраці між секторами великого і малого підприємництва у впровадженні інновацій задіяти аналітичні підрозділи при обладміністраціях, що дозволить:

- проводити дослідження ринкового попиту на науково-технічну та інноваційну продукцію, результати досліджень вносити у регіональні бази даних;
- виявляти потреби великих підприємств у виконанні робіт щодо розробки та впровадження інновацій, інформувати про них малі підприємства;
- сприяти налагодженню коопераційних зв'язків великого, середнього та малого бізнесу в інноваційній сфері.

5. Сформувати електронну біржу інновацій та у межах цього:

- створити базу даних про інвестиційно привабливі інноваційно-орієнтовані малі підприємства;
- розвивати місцеві електронні інформаційні ресурси, спрямовані на популяризацію та рекламування інноваційних проєктів малого підприємництва;
- надавати допомогу у підготовці бізнес-планів та інвестиційних проєктів малих підприємств в інноваційній сфері.

Отже, успішна реалізація наданих рекомендацій, сприятиме розвитку державної підтримки малого бізнесу та його покращення до європейського рівня, що поліпшить бізнес-клімат нашої держави та зміцнить позиції малого підприємництва в загальній структурі вітчизняної економіки.

Модернізація сфери малого підприємництва, спрямована на збільшення його внеску у соціально-економічний розвиток країни, підвищенню ефективності малого підприємництва, у тому числі збільшення його складової в обсягах вітчизняного промислового та сільськогосподарського виробництва, наповнення доходних частин державного та місцевих бюджетів.

2.4. Аналіз досвіду впровадження системи державно-приватного партнерства і підтримки малого бізнесу на міжнародному рівні.

В європейській практиці існує безліч прикладів ефективної взаємодії державного і приватного секторів у процесі реалізації соціально-економічних завдань. В Європі перші прецеденти укладання угод державно-приватного партнерства сприймалися як одноразові акції, які не повторювались після покращання фінансового становища органів влади. Однак у 1992 р. консервативний уряд Дж. Мейджора і Великої Британії та Північної Ірландії запровадив Ініціативу приватного фінансування (Private Finance Initiative), яка стала першою систематизованою програмою, спрямованою на впровадження державно-приватного партнерства [32].

Вперше, уряд Великої Британії, вирішив застосовувати державно-приватне партнерство наприкінці 80-х рр., та центром його уваги були фінанси. Проте, за останні 20 років, з розвитком політичного напрямку в країні, стимулом розвитку державно-приватного партнерства став саме механізм роботи його складових, за допомогою яких є можливість більш раціонально використовувати державні ресурси при наданні суспільних послуг.

Спочатку, державно-приватне партнерство базувалося на концесійних договорах, згідно з якими користувач був покупцем послуги, а приватний сектор – її постачальником. Після успішного застосування державно-приватного партнерства, держава все більше зосереджувалося на наданні послуг для соціальної інфраструктури, такої як школи, лікарні, в'язниці. В даному випадку, уряд, тобто державний сектор є покупцем послуги.

На сьогодні програму Великої Британії можна вважати зрілою: підписано понад 900 проєктів, багато з яких реалізуються у сфері соціальної інфраструктури. Це відображає пріоритети уряду, який намагається розв'язати дуже серйозну проблему завантаження банків, зокрема в галузі медицини та освіти, а також у транспортному секторі, в установах виконання покарань, у сфері обробки відходів, у військовому секторі та в секторі житлово-соціального найму [33].

Більшість цих проєктів здійснюється з органами місцевої влади. У результаті із 100 проєктів, що функціонує, у 80-90% випадках рівень їх виконання є задовільним. Аналіз показав, що державно-приватне партнерство є результативним у середовищі зі стабільною політикою [33].

З'ясовано, що державно-приватне партнерство не дуже добре працює на незначних проєктах, оскільки складність та операційні витрати відносно високі. У цілому державно-приватне партнерство має величезне значення для підвищення стандартів надання послуг державним сектором Великої Британії [33]. Загалом, в ЄС, щороку реалізовується велика кількість проєктів державно-приватного партнерства. За даними ЕРЕС – Європейського центру експертизи ДПП – за період з 1992 по 2020 рр. У Великобританії було реалізовано 1031 інфраструктурний проєкт в рамках ДПП на загальну суму 160 млрд євро [34, 35]. У галузевому розрізі найбільша кількість проєктів припадає на сферу освіти – 331 проєкт та сферу охорони здоров'я – 291 проєктів. У вартісному вираженні, сферою з найбільшою кількістю приватних інвестицій є транспорт (рис. 2.2).

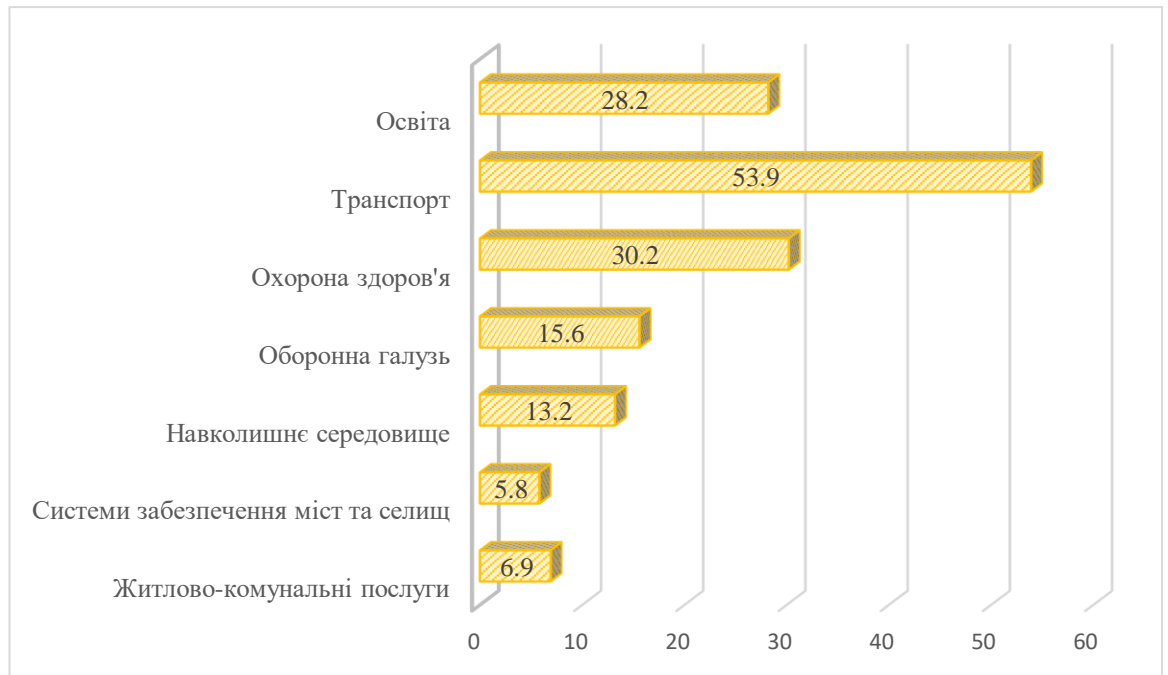


Рис. 2.2. Загальна вартість проєктів ДПП у Великобританії (1992–2020 рр.) за секторами економіки, млрд євро

Джерело: побудовано на основі даних European PPP Expertise Centre (EPEC)[36].

Як результат, сьогодні програму розвитку ДПП в Великобританії можна вважати зрілою: середня кількість інфраструктурних проєктів ДПП дорівнює 15, більшість з яких реалізується в сфері соціальної інфраструктури [36]. Успіх Великобританії сприяв введенню і розвитку ДПП в багатьох країнах з ринковою економікою, особливо в таких, як Німеччина, Франція, Іспанія, Ірландія, Португалія, Нідерланди, США [36].

З метою усвідомлення світових тенденцій розвитку ДПП, проведемо аналіз приватних інвестицій у розвиток інфраструктури. Так, за даними Світового Банку, у 2019 році загальний обсяг приватних інвестицій становили 96,7 млрд дол. США в рамках реалізації 409 проєктів, що є нижчим на 3% від рівня 2018 року [37].

Транспортний сектор продовжував випереджати енергетичний сектор, залучивши 47,8 млрд дол. США за 123 проєктами. Енергетичний сектор

отримав 40,1 млрд дол. США на 169 проєктів, що становить 41% інвестиційних вкладень у 2019 році від загального обсягу. Сектор з переробки твердих відходів отримав 4,7 млрд дол. США на 64 проєкти, а водний сектор залучив 4,0 млрд дол. США на 51 проєкт, тоді як телекомунікаційний сектор отримав 174 млн дол. США на три проєкти [36].

У транспортному секторі найбільші приватні інвестиції отримав Китай (28,4 млрд дол. США), далі – Індія (6,7 млрд дол. США) та Росія (3,4 млрд дол. США). Більше половини інвестицій (59 %) в транспортному секторі сектору припадає на автодороги, розмір яких у 2019 році склав 28,4 млрд дол. США на 90 проєктів. Крім того, приватні інвестиції були на 7 проєктів інфраструктури аеропортів на суму 3,9 млрд дол. США, 9 проєктів в сфері залізничного транспорту на загальну суму 10,6 млрд дол. США та 17 портових проєктів на суму 4,9 млрд дол. США [38, 39].

Звіт про участь приватного сектору в інфраструктурі за перше півріччя 2020 року, демонструє різке падіння обсягів інвестицій майже по всіх секторах, що пояснюється негативним впливом світової пандемії COVID-19 [36].

Посилення споживчого попиту та сприятливі умови зовнішньої торгівлі компенсують втрати економіки України через посилення карантину взимку та навесні та окремих інших тимчасових чинників. Зважаючи на це, НБУ зберіг прогноз зростання реального ВВП у 2021 році на рівні 3.8%. Надалі економіка зростатиме на близько 4% щороку. Крім високого приватного споживання, цьому сприятимуть значний попит на товари українського експорту, а також пожвавлення інвестиційної діяльності підприємств [95].

Поточний рахунок у 2021 році повернеться до незначного дефіциту, який суттєво розшириться в наступні роки внаслідок зростання внутрішнього попиту та менш сприятливих умов торгівлі У 2021 році поточний рахунок платіжного балансу буде зведено з дефіцитом 0.4% ВВП. Це зумовлюватиметься зростанням внутрішнього попиту, відновленням закордонного туризму та вищими обсягами виплат дивідендів. Ці чинники

будуть лише частково компенсовані сприятливими умовами торгівлі та високим урожаєм зернових. У 2022–2023 роках дефіцит поточного рахунку значно розшириться унаслідок подальшого зростання внутрішнього попиту та гірших умов торгівлі [95].

Основним припущенням макропрогнозу залишається продовження співпраці з Міжнародним валютним фондом. Тривале гальмування у виконанні угоди про співпрацю з МВФ створює ризики для фінансування дефіциту державного бюджету, передусім у наступні роки. Також це може призвести до погіршення інфляційних та курсових очікувань, що змусить центробанк проводити жорсткішу монетарну політику. Натомість виконання програми співпраці з МВФ дасть змогу залучити передбачений обсяг офіційного фінансування та здешевити інші залучення на зовнішньому та внутрішньому ринках. Це також дасть можливість збільшити міжнародні резерви до 31 млрд дол США в 2021 році й утримувати їх близько цього рівня надалі [95].

Ключовими ризиками для макропрогнозу є посилення карантину в Україні та у світі, а також триваліший та суттєвіший, ніж передбачалося, інфляційний сплеск у світі. Нові варіанти коронавірусу, зокрема "Дельта", швидко ширяться світом та можуть завдати нових втрат українській економіці. За оцінками НБУ, від'ємний внесок усіх карантинних обмежень, запроваджених у першому півріччі 2021 року, у річний реальний ВВП становив 0.6 в. п. Водночас на відміну від карантинних обмежень навесні минулого року, вони не мали стримуючого впливу на інфляцію передусім через збереження стійкого споживчого попиту. Зростає також ймовірність тривалішого та суттєвішого інфляційного сплеску у світі під впливом значних фіскальних та монетарних стимулів. Це створює ризики посилення імпорту інфляції в Україну та пришвидшення переходу провідних центральних банків до жорсткішої монетарної політики. Останнє може знизити інтерес інвесторів до країн ЕМ, зокрема до України [95].

Актуальними залишаються інші ризики проінфляційного характеру, зокрема ескалація військового конфлікту з Росією та різке погіршення умов торгівлі. Національний банк підвищив облікову ставку до 8%. В умовах суттєвішого посилення фундаментального інфляційного тиску це є необхідним для повернення інфляції до цілі 5% у 2022 році та утримання під контролем інфляційних очікувань. Зважаючи на наявний баланс ризиків та посилення фундаментального інфляційного тиску, НБУ підвищив облікову ставку у липні до 8%. Загалом з початку року облікову ставку підвищено на 2 в. п [95].

Для посилення антиінфляційного тиску від підвищення ставки НБУ також розпочав згортання антикризових монетарних заходів, змінив операційний дизайн монетарної політики та параметри валютних інтервенцій. Так, вартість кредитів рефінансування як на строки до 90 днів, так і до трьох років встановлено на рівні не менше ніж "облікова ставка + 1 в. п.". Також зменшені планові обсяги щоденних інтервенцій з купівлі валюти на міжбанківському валютному ринку з 20 млн дол. США до 5 млн дол. Прогноз НБУ передбачає подальше підвищення облікової ставки до 8,5% та її збереження на цьому рівні до II кварталу 2022 року для повернення інфляції до цілі 5% у 2022 році та утримання під контролем інфляційних очікувань. У разі реалізації додаткових проінфляційних ризиків НБУ готовий і надалі застосовувати монетарні інструменти для повернення інфляції до цілі [95].

З початку 2020 року діючі інфраструктурні проекти були затримані або скасовані через порушення ланцюга поставок, обмеження судноплавства, посилення макроекономічної турбулентності, негативний економічний прогноз, що своєю чергою, негативно вплинуло на потік приватних інвестицій. Слід чекати, що такі наслідки суттєво впливатимуть на сектор приватних інвестицій в найближчому майбутньому [39].

Також, важливим є досвід впровадження державно-приватного партнерства у Франції, оскільки, країна мала значну практику державно-

приватної взаємодії у сфері інфраструктури, в більшості, у формі концесій. Одним з недоліків країни, є слабка правова база, але перевагою її є стабільність протягом часу. Державний сектор ініціював розвиток державно-приватного партнерства. Були прийняті нові форми партнерських контрактів, за якими, зокрема, побудовані медичні заклади, поліцейські дільниці та інші установи.

У 2004 р. у Франції був прийнятий закон про державно-приватне партнерство. Існують 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. Команда, що цим займається, виконує три завдання: ведення інформації, надання підтримки і допомоги в підготовці та підписанні договорів про партнерство. Крім того, вона здійснює оцінку, що є обов'язковою умовою для певних проєктів, але для місцевої влади це альтернативний варіант. В європейських системах управління посідають важливе місце такі системи забезпечення якості, як TQM (Total Quality Management), SQMS (Scottish Quality Management System), ISO (International Standardization) та ін. Пік зацікавленості процедурами забезпечення якості припав у світі на початок 90-х рр. XX ст. [40, с. 128]. У багатьох країнах місцеві органи влади використовують елементи зазначених критеріїв для оцінки як якості своєї роботи, так і витрат на надання різноманітних місцевих послуг, таких як утримання доріг, зоопарків, водопостачання, прибирання вулиць та ін.

На сьогодні у Франції впроваджується 50 проєктів на суму 8 млрд євро та 23 на суму 1,5 млрд євро. Однією з особливостей партнерства у Франції є утримання балансу між державними великими і малими проєктами, які впроваджує місцева влада [41]. Отож, основною сферою впровадження

державно-приватного партнерства в країні є концесії на спорудження автомагістралей та на налаштування проведення водопостачання.

Також, цікавим для дослідження, є досвід Італії у сфері державно-приватного партнерства. Він демонструє значні покращення після застосування цієї форми правління. У країні активно застосовуються механізми впровадження і реалізації державно-приватного партнерства, його правові та економічні аспекти, концесійні механізми.

Державно-приватне партнерство є одним з найбільш перспективних та ефективних інструментів міського і регіонального економічного та соціального розвитку. Концесії – досить універсальний засіб розв’язання економічних проблем в Італії. Вони є найбільш розвиненою прогресивною формою партнерства держави, органів місцевої влади та приватного сектора на сучасному етапі. Основними сферами застосування державно-приватного партнерства в Італії є лікарні, транспорт, житлово-комунальна галузь. Ця форма управління державною власністю поширена в понад 120-ти країнах Європейського Союзу, Центральної і Латинської Америки, в Азії, Океанії, а також у Східній Європі та СНД [42].

Досвід формування державно-приватної взаємодії розповсюджується у всіх регіонах світу. Як показує аналіз міжнародної практики, найпоширенішими об’єктами державно-приватного партнерства є:

- житлово-комунальна сфера (виробництво і транспортування електроенергії, водопостачання, експлуатація та благоустрій);
- будівництво та утримання автошляхів;
- енергозбереження;
- експлуатація будівель бюджетного сектору економіки.

У результаті вивчення та аналізу досвіду європейських країн з’ясовано, що особливостями механізмів забезпечення державно-приватного партнерства є:

- довготривалість відносин між органами державної влади, місцевого самоврядування і приватними партнерами;
- збереження державної та комунальної форми власності на об'єкти з одночасним упровадженням механізмів управління інфраструктурою приватними партнерами;
- відкритість і прозорість діяльності органів державної та місцевої влади щодо визначення приватних партнерів;
- забезпечення надання якісних і здешевлених послуг як показник результативності й ефективності державно-приватного партнерства;
- поєднання ресурсів фінансово-кредитних установ під гарантії органів державної та місцевої влади;
- розподіл ризиків, визначення зобов'язань та відповідальності в договорі державно-приватного партнерства;
- захист інтересів та задоволення потреб громади, контроль за якістю надання послуг приватними партнерами, обговорення та моніторинг проєктів за участю громадських організацій.

Таким чином, можна сформулювати, що недоліками європейського досвіду державно-приватної взаємодії є:

- короткострокові проєкти між органами державної і місцевої влади та приватними партнерами, нестале планування, недостатня ініціатива приватного сектора щодо участі в соціально-економічному розвитку регіону та міста;
- наявність впливу прийняття політичних рішень у застосуванні державноприватного партнерства, зокрема юридичний прецедент перегляду угод з приватними партнерами;
- недостатньо розроблена правова база та відсутність повноважень у місцевих органів влади щодо оформлення договорів з приватним сектором;
- зволікання з проведенням переговорів та підписанням угод, результатом чого є висока вартість витрат у проєктах.

Отже, впродовж останніх 20-ти років, для розвитку державно-приватного партнерства країнами-членами Європейського центру експертизи були проведені інституційні та адміністративні реформи, спрямовані на зміцнення їх спроможності здійснювати ефективне управління проектами ДПП. Особливістю такого реформування було створення підрозділів (агенцій) ДПП, форма та функції яких різняться в залежності від політики та інституційно-адміністративних особливостей держав-членів ЄРЕС.

Що стосується міжнародного досвіду щодо підтримки малого бізнесу, в Україні, на жаль, мале підприємництво поки ще не відіграє суттєвої ролі в забезпеченні економічного зростання країни, його внесок у валовий внутрішній продукт складає лише 19,2%. Але, важливим інструментом розвитку малого підприємництва є сприяння розвитку інноваційного підприємництва.

Розвиток інноваційного підприємництва є одним з важливих конкурентних переваг країн ЄС. Як свідчить європейська практика, використання цієї переваги вимагає спеціальних заходів державної політики. Адаптація вітчизняної системи підтримки до європейської моделі дозволить розраховувати на партнерську участь в реалізації європейських програм науково-технологічного та інноваційного розвитку [43].

Зокрема, за підтримки ЄС можуть відбуватися:

- розробка і впровадження бюджетних програм фінансування наскрізного інноваційного процесу
- від наукової розробки до виготовлення дослідних зразків на технологічних напрямках, визначених пріоритетними;
- надання державних грантів для малих і середніх підприємств на освоєння інноваційної продукції (товарів або послуг) на пріоритетних технологічних напрямках, залучення до фінансування таких грантів коштів міжнародних програм (зокрема, європейських Horizon-2020 і COSME);
- формування ряду довгострокових кредитних програм по фінансуванню інноваційних проектів малого бізнесу, які будуть

здійснюватися державними банками, із залученням для їх фінансування коштів міжнародних фондів та міжнародної технічної допомоги, при цьому важлива координація з технологічними пріоритетами програми відродження промисловості ЄС;

- створення спеціалізованого банку венчурного кредитування за участю державного капіталу з розгалуженою регіональною мережею, з орієнтацією на кредитування малого бізнесу, формування політики такого банку з наданням пріоритетності кредитування інноваційних проєктів, спираючись на наявний досвід Великобританії, Німеччини, Франції, Нідерландів;

- нормативно-правова та організаційна підтримка створення комунальних банків, орієнтованих на кредитування інноваційних проєктів місцевого розвитку, що здійснюються на принципах державно-приватного партнерства;

- надання правової та методичної підтримки капіталізації інтелектуальної власності, створеної науково-технічними колективами і суб'єктами підприємництва;

- сприяння формуванню мережі венчурних фондів з відповідним нормативним визначенням їх правового статусу, регуляторних обмежень, прав і зобов'язань;

- створення інформаційнопошукових систем і баз даних інноваційних проєктів і підприємств, прогресивних технологій, потреб в нових розробках і технологіях;

- налагодження системи інформаційно-освітнього забезпечення та безпосередньої правової та методичної підтримки отримання мікрокредитів суб'єктами підприємництва [43].

Отож, сьогодні як ніколи, постає питання підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва у нашій країні. Адже чимало проблем, що заважають ефективно розвиватися даному сектору економіки, за 30 років незалежності України і досі не вирішено.

Водночас, із вступом України до Світової організації торгівлі, набуттям нею статусу країни із ринковою «відкритою» економікою, вітчизняне інноваційне мале підприємництво змушене вчитися жорстко конкурувати в глобалізованому економічному просторі. Тому важливим є аналіз апробованих в розвинутих країнах світу заходів та напрацьованих інструментів стимулювання інноваційного розвитку малого підприємництва.

Враховуючи, що в економічно розвинених країнах мале підприємництво складає основу економіки (за даними Організації об'єднаних націй (ООН) у 155 світі налічується 53-55 млн. малих підприємств, а малим бізнесом зайняте близько 50% населення), а також ту обставину, що саме такі підприємства найбільш готові до розробки і впровадження інновацій, уряд і парламент цих країн приділяють постійну увагу підтримці даного сектора економіки.

При цьому завдання держави полягає не в тому, щоб просто передавати малим підприємствам фінансові, технічні й інші ресурси, підтримуючи їх за будь-яку ціну, а в тому, щоб створити правові й економічні умови для їхнього процвітання, спроможності зростати і саморозвиватися в умовах ринку. Нині в розвинених країнах світу ведеться й здійснюється пошук та апробація ефективних інструментів стимулювання інноваційного розвитку малого підприємництва, де значна увага при цьому приділяється саме фінансовим питанням та кредитним інструментам.

Найбільший науковий та практичний інтерес становить державна програма розвитку малого бізнесу США, адже американська політика є однією з найстаріших та найефективніших у світі. Державна політика сприяння малому інноваційному бізнесу в цій країні націлена передусім на створення необхідної ринкової інфраструктури, а також на формування системи державної та громадської підтримки розвитку малого бізнесу. Регулюючи науково-технічну ініціативу малого бізнесу, держава не лише вкладає власні кошти, а й заохочує фінансову, матеріально-технічну та інші форми підтримки малого бізнесу великим.

Отже, в структурі науково-виробничого комплексу зростає частка малого інноваційного бізнесу, розширюються різноманітні його зв'язки з усіма секторами економіки. Відповідно розвивається ініціативна форма організації інноваційної діяльності – форма підтримки малого інноваційного бізнесу.

Політика стимулювання новаторства малого бізнесу проводиться на всіх рівнях виконавчої влади – від федерального уряду до муніципалітету. Можливості різних органів виконавчої влади, як і методи стимулювання малого інноваційного бізнесу, різні. Тому доцільно розмежувати зусилля федерального уряду і місцевих органів влади.

Важливим напрямом державної інноваційної політики щодо малого інноваційного бізнесу, який здійснюється на рівні федерального уряду, є залучення приватного капіталу для його фінансування. Реалізується воно переважно через компанії венчурного капіталу [47, с. 166-167].

Один з найважливіших каналів зв'язку малих інноваційних і великих фірм – фінансовий, який реалізується через вкладення в незалежні венчурні фонди, які фінансують малий інноваційний бізнес, або через організацію власних дочірніх венчурних фірм. В останньому випадку корпорації отримують згодом частину прибутку малої фірми, якщо її діяльність виявиться успішною. Нерідко корпорації скуповують акції малих компаній, які зацікавили їх, або укладають контракти на виконання певних етапів інноваційних процесів. Також варто зазначити, що створене при урядові США Федеральне агентство SBA (U.S. Small Business Administration), яке було утворено у 1953 році і яка зараз налічує 14 тис. відділень по всій країні [44], допомагає та фінансує створення start-up компаній в країні через діяльність двох ключових програм – SBIR та STTR. SBIR (Small Business and Innovation Research) – програма, передбачає надання субсидій та інших преференцій підприємствам малого бізнесу та start-up компанії в їх зусиллях щодо здійснення інноваційних досліджень і розробок (рис. 2.3).

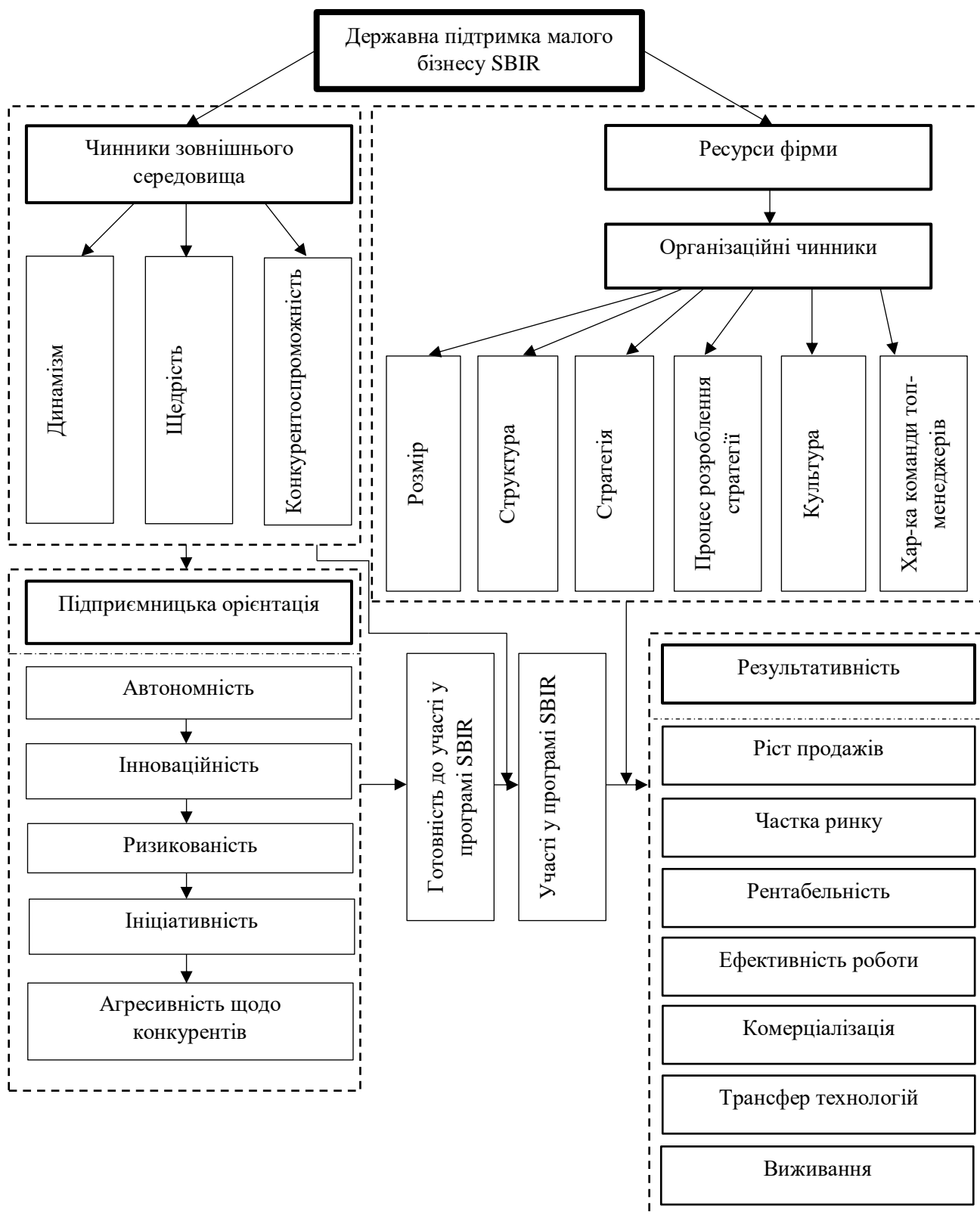


Рис. 2.3. Державна підтримка малого бізнесу за допомогою програми SBIR

Джерело: Сформовано на основі [48]

З 1982 року у ній беруть участь 11 федеральних агентств, які формулюють пріоритетні теми НДР і ДКР й забезпечують фінансування програми. Зокрема, STTR (Small Business Technology Transfer) – це програма-продовження роботи SBIR – допомога виводу нового товару на ринок. Єдиною умовою участі у програмі є спільна діяльність наукової інституції та бізнесу. Таким чином маємо ефект синергії науки та бізнесу. Фінансування програми складає від 500 тис. доларів США [45].

Унікальністю двох програм є їх доступність для малих вже діючих та start-up компаній в разі наявності перспективних до розробки для впровадження технічних рішень. В рамках програм фінансується як етап патентування, так і етап промислового впровадження та подальшого просування інноваційної продукції за патентом.

За період свого існування ось уже більше 50 років агенція має багато історій успіху – серед них і історії start-up компаній Біла Гейтса та Стіва Джобса. Фінансування агенції складає близько 2 млрд. доларів на рік. [45]. Відбір проектів в рамках програм здійснюють команди, що утворюють із множини 1400 експертів-волонтерів – представники бізнесу, профільних державних агенцій, фахівців технічної сфери. Фінансування в рамках програм та волонтерська допомога самі по собі являються маркетинговим ходом – таким чином великі компанії дізнаються про перспективний інноваційний бізнес та шукають шляхів співпраці із переможцями зазначених програм (SBIR та STTR). Це дозволяє малим компаніям швидко комерціалізувати свої технології та стрімко розвиватись [45].

Також, з метою забезпечення інноваційної діяльності, розвитку сектора малого підприємництва й здійснення науково-технічних розробок сенат США схвалив 17 вересня 2010 року законопроект про підтримку малого бізнесу вартістю \$30 млрд. [46].

Законопроект не тільки надаватиме підтримку банкам у наданні кредитів, але і забезпечуватиме американських підприємців різними податковими пільгами. При цьому, основною метою Вашингтона є створення

нових робочих місць і боротьба з безробіттям шляхом стимулювання малого бізнесу.

Отже, для того, щоб мале підприємництво ефективно функціонувало в українській економіці і приносило позитивні інноваційні результати, так як воно це робить у провідних країнах світу, існує необхідність посилити національну інноваційну систему та інфраструктуру в інтересах малих інноваційних підприємств, по прикладу країн розглянутих вище.

Висновки до розділу 2.

Обґрунтувавши загальну характеристику підприємства ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» та стан його розвитку в системі підтримки державно-приватного партнерства та малого бізнесу на підприємстві стало зрозуміло, що підприємство поки що не має необхідних ресурсів задля впровадження системи підтримки малого підприємництва та державно-приватного партнерства. Але, у найближчому майбутньому, керівництво має на меті вступити у тендерні пропозиції, щодо державно-приватного партнерства, з метою залучення державних коштів до проєкту соціально-економічного значення.

Проаналізувавши шляхи реалізації залучення державно-приватного партнерства на підприємстві ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» та в Україні, було виявлено, що перш за все, необхідно взяти участь у проведенні тендерів, від держави. Задля подачі до тендеру, необхідно підготувати «техніко-економічне обґрунтування», що включає в себе комплексне дослідження усіх аспектів підготовки та впровадження проєкту в розрізі економічних, фінансових, соціальних, правових, технічних та екологічних параметрів, що в свою чергу, має на меті оцінення можливостей здійснення проєкту державно-приватного партнерства, прорахування необхідних ресурсів та закладення очікуваних результатів. Таке обґрунтування дає можливість прийняти

рішення щодо схвалення чи відмови від запропонованого проєкту в рамках державно-приватного партнерства.

Структура ТЕО, включає в себе підготовку наступної інформації:

- 1) резюме;
- 2) загальну характеристику здійснення ДПП;
- 3) аналіз ринкового середовища;
- 4) соціально-економічний аналіз;
- 5) аналіз альтернативних варіантів досягнення мети ДПП;
- 6) фінансовий аналіз;
- 7) аналіз ризиків;
- 8) аналіз впливу на навколишнє середовище;
- 9) інженерно-технічне рішення ДПП;
- 10) юридичну підготовку проєкту ДПП та укладання договору;
- 11) управління проєктом ДПП;
- 12) застосування методик та оформлення результатів.

Отож, участь у проєкті державно-приватного партнерства потребує довготривалого та високого рівня підготовки.

Розглянувши та проаналізувати основні вимоги щодо підтримки малого бізнесу на підприємстві ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА», було з'ясовано, що на даний момент, держава не повністю готова до запуску програми підтримки, оскільки є ряд основних чинників, що заважають розвитку малого підприємництва. До них можна віднести:

- 1) відсутність чітко сформульованої через систему правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва;
- 2) збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо);
- 3) відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки;
- 4) надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності;

- 5) невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу;
- б) надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання.

Усі ці фактори впливають на можливості участі підприємства у системі підтримки малого та середнього бізнесу в Україні.

Проте темпи зростання малого підприємництва в Україні свідчать про його достатній внутрішній потенціал, а результати аналізу розвитку в умовах ринкових реформ - про необхідність формування та проведення державної політики щодо підтримки малого підприємництва, що відповідає стратегічним векторам розвитку економіки.

Обґрунтувавши аналіз досвіду впровадження системи державно-приватного партнерства підтримки малого бізнесу на міжнародному рівні, а саме в економічно розвинених країнах, таких як: Великобританія, Франція, Італія та США, можна стверджувати, що кожна країна використовує свої інструменти сприяння розвитку державно-приватного партнерства. Високий рівень його застосування передбачає скоординовану діяльність урядів, органів державної і місцевої влади та приватних партнерів.

Можливість скористатися багатим європейським досвідом стимулювання започаткування бізнесу є вельми важливим рішенням з огляду на проблеми регіонального розвитку в Україні та потреби реструктуризації більшості регіонів.

Пріоритетними у цій сфері є:

- надання на базі наявної мережі центрів зайнятості методичної допомоги в започаткуванні бізнесу, спільної розробки бізнес-планів для отримання мікрокредитування тощо;

- надання у власність або в довгострокову оренду за символічну ціну вільних приміщень та іншого майна виробничого і невиробничого призначення, що перебуває у державній або комунальній власності, для організації нового чи розширення існуючого малого бізнесу;

- використання досвіду створення умов для розвитку креативних індустрій (туризм, культура, традиційні ремесла тощо) як засобу диверсифікації структурних пріоритетів депресивних територій;

- відновлення на загальноукраїнському та регіональних рівнях конкурсів у форматі публічних шоу, на яких підприємці-початківці та мікропідприємці змагатимуться власними бізнес-проектами за отримання фінансування їх реалізації від відомих інвесторів або грантової підтримки від інституцій сприяння розвитку бізнесу.

Підсумовуючи все вище сказане, слід зазначити, що одним із ключових напрямків розвитку економіки країни в умовах євроінтеграції є розвиток малого бізнесу. Дана форма підприємництва дозволить досить швидкими темпами наростити показники економічного розвитку, зокрема розмір ВВП, оскільки має можливість швидкої адаптації до змін зовнішнього середовища та участі у міжнародному поділі праці.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ.

3.1. Обґрунтування ефективних шляхів залучення малих підприємств до державно-приватного партнерства в Україні.

Задля успішного здійснення соціально-економічної модернізації не тільки на національному, але й на регіональному рівнях, важливим фактором – є забезпечення ефективного розвитку інституту взаєвідносин між державою та бізнесом. При її забезпеченні, значно зростуть темпи розвитку ВВП та загальна ефективність використання бюджетного сектору, відповідно до потреб розвитку державної економіки, а також знизить загальні витрати на всіх рівнях реалізації державно-приватних інфраструктурних проєктів.

Для забезпечення реалізації стратегічних напрямів розвитку ДПП ключовим є визначення економічних цілей, яких повинен досягнути кожен із партнерів (державна та приватний власник) у процесі взаємодії.

Основний напрямок розвитку підприємства ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» вбачається в її залученні до державно-приватного партнерства у сфері безпеки управлінням кризовим становищем в країні, оскільки підприємство займається діяльністю у сфері комерційної діяльності та управління, а також надає консультації з питань інформатизації щодо інформаційних технологій і комп'ютерних систем, тож має можливість доступу до великої кількості інформації, яку можна надавати клієнтам при замовленні послуг.

Згідно з дослідженням, ефективна модель управління наслідками кризи складається з п'яти циклів:

- 1) підготовка до випадків можливих загроз;
- 2) відповідь на реальні події;
- 3) відновлення після того, як небезпека минула;
- 4) пом'якшення майбутніх загроз шляхом залучення досвіду, отриманого з оцінки попередніх подій;

5) повернення до стадії підготовки до реагування в разі майбутніх криз [49].

Наявні функції держави щодо безпеки стикаються з сучасними непрогнозованими (за часом виникнення і за наслідками) викликами природних, геополітичних, економічних, соціальних факторів. Розуміння того, що безпека є результатом колективних дій, усе більше зумовлює шукати підходів до нової парадигми реалізації безпекових чинників. З моменту свого створення держава є відповідальною за забезпечення національної безпеки щодо захисту кордонів і підтримання внутрішнього порядку. Та оскільки загрози і ризики, у т. ч. тероризм, кіберзлочинність та зміни клімату, втрачають передбачуваність, приватний сектор став відповідальним партнером у вирішенні цих різноманітних завдань [50].

У сфері захисту критичної інфраструктури концепція стійкості може бути перспективним способом залучення приватного бізнесу до реалізації безпеки. Ураховуючи розширення складу об'єктів критичної інфраструктури, органи державної влади, що регулюють сферу безпеки, починають залучати приватний сектор до питань реалізації функцій національної безпеки, що дозволяє забезпечити захист критичної інфраструктури від негативного впливу природних та техногенних впливів [51, с. 302].

Трансформовані традиційні національні системи, які застосовують власні ресурси, не дозволяють ефективно діяти в сучасних умовах, враховуючи постійний вплив різних проявів кризових явищ. Суспільство у будь-якій державі, незалежно від рівня розвитку, стає все більше вразливим і чутливим до критичних змін. Державним органам не подолати самотійно кризи, адже традиційні інституційні альянси не мають достатньої ефективності в боротьбі з транснаціональними загрозами, які перевищують національні можливості [52].

Проблематика неспроможності держави власними ресурсами забезпечувати необхідний рівень безпеки щодо загроз, які виникають, змушує шукати шляхів альтернативних методів посилення безпеки в межах

власних територій. Окремі функції держави в сучасних економічних системах поступово почали передаватися до приватного бізнесу. Можливості приватного суб'єкта дозволяють вирішувати традиційні завдання держави більш ефективно та з використанням власних коштів в межах механізмів ДПП. Сфера безпеки є відносно новою у використанні моделей ДПП та має достатній потенціал і можливості для вирішення завдань гарантування безпеки [53].

У сфері реалізації політики безпеки такий вид партнерства, як ДПП, забезпечує стійкість критичної інфраструктури, що посилює загальнонаціональну безпеку, вирішує низку питань щодо співпраці з відповідними структурами (наприклад, ENISA) для посилення кібербезпеки та забезпечує організацію безпеки населення в місцях масового перебування [54].

Основною метою сучасних партнерських взаємин між державним і приватним секторами в контексті боротьби з тероризмом є не підвищення ефективності, а підвищення безпеки. Успішні ДПП потребують взаємодоповнюваності цілей, взаємної довіри, чітких цілей і стратегій, розподілу ризиків, розподілу обов'язків і повноважень, а також ринкового та орієнтованого на успіх мислення [55].

Згідно з дослідженням, проведеним ОЕСР, підприємства та громадянське суспільство стурбовані тенденцією все більшого розмивання меж між національною безпекою та економікою/соціальною безпекою і військовою семантикою, оскільки ця відсутність поділу може принести складні наслідки, такі як додатковий тягар, відсутність прозорості й меншої відкритості [56].

Слід зупинитися й на екологічній безпеці, що розглядається як захист навколишнього середовища від наслідків техногенної дії, соціальних та військових конфліктів. Екологічну безпеку визначають за основними категоріями: спосіб зміни навколишнього середовища як фактор насильницьких конфліктів, що становить загрозу національній безпеці;

спосіб, яким військові дії можуть завдати шкоди навколишньому середовищу; загроза для безпеки людини, яку становлять екологічні зміни. У цьому напрямі співробітництво держави та приватного власника спрямовано на реалізацію проєктів щодо упровадження зелених технологій, пом'якшення наслідків екологічних змін, розвиток рекреаційної сфери [57].

Ураховуючи невпинний технологічний прогрес цивілізації, діяльність держави, підприємств, громадян поступово переміщується до сфери ІКТ. Зазначена тенденція, маючи на меті сучасні форми реалізації господарських відносин, комунікативних зв'язків, засобів оброблення та зберігання інформації, ускладнює завдання держави щодо реалізації функцій безпеки. Наявні мережеві комунікації, серверне обладнання, вузькоспеціалізовані фахівці знаходяться у сфері приватного бізнесу, а отже, питання взаємодії з державою є нагальним та важливим, ураховуючи роль ІКТ у розвитку економіки, електронного урядування, функціонування баз даних, обміні конфіденційною інформацією, забезпеченні роботи стратегічно важливих об'єктів та критичної інфраструктури [58].

Найбільше, світовою спільнотою та урядом великої кількості розвинених країн, приділяється підвищенню рівня кібербезпеки та забезпечення кіберстійкості найбільш уразливих елементів інфраструктури держави.

Особливістю даної сфери є її залежність від приватного сектору, оскільки більшу кількість інноваційних рішень у сфері комп'ютерних технологій, а також забезпечення системою зв'язку, роботою комп'ютерних мереж, розробкою програмного забезпечення та створенням сучасного обладнання для сфери ІКТ займаються саме приватні суб'єкти, що сприяє тісній співпраці між державою та бізнесом у рамках моделі державно-приватного партнерства.

Кібер-ризик є і залишатиметься одним із найнагальніших завдань, пов'язаних із четвертою промисловою революцією. Представники

державного та приватного секторів визнають, що пом'якшення зазначеного ризику потребує продовження співпраці [59, с. 3].

Політика кібербезпеки зводиться до ключових цінностей: безпека, конфіденційність, справедливість, економічна цінність і підзвітність. Безпека визначає захист активів (матеріальних і нематеріальних) від заподіяння шкоди. Збиток може являти собою втрату доступності, цілісності та розголошення конфіденційності активів, що призводить до зменшення вартості для законних власників активу. Конфіденційність є можливістю окремої особи, групи або організації обмежити інформацію про себе. Межі конфіденційності варіюються залежно від контексту та країни. Сфера конфіденційності частково перетинається з безпекою, яка може включати поняття належного використання, а також захист інформації. Справедливість визначає ступінь, у якому суб'єкти всередині держави будуть піддаватися симетричній (необхідній) політиці, включаючи належний процес. Економічна цінність – сума грошового і загального прибутку, викликаного або зупиненого певним вибором політики. Більш низькі витрати від діяльності в кіберпросторі можуть також сприяти підвищенню економічної цінності. Підзвітність – ступінь, у якому підприємство (фізична особа, група, організація) може бути відповідальним за наслідки, що випливають із його дії або бездіяльності. Підзвітність державного і приватного секторів окремо розмежовується відповідно до конкретних моделей політики [59].

Розроблення та розповсюдження програм, які завдають шкоди комп'ютерній техніці, «слідкують» за діями користувачів, викрадають персональні дані, досягло величезних масштабів. Тільки у 2020 р. було випущено 357 мільйонів нових варіантів шкідливих програм, а «банківські трояни», призначені для крадіжки даних входу в обліковий запис, можна було купити всього за 500 дол. США [60].

У сучасній практиці пропонуються завдання державно-приватних взаємодій у сфері забезпечення кібербезпеки. Відповідно до функціональної логіки, це такі завдання: надійне забезпечення доступу до Інтернету (ІКТ);

спільне регулювання технічної безпеки, а також оброблення даних; обмін інформацією про загрози і вразливості; взаємна допомога у вирішенні відомих загроз або незаконного контенту в кіберпросторі [61, с. 227].

У партнерській взаємодії приватні підприємства покликано добровільно ділитися знаннями про національну безпеку та взяти на себе відповідальність за забезпечення ефективного управління кіберзагрозами [50].

Обмін знаннями через ДПП розглядається як спосіб управління невизначеністю ризиків для кібербезпеки [62, с. 1440]. Порядок денний ЄС із внутрішньої безпеки стверджує, що співпраця із приватним сектором має вирішальне значення для структурування загальних зусиль у боротьбі з онлайн-злочинністю [63].

Прикладом сучасних моделей взаємодії державного та приватного секторів є реалізація окремих питань Департаментом внутрішньої безпеки США (DHS). Для сприяння швидкому і своєчасному обміну індикаторами інформації про загрози між державним і приватним секторами Департамент внутрішньої безпеки США створив автоматизовану програму щодо кіберзагроз для сприяння співпраці між державним і приватним секторами. Ключовими аспектами нововведень у Програмі DHS є, по-перше, Automated Indicator Sharing (AIS) – автоматизований обмін показниками, що полегшує обмін між державним і приватним секторами, використовуючи загальне звернення від великих компаній, коли обмін інформацією є одностороннім, а також, по-друге, те, що загрози на швидкостях мережі може бути вирішено майже так само швидко, як вони матеріалізуються [59].

Зважаючи на складність викладеного питання, реалізація кібербезпеки шляхом використання ДПП передбачає залучення в якості приватного партнера суб'єктів господарської діяльності, що використовують елементи критичної інфраструктури, які залежать від ІКТ; виробників серверного обладнання, розробників програмних продуктів, операторів платіжних розрахунків. На цьому шляху необхідним є напрацювання відносин,

пов'язаних із розкриттям конфіденційної, комерційної та персональної інформації, досягнення співвідношення інтересів партнерів, розроблення контрольних та наглядових процедур [58].

Прийнятий у червні 2018 р. Закон України «Про національну безпеку України» визначив механізми управління сферою національної безпеки та оборонної сфери, унормував аспекти управлінської системи та закріпив підходи щодо заходів планувального характеру (стратегії) в секторі безпеки та оборони. Вищевказаний законодавчий акт передбачив, що реалізовувати Стратегію національної безпеки, Стратегію розвитку оборонно-промислового комплексу та Стратегію кібербезпеки України необхідно, взявши за основу національний оборонний, безпековий, економічний, інтелектуальний потенціал країни, використовуючи механізми ДПП [64].

Отже, задля успішної реалізації завдань у сфері безпеки держави, пропонується залучення ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» до державно-приватного партнерства в даній сфері, в зв'язку із предметом діяльності компанії у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем. Поєднання ресурсів державного та приватного секторів надасть нових можливостей у підвищенні розвитку забезпечення важливих чинників безпеки. Але, для застосування механізму ДПП у даній сфері, необхідно мати чітке законодавче регулювання взаємодії держави та приватних суб'єктів, захисту та використання приватної інформації, правила розподілу ризиків, мінімізацію витрат кожного з учасників та ринкових підходів до питань безпеки.

3.2. Державна правова та фінансова підтримка інноваційного розвитку державно-приватного партнерства та малого бізнесу в Україні.

Загалом технічне регулювання в Україні здійснюється згідно з Законами України «Про стандартизацію» [65], нова редакція якого вступає в силу з грудня 2020 року і є більш адаптованою до європейського та міжнародного законодавства у цій сфері. Цим Законом визначено

інфраструктуру та порядок розроблення, перегляду та прийняття національних стандартів, а також повноваження суб'єктів стандартизації, зокрема національного органу стандартизації. Національний орган стандартизації здійснює прийняття, скасування або відновлення національних стандартів, а також координацію діяльності технічних комітетів стандартизації.

Сучасні інформаційно-телекомунікаційні технології визначили новітній розвиток суспільних відносин в інформаційній сфері та кіберпросторі. Інформація та інформаційні ресурси стають стратегічним ресурсом і найважливішими чинниками розвитку людини, суспільства і держави. Процеси, що відбуваються в глобальному інформаційному просторі характеризуються такими основними тенденціями та особливостями [66, с. 7]:

- сучасна інформаційна ера, як свідчать уроки інформаційної агресії проти України, змінює традиційні уявлення про символи могутності й способи досягнення світового панування. Розвиток інформаційної сфери не визнає національно-державних меж і веде до утворення глобальних інформаційних мереж та інформаційних ресурсів, що нав'язують свої стандарти поведінки й мислення;

- змінюється роль і місце військово-політичних механізмів забезпечення безпеки й оборони. Досягнення інформаційної переваги (домінування) забезпечує можливість випереджати суперника у прийнятті військовополітичних рішень і є основою успіху у воєнних діях. Нині світ стоїть на порозі нової сутички за контроль над інформаційним простором і «транспортуванням інформації»;

- з'являється низка проблем, пов'язаних комунікативно-психологічними проблемами в сучасному українському інформаційному просторі, зумовлених поточним військово-політичним становищем України, анексією Криму, операцією об'єднаних сил (ООС/АТО) в Луганській та Донецькій областях України, так й майбутніх викликів світовій спільноті

– інформаційно-психологічної агресією, руйнуванням системи цінностей і контурів управління держав як основних технологій ведення гібридної війни.

Забезпечення доступності кіберпростору, а також цілісності, достовірності та конфіденційності інформації в кіберпросторі стало однією з найважливіших проблем XXI-го сторіччя. Саме тому захист кіберпростору стає головним завданням держави, економіки і суспільства, як на державному, так і на міжнародному рівні [67].

Інформаційний та кіберпростори займають значне місце в економічному та соціальному розвитку країн світу [68]. В Україні існує ціла низка проблем вразливості інформаційної сфери відносно стороннього кібервпливу. Протистояти фізичному руйнуванню технічних засобів, порушенню функціонування об'єктів нападу та протиправній діяльності соціальних інженерів з дня на день стає все важче через недостатнє кадрове забезпечення відповідними фахівцями у сфері інформаційної та кібербезпеки. Необхідним є створення умов для безпечного функціонування кіберпростору, його використання в інтересах особи, суспільства і держави [69].

Однією з типових особливостей кіберзлочинності є її глобальний міжнародний характер – кібератака може плануватися в одній країні, поширюватися з декількох інших, а жертвами можуть стати як громадяни, так і приватні й державні установи на різних континентах світу. Дедалі частіше об'єктами кібератак та кіберзлочинів стають інформаційні ресурси фінансових установ, підприємств транспорту та енергозабезпечення, державних органів, які гарантують безпеку, оборону, захист від надзвичайних ситуацій. Новітні технології застосовуються не лише для скоєння традиційних видів злочинів, але і для скоєння принципово нових видів злочинів, притаманних суспільству з високим рівнем інформатизації [66, с. 39].

Стратегія кібербезпеки України, що затверджена Указом Президента України від 15 березня 2016 року № 96/2016, у свою чергу, використовуючи

поняття «кібербезпека» не розкриває його змісту, що створює певні проблеми:

1) дефініція терміна дозволила вичерпно окреслити предмет досліджень і дискусій, коло проблем, які могли б бути при цьому підняті;

2) проблема кібербезпеки в силу своєї специфіки існувала, є і залишається глобальною і тому найбільш ефективно може бути вирішена лише за умови об'єднання зусиль найширших кіл міжнародних гравців як на державному рівні, так і на рівні приватних корпорацій і асоціацій. Тому для забезпечення ефективності взаємодії на міжнародному рівні необхідно узгоджене розуміння терміна кібербезпека [70, с. 135].

При розгляді в Україні законопроекту щодо кібербезпеки було запропоновано визначення кібербезпеки як стан захищеності життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави в кіберпросторі. При цьому в законопроекті кіберпростір – це середовище, яке виникає в результаті функціонування на основі єдиних принципів і за загальними правилами інформаційних, телекомунікаційних та інформаційнотелекомунікаційних систем [71].

На думку фахівців, в такому середовищі не відбуваються і не відбуватись ніякі суспільні відносини між суб'єктами (людина, громадянин, суспільство, держава). Таким чином, на наше переконання та думку більшості фахівців у цій сфері, а також експертів [72] невдале визначення терміну «кібербезпека» логічно призводило до не зовсім неправильного визначення предмета зазначеного акту, його цілей, а, саме головне, до неправильного визначення комплексу заходів щодо його впровадження [66, с. 15].

Важливим є міжнародний досвід щодо підходів у визначенні ключового терміну. Міжнародний телекомунікаційний союз (International Telecommunication Union, ITU) у своїй Рекомендації пропонує наступне визначення: кібербезпека – це набір засобів, стратегії, принципи забезпечення безпеки, гарантії безпеки, керівні принципи, підходи до

управління ризиками, дії, професійна підготовка, практичний досвід, страхування та технології, які можуть бути використані для захисту кіберсередовища, ресурсів організації та користувача. При цьому ресурси організації та користувача включають під'єднанні комп'ютерні пристрої, персонал, інфраструктуру, додатки, послуги, системи телекомунікацій і всю сукупність переданої та/або збереженої інформації в кіберсередовищі, а мета кібербезпеки полягає в спробі досягнення і збереження властивостей безпеки ресурсів організації або користувача, спрямованих проти відповідних загроз безпеки в кіберсередовищі. До загальних завдань забезпечення безпеки віднесено: доступність; цілісність, яка може включати автентичність і безвідмовність; конфіденційність [73].

При дослідженні механізму взаємодії спеціальних служб, органів та підрозділів що працюють у сфері забезпечення кібербезпеки, а також можливості впровадження та вдосконалення кібербезпеки шляхом використання механізмів державно-приватного партнерства ми визначили, що дане питання набуває все більшої актуальності та важливості, оскільки являється одним із ключових інструментів ефективною системи кіберзахисту країни.

Слід вказати, що згідно із Законом України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» суб'єктами, які безпосередньо здійснюють у межах своєї компетенції заходи із забезпечення кібербезпеки, є: міністерства та інші центральні органи виконавчої влади; місцеві державні адміністрації; органи місцевого самоврядування; правоохоронні, розвідувальні і контррозвідувальні органи, суб'єкти оперативно-розшукової діяльності; Збройні Сили України, інші військові формування, утворені відповідно до закону; Національний Банк України; підприємства, установи та організації, віднесені до об'єктів критичної інфраструктури; суб'єкти господарювання, громадяни України та об'єднання громадян, інші особи, які провадять діяльність та/або надають послуги, пов'язані з національними інформаційними ресурсами, інформаційними електронними послугами,

здійсненням електронних правочинів, електронними комунікаціями, захистом інформації та кіберзахистом [74].

Ефективність діяльності сфери забезпечення кібербезпеки в більшості залежить від якісної взаємодії вказаних державних органів, організація якої покладена на Раду національної безпеки і оборони України. Таким чином, можемо констатувати, що координуюча роль у напрямку забезпечення кібербезпеки України належить органам державної влади, чільне місце серед яких посідає РНБО.

Разом з тим, слід звернути особливу увагу на основоположний документ у сфері забезпечення кібербезпеки - Закон України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України», у якому досить детально визначені напрямки взаємодії суб'єктів у сфері забезпечення кібербезпеки України. Так, звертає на себе увагу відносно нова форма співпраці вказаних суб'єктів, механізм якої ретельно визначений у коментованому законодавчому акті та полягає у державно-приватній співпраці суб'єктів забезпечення кібербезпеки України. Зокрема, важливо наголосити, що Україна орієнтована на демократичну модель розвитку країни. Під контролем держави перебуває частина національної критичної інфраструктури (сфера енергетики, галузь хімічної промисловості, транспорт, банківський сектор, інформаційні технології тощо), але значна її частина знаходиться у приватній власності, яка, як правило, є найбільш вразливою для кібератак та потребує повноцінного кіберзахисту [74].

Саме через це, нагальним питанням є задоволення потреби у розвитку державно-приватної взаємодії у сфері кібербезпеки. Так як, перш за все, державно-приватне партнерство являє собою взаємовигідне довгострокове співробітництво, що реалізується на підставі досягнутих угод та домовленостей між уповноваженими державою правоохоронними органами та бізнесом в різних формах та спрямоване на вирішення суспільно значущих завдань забезпечення безпеки кіберпростору і захисту в ньому інтересів держави, суспільства і громадян на національному рівні. А також, взаємодія

та співробітництво державного та приватного секторів сприятиме оптимізації державної політики у сфері кіберзахисту та зміцненню національної безпеки загалом.

Аналізуючи нормативно-правове забезпечення державно-приватного партнерства зауважимо, що на необхідності заохочення повноцінної участі приватного сектору до захисту критичної інфраструктури наголошено у базовій Директиві ЄС від 2008 року № 114 «Про ідентифікацію та позначення європейської критичної інфраструктури та оцінки необхідності підвищення рівня її захисту» [75].

Це зумовлено значною участю приватного сектору у здійсненні нагляду і управління ризиками, плануванні безперервності ділових процесів та оперативного відновлення функціонування після стихійних лих [76].

Згідно ст. 10 Закону України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України», яка визначає шляхи реалізації взаємодії держави та приватного бізнесу, які проявляються у формі застосування системного підходу до протидії загрозам у кіберсфері. Зазначений підхід передбачає: комплексне залучення всіх суб'єктів до протидії кібербезпеці України, в тому числі й волонтерських організацій; підвищення рівня обізнаності населення щодо проблем кібербезпеки та шляхів її подолання, підвищення цифрової грамотності громадян та культури безпекового поведіння в кіберпросторі, створення консультаційних пунктів для здійснення практичної допомоги в процесі відбиття кібератак; організацію взаємодії між органами державної влади, громадськими організаціями та бізнес-спільнотою щодо обміну інформацією про наявність кіберзагроз та шляхи їх подолання; удосконалення взаємодії команд, основна функція яких спрямована на здійснення ефективного реагування на комп'ютерні надзвичайні події; підвищення якості нормативно-правового та наукового забезпечення діяльності щодо протидії кіберзагрозам у сфері національної безпеки України; удосконалення методів та способів контролю за ефективністю державних механізмів з протидії кіберзагрозам, в тому числі, із активним

залученням громадськості; покращення якості підготовки фахівців-правоохоронців у кіберсфері, підвищення їх професійного рівня шляхом запровадження систематичних курсів із залученням фахівців ІТ-сфери; налагодження тісної співпраці з представниками ІТ-компаній, з метою оперативного подолання загроз у кіберсфері [74].

У розвиток даного питання необхідно зазначити, що, на жаль, законодавцем не визначені форми реалізації функцій, визначених у ст. 10 вказаного законодавчого акту. Хоча й питання готовності щодо розвитку державно-правової взаємодії у сфері забезпечення кібербезпеки незмінно декларуються у нормативно-правових актах чинного національного законодавства, з'ясування цього питання у науці має надвелике значення. Наприклад, за цілком обґрунтованим твердженням професорки Рябченко О.П., форма чинить безпосередній вплив (позитивний чи негативний) на зміст державно-управлінської діяльності. Від того, наскільки повно виражена форма державного управління залежить якість реалізації змісту діяльності у сфері державного управління [77, с. 19-20].

Водночас, слід відзначити, що Законом України «Про державно-приватне партнерство» [78] в Україні регулюється здійснення державно-приватного партнерства та визначається організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами, основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі. Загалом базові положення Закону відповідають сучасним європейським правовим нормам та практикам. Але, аналізуючи його положення, експертами наголошується на певних недоліках законодавчого акта. А саме [79]: не встановлено мінімальну частку участі у проекті приватного партнера (зокрема, у розвинених країнах мінімальна частка приватного фінансування складає 25 %). У зв'язку з цим навіть мінімальна частка приватного фінансування у спільному проекті дозволяє відносити його до категорії ДПП, перекладаючи більшу частину відповідальності на державу; - відсутні чітко визначені механізми практичної реалізації (визначення етапів реалізації проектів ДПП, створення мотивації

для іноземних інвесторів тощо); - залишається не визначеною роль Державного фонду регіонального розвитку у фінансуванні проектів державно-правового партнерства [80].

Також, важливо зазначити, що державне регулювання інвестиційної діяльності, з урахуванням вузькопрофільності сфери кібербезпеки, передбачає собою фінансову підтримку таких проектів. До інвестиційних процесів даної сфери відносять: надання субсидій за рахунок коштів центрального, регіонального і місцевого бюджетів; здійснення бюджетних інвестицій та інших активів або ресурсів; встановлення пільгового порядку оподаткування; надання інвестиційних податкових кредитів; надання освітніх послуг; формування консультаційної, інформаційної та організаційної підтримки при підготовці та реалізації проектів.

На жаль, через складне економічне становище нашої держави фінансування сфери забезпечення кібербезпеки – відсутнє, так як не має нагальних потужностей. Одним з найперспективніших варіантів на даний момент є участь у грантовому або ж венчурному фінансуванні проектів у сфері кібербезпеки європейськими країнами.

На даний час традиційними джерелами інвестування є фінансові ресурси учасників ІТ-кластерів. У таких цілях перспективним може стати залучення інвестицій через включення до кола учасників кластерів різних суб'єктів ринку фінансових послуг. Для таких партнерів передбачається низка мотиваційних аспектів та/чи стимулів. Ними можуть слугувати, наприклад, послуги з розробки інноваційних продуктів ІТ-банкінгу та сфери кібербезпеки, банківське сучасне обслуговування учасників кластера, а також інтеграція банківського капіталу в інші види діяльності і, таким чином, диверсифікація комерційних ризиків [81, с. 47-54; 82, с. 154-158].

Однак, принципово відрізняється підхід до залучення інвестицій суб'єктами ринку ІТ-послуг, таких як стартапи чи малі суб'єкти господарювання, оскільки основним бізнес-інтересом останніх є створення та реалізація власного інноваційного продукту на внутрішньому та

зовнішньому ринку, на що й відводиться основна частина інвестицій. Для цих суб'єктів залучення інвестицій надто складна й недосяжна ціль, оскільки у них не має достатнього обсягу капіталу, що інвестується в бізнес та мають підвищені ризики ведення бізнес-процесів в порівнянні з більшими підприємствами.

Відтак, в сегменті підтримки малого бізнесу держава повинна залишатися активною через реалізацію засобами бюджетно-грантового фінансування та інвестування. Також існує ціла низка привабливих сфер і напрямів господарювання, де суб'єкти малого бізнесу на ринку ІТ-послуг можуть отримувати державне замовлення на виконання тих чи інших робіт або послуг [83, с 5-12].

У секторі розвитку малого бізнесу на ринку ІТ-послуг, одним із основних напрямів залучення інвестицій, є венчурне фінансування. Однак, в нашій державі приватний сектор недостатньо обізнані в можливостях венчурного фінансування. У практиці інших країн, при участі у венчурному фінансуванні застосовується зниження ставок податку на прибуток для малих підприємств від операцій з цінними паперами, також надаються пільги з лізингу обладнання та устаткування та на орендну плату та інші пропозиції.

Тому, окремим питанням, що потребує рішення з боку держави, є навчання підприємців навичкам застосування венчурного капіталу, в якості інвестиційного джерела задля реалізації проєктів на ринку ІТ-послуг, а також у сфері кібербезпеки, оскільки, при успішному залученню приватного сектору до розвитку даних напрямків, держава зможе отримати якісний продукт, який можна буде застосовувати в соціально та економічно важливих для країни проєктах.

Отже, проаналізувавши наведені вище законодавчі та нормативні акти, можна стверджувати, що здійснення державно-приватної взаємодії в Україні в сфері кібербезпеки поки не має необхідної нормативно-правової бази та має багато прогалин. Водночас, даний аспект розвитку в рамках державно-приватного партнерства має великі перспективи для обох сторін, органів

місцевої, регіональної та державної ради, органів місцевого самоврядування, громадських організацій, підприємств, установ та організацій, а також бізнес середовища, яка спрямована на забезпечення національної безпеки у кіберсфері.

До того ж, досвід багатьох розвинених країн світу, які є прикладом належного розвитку нормативно-правових положень, свідчить про те, що залучення приватного сектору до державно-приватного партнерства в сфері кібербезпеки дозволяє досягти високих результатів та стрімкого покращення регулювання даної сфери, що є дійсно важливим та взаємовигідним фактором, що сприяє інтеграційним процесам та забезпеченню державної безпеки загалом. При цьому, відповідно до зазначених вище тверджень, на національних рівнях, у різних країнах відповідні норми закріплюються переважно у стратегіях національної безпеки, стратегіях захисту різних сфер та інших базових розпорядчих актах, що стосуються забезпечення безпеки у досліджуваній сфері.

3.3. Імплементация зарубіжного досвіду державної фінансової політики підтримки малого підприємництва шляхом залучення до державно-приватного партнерства.

Проаналізувавши стан та тенденції розвитку державно-приватного партнерства в Україні, а також в країнах СНД, можна зробити висновки, що в загальному, даний процес відповідає світовим тенденціям розвитку. Формування відносин державно-приватного партнерства, зумовлено перш за все досягненням кращих та оперативніших результатів розвитку проєктів, залучаючи до співробітництва приватний сектор, що відповідає причинам їх формування і в інших країнах.

Як і в усіх країнах світу, в країнах СНД зростають суспільні потреби. Зрозуміло, що їх задоволення вимагає значних коштів, а бюджети країн СНД не в змозі їх реалізувати із-за значного обмеження державних ресурсів.

Відомо, що банківські системи країн СНД за багатьох причин не зацікавлені у довготерміновому кредитуванні. Обмеженість традиційних банківських джерел фінансування потребує активізувати інші джерела, зокрема поєднувати джерела державних бюджетів і приватних осіб. До того ж посилюється вибагливість у кредитуванні у зв'язку з наслідками світової фінансової кризи [84, с.57-67; 85, с.6-10].

За виваженої державної соціально-економічної політики мале підприємництво є рушієм економічного зростання країни. Для цього необхідно забезпечити уніфікацію національних та міжнародних інститутів підтримки малого бізнесу; врахувати позитивний зарубіжний досвід; сприяти підприємницьким ініціативам та зростанню конкурентоспроможності малого бізнесу; гарантувати захист їх інтересів [86, с. 7].

Для країн Європейського Союзу законодавчою основою державного регулювання та фінансової підтримки малого підприємництва є Акт з питань малого бізнесу, прийнятий у червні 2008 року. Визначаючи центральну роль малого бізнесу в економіці ЄС Акт з питань малого бізнесу стимулював запровадження великої кількості програм підтримки для розвитку малого бізнесу та став справжнім каталізатором підприємницької діяльності в Європі. За перші три роки після прийняття країнами-членами було запроваджено 2400 заходів направлених на поліпшення рамкових умов та середовища операційної діяльності малих та середніх підприємств [87].

Забезпечення доступу до джерел фінансування є одним із ключових принципів Акту з питань малого бізнесу для Європи. Успішність його реалізації доводять результати дослідження, що проводилось у вересні-жовтні 2015 спільно Європейською комісією та Європейським центральним банком стосовно основних проблем, з якими зіштовхуються малі підприємства ЄС у своїй діяльності. Лише 10 % опитаних вказали, що залучення зовнішніх джерел фінансування є суттєвою проблемою [88].

Але ситуація значно погіршилась, і результати опитувань у квітні-вересні 2020 року показали, що 20% опитаних вказали на складнощі з отриманням фінансування.

Важливо наголосити, що пандемія COVID-19 суттєво вплинула на розвиток малого та середнього бізнесу, в країнах ЄС. Зазначається, що:

- 1) Оборот малих та середніх підприємств зменшився вперше з 2014 року (-44% у чистому вираженні);
- 2) 10% представників малих та середніх підприємств заявили, що доступ до фінансування є однією із їх основних турбот;
- 3) 35% представників малих та середніх підприємств звернулися за банківським кредитом (що збільшився на 24% у порівнянні з попереднім роком);
- 4) 20% малих та середніх підприємств не змогли отримати повний банківський кредит (вони планували протягом 2020 року, отримати хоча б 6%, але заявки на кредит було відхилено);
- 5) Представники малих та середніх підприємств вважають, що економічні перспективи є досить депресивними, що негативно вплинула на їх доступ до фінансування на -40%, що є найнижчим показником за всю історію опитування[89].

В Україні є запатентований проєкт «Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року» Яким було передбачено розвиток кредитних гарантій через незалежний фонд гарантування кредитів, що надаватиме адресну допомогу малим та середнім підприємствам.

Планом заходів передбачено 35 завдань, які містять 63 заходи, за напрямками:

- Створення сприятливого середовища для розвитку малого і середнього підприємництва (далі - МСП) (6 завдань, 15 заходів);
- Покращення доступу МСП до фінансування (4 завдання, 6 заходів);

- Спрощення податкового адміністрування для МСП (3 завдання, 5 заходів);
- Популяризацію підприємницької культури та розвиток підприємницьких навичок (9 завдань, 11 заходів);
- Підсилення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу МСП (8 завдань, 18 заходів);
- Організаційне забезпечення та механізм реалізації Стратегії (5 завдань, 8 заходів).

Слід зазначити, що станом на 31.12.2020:

- виконано заходів – 55;
- виконано частково – 3;
- заходи, що втратили актуальність – 3;
- заходи, що виконуються – 2 [94].

У звіті Організації економічного співробітництва та розвитку визначені 6 ключових складових розроблення ефективної схеми гарантування кредитів [90], а саме:

- місія – задля узгодження цілей, скоординованої співпраці та забезпечення фінансової стабільності. Пропонуємо місію фонду викласти наступним чином: «Підтримка малих та середніх суб'єктів господарювання, які потребують фінансових ресурсів задля власного розвитку шляхом забезпечення сприятливих кредитних умов».

- визначення цільового сегменту – встановлення обмеження на кількість найнятих працівників та річний оборот, виділення окремих галузей діяльності чи регіонів;

- фінансування – визначення джерела фінансування, встановлення обмежень на максимальну суму кредиту та термін його видачі. В якості джерела фінансування даного фонду доцільно запропонувати спільне фінансування між урядом України (50%) та міжнародними фінансовими установами (50%), що здійснюють фінансування української економіки,

такими як Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкцій та розвитку, Кредитна установа для відбудови. Проаналізувавши практику діяльності зарубіжних гарантійних фондів максимальну суму кредиту варто встановити на рівні 1 млн € на термін до 7 років;

- ціноутворення – вартість гарантії повинна бути пов'язана із ризикованістю проекту, а також величиною адміністративних та управлінських витрат. Доцільно встановити коливання вартості гарантії на рівні 0,8-2,3% від її загального обсягу;

- оцінка ризику – визначення ступеня ризику допомагає встановити відсоток кредиту, що покриватиметься гарантією. В середньому коефіцієнти охоплюють 60% - 80% кредиту, однак може коливатися від галузі діяльності (для сільського господарства відсоток покриття є як правило нижчим), тому варто обмежити обсяг гарантійного покриття до 70% від загальної суми;

- управління - є ключовою складовою успішного функціонування фонду, що пов'язане із регулюванням, наглядом, розподілом обов'язків та децентралізацією через регіональну мережу [90].

Слід зазначити, що Уряд працює над розробкою “Національної економічної стратегії 2030”. Основні вектори економічного розвитку, у тому числі у напрямку «Підприємництва» опрацьовуються у тісній співпраці представників Уряду та відповідних асоціацій, експертів, бізнесу та народних депутатів. Отже, робота над стратегічним підходом до розвитку МСП триває [94].

Що стосується аспекту підтримки малого та середнього бізнесу та впровадження державно-приватного партнерства, варто звернути увагу на інноваційну його складову, оскільки, потреба у фінансуванні саме інноваційних підприємств, розглядається з вищим пріоритетом, ніж фінансування звичайних проєктів.

Відомо, що інноваційний процес має наступну побудову: нова ідея – інноваційна технологія – доведення її до етапу виробництва – отримання

нового товару – його комерціалізація. За такою ж схемою побудована програма SBIR (Small Business Innovation Research), що проводить уряд Сполучених Штатів Америки та яка об'єднує фундаментальні дослідження, малі високотехнологічні підприємства та венчурний капітал [91].

Дана програма дозволяє малим підприємствам брати участь у федеральних дослідженнях, що мають потенціал до комерціалізації. Крім фінансового забезпечення, участь у державних дослідженнях несе також юридичні переваги, зокрема в аспекті авторського права. Права на інтелектуальну власність, при участі в цих програмах, повністю належать одержувачам гранту, тобто малим підприємствам – реалізаторам інноваційної ідеї. Отже, вона підтримує як малий бізнес, так і наукові й інноваційні дослідження через інвестиції з федеральних дослідницьких фондів, сприяє побудові сильної конкурентної національної економіки. Кожен із урядових департаментів США займається просуванням характерних саме йому сфер бізнесу в межах SBIR та STTR [91].

У країнах Європейського Союзу практикується не пряма фінансова підтримка з відповідного бюджету, а політика створення сприятливих умов для ведення інноваційної діяльності. Мається на увазі підтримка бізнесінкубаторів, технопарків, технополісів, кластерів та інших подібних утворень з розвиненою інфраструктурою підтримки бізнесу. Яскравим прикладом є функціонування близько 200 «промислових районів» Італії різної спеціалізації. Кластерна політика пов'язана з використанням непрямих інструментів державної підтримки, які, як правило, сприяють розвитку співробітництва та зростанню інноваційного потенціалу учасників кластерів [92, с. 34]. Особливістю українських кластерів є їх орієнтація на традиційні галузі промисловості, такі як металургія, легка промисловість, сільське господарство, будівництво.

Пропозиції у країнах ЄС, що стосуються розширення доступних варіантів фінансування, потребують впровадження в Україні. До таких джерел відносять просування небанківських методів підтримки фінансового

забезпечення, це можуть бути пільгові умови застосування факторингових або лізингових операцій, а також, участь у кредитуванні не лише у банківських установах, а й за допомогою кредитних спілок чи боргових облгацій на фондовому ринку.

В такому випадку, задля успішного впровадження наведених вище варіантів фінансування, необхідно вдосконалювати законодавчу базу, яку нагально здійснювати у взаємодії із бізнес-асоціаціями, що спеціалізуються в даній сфері. Тут доцільно використати досвід Великобританії, що започаткувала програму Business Finance Partnership.

Схема Business Finance Partnership розроблена для створення нових джерел кредитування приватного сектору для малого і середнього бізнесу, щоб заповнити прогалину, що виникла в результаті скорочення банківського кредитування. На сьогодні ця програма надає фінансування на сумму 5 фунтів стерлінгів кредитів на кожен 1 фунт стерлінгів з грошей платників податків. У рамках програми було створено шість нових кредитних фондів, які підтримуються інвесторами, що раніше надавали кредити великому бізнесу, а тепер перенаправляють свої засоби в компанії середнього та малого розміру [93].

Також була розроблена програма підтримки, ще семи нетрадиційним джерелам кредитування малого бізнесу, до яких входять такі платформи як, реер - to - реер і постачальники фінансування ланцюжкових постачань. На сьогодні 18 середніх підприємств отримали в цілому 827 мільйонів фунтів стерлінгів у вигляді кредитів за цією схемою. Середній оборот цих підприємств складає 80 мільйонів фунтів стерлінгів, а штат співробітників - близько 550 чоловік. Ще 880 малих підприємств також отримали кредитування на загальну сумму 50 мільйонів фунтів стерлінгів [93].

Отже, проаналізувавши досвід та досягнення у сфері підтримки розвитку малого та середнього підприємництва в країнах Європи, можна зробити висновки, що задля успішного впровадження та реалізації розвитку фінансової підтримки в Україні необхідно внести первні зміни:

- 1) необхідно розвивати та удосконалювати механізми функціонування фонду гарантування кредитів в Україні;
- 2) покращити систему надання податкових пільг, що сприятиме гідному відношенню до податкової системи держави, та вчасного внесення податків;
- 3) переглянути законодавче забезпечення, зробити його більш прозорим та доступним, звертаючи увагу на фінансово обґрунтовані програми забезпечення підтримки малого бізнесу та реалізації принципів Акту з питань малого бізнесу для Європи в Україні;
- 4) орієнтуватися на підтримку розвитку саме інноваційного підприємництва (малого та середнього) за рахунок підтримки венчурного фінансування та кредитногарантійних механізмів;
- 5) а також, полегшити доступ малих та середніх підприємств до небанківських джерел фінансування.

Висновки до розділу 3.

Обґрунтувавши ефективні шляхи залучення малих підприємств до державно-приватного партнерства в Україні, можемо зробити висновки, що на сьогодні, одним із найбільш стратегічно важливих напрямків – є державно-приватне партнерство у сфері ІТ, а саме, питання розвитку кібербезпеки. Даний напрямок знаходить у собі успішну співпрацю між державним та приватним секторами. Оскільки вони спільно можуть співпрацювати над підготовкою оцінки можливих ризиків, і окремо: державний сектор бере на себе відповідальність за розповсюдження передової практики подальших дій, а приватний допомагає шляхом створення експертних напрацювань для ефективного розподілу ресурсів у боротьбі з тероризмом.

Проаналізувавши державно-правову та фінансову підтримку інноваційного розвитку державно-приватного партнерства та малого бізнесу

в Україні, можна сказати, що правовому регулюванню в Україні відведене чільне місце, та на сьогоднішній день, воно знаходиться на етапі свого удосконалення та систематизації. Однак, розвиток фінансової підтримки державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу знаходиться на досить низькому рівні. Для його підвищення, потрібно удосконалити можливість залучення молодих організацій до венчурного чи грантового фінансування, а також розробити пільгові умови щодо сплати податків, оскільки складне економічне положення та обтяжливий податковий відсоток не дає можливості для розвитку малого та середнього бізнесу.

Розглянувши зарубіжний досвід державно-фінансової політики підтримки малого підприємництва шляхом залучення до державно-приватного партнерства, ми дійшли до висновків, що використовуючи досвід Великобританії щодо розробки програми Business Finance Partnership, яка дає фінансове забезпечення малим та середнім підприємствам, та створення її прототипу в Україні відкриє широкі можливості та забезпечить гідний рівень розвитку фінансового забезпечення підприємців.

ВИСНОВКИ

1. Зміст поняття державно-приватного партнерства та підтримки малого бізнесу в Україні, дає визначення, що державно-приватне партнерство являє собою, перш за все систему соціально-економічних відносин, що виникають між державним і приватним секторами економіки, метою яких є поліпшення та/або розширення інфраструктурних послуг, та покращення соціально-економічного положення країни, окрім контрактів за державним замовленням.

2. Аналізуючи загальну характеристику державно-приватного партнерства було встановлено, що в різній літературі це поняття трактується по-різному, але в цілому державно-приватне партнерство можна охарактеризувати як систему відносин держави та бізнесу, що взаємодіє в рамках конкретних проєктів, соціально та економічно значущих. Історичний розвиток державно-приватного партнерства має достатньо давню історію, практично з моменту свого інституційного оформлення держава почала вступати у певні відносини з приватним сектором економіки, який на різних етапах свого історичного розвитку мав різні форми, але перші наукові концепції, що стосуються співпраці держави та бізнесу, які потім перетворились у державно-приватне партнерство, з'явилися лише у другій половині ХХ ст. та й дотепер постійно вдосконалюються та розвиваються.

3. Особливості сучасного рівня розвитку державно-приватного партнерства підтримки малого бізнесу в Україні знаходиться на доволі низькому рівні, але поступово розвивається та формується з урахуванням постійних змін суспільно-економічного стану в країні. Економічні та соціальні виклики сьогодення вимагають досягнення певних цілей, які могли б реалізувати багатоаспектні потреби суспільства, до них можна віднести: підтримання нагального рівня безпеки, будівництво та розвиток інфраструктури, реалізація прав людини на охорону здоров'я, освіту, медичне забезпечення і таке інше, досягнення цих потреб передбачає високий

фінансовий рівень витрат, які можна розподілити шляхом залучення приватного сектору до реалізації цих питань.

4. Обґрунтувавши загальну характеристику підприємства ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» та стан його розвитку в системі участі у державно-приватному партнерстві підтримки малого бізнесу на підприємстві, можна констатувати, що діяльність підприємства спрямована та сферу інформаційних технологій і комп'ютерних систем а також, компанія займається консультаціями з питань інформатизації. Підприємство поки не брало участі у державно-приватному партнерстві, але найближчим часом планує залучились до нього, а саме до проєкту надання ІТ-послуг населенню.

5. Шляхи реалізації залучення державно-приватного партнерства на підприємстві ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» регулюються Законом України «Про державно-приватне партнерство», згідно з яким: перш за все, необхідно подати пропозицію до центральних або місцевих органів влади, після якого здійснюється детальний аналіз соціально-економічних та екологічних наслідків здійснення державно-приватного партнерства та за результатами його аналізу складається висновок, який оприлюднюється на офіційному веб-сайті центрального органу виконавчої влади і на завершальному етапі приймається рішення про здійснення державно-приватного партнерства виключно на конкурсних засадах визначається майбутній приватний партнер для укладення договору та укладається договір переможцем конкурсу.

6. До основних вимог щодо підтримки малого бізнесу на підприємстві ТОВ «ЛУКМІ УКРАЇНА» відноситься збільшення з боку держави ресурсів щодо фінансування підтримки малого бізнесу, а також забезпечення підприємців пільговими тарифами щодо сплати податків, при забезпеченні цих двох факторів підприємство отримає ресурси для забезпечення функціонування даної системи.

7. Аналіз досвіду впровадження системи державно-приватного партнерства підтримки малого бізнесу на міжнародному рівні показує, основною перевагою державно-приватного партнерства для приватного

сектора є можливість інвестувати у соціально-економічні проекти розвитку регіону, населеного пункту та брати в них участь. Використання європейського досвіду ефективної державно-приватної взаємодії сприятиме застосуванню механізмів, ідеології та принципів державно-приватного партнерства щодо умов нашої держави на регіональному та місцевому рівнях. Перспективи подальших досліджень у даному напрямі можуть стосуватися розроблення механізму забезпечення державно-приватного партнерства на місцевому рівні, що також стосується і досвіду підтримки малого бізнесу в країнах ЄС.

8. Ефективним шляхом залучення малих підприємств до державно-приватного партнерства в Україні являється цілеспрямований розвиток концептуально-зваженої системи державно-правових заходів, спрямованих на економічну, соціальну, інформаційну, навчальну та інші види підтримки малого підприємництва. Тож, фундаментальною основою у становленні розвитку малого підприємництва є забезпечення державно-правової політики у цій сфері, без неї ефективність його діяльності знижується, а цілі та завдання не мають конкретного формулювання і часто стають деформованими.

9. Державно-правова та фінансова підтримка інноваційного розвитку державно-приватного партнерства малого бізнесу в Україні на даний момент знаходиться на етапі свого становлення, та упорядкування. Шляхом застосування прогресивного досвіду інших країн до даного питання, зовсім скоро підприємці отримають необхідні ресурси задля участі у цих програмах.

10. Використовуючи зарубіжний досвід схеми фінансування державно-приватного партнерства у Великобританії - Business Finance Partnership можна створити централізований та сильний ресурс фінансування починаючих підприємців малого та середнього бізнесу, що дасть сильний поштовх до покращення умов праці та зміцнення соціально-економічного положення нашої країни на світовій арені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт верховної ради України. Закон України про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text>.
2. Тюличева Л. Д. Формы взаимодействия работодателей и профессионального образования: благотворительность, социальное партнерство, государственно-частное партнерство. Экономика. Социология. Право. 2014. № 4. С. 109–110.
3. Національний інститут стратегічних досліджень. Аналітична записка «Особливості застосування державноприватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1239/>
4. Куракова Н. Государственно-частное партнерство в сфере здравоохранения: выбор форм и перспективных направлений. Менеджер здравоохранения. 2009. № 3. С. 4–12.
5. Баженов А. В. Развитие государственно-частного партнерства в России. Демографія та соціальна економіка. 2012. № 1. С. 103–109.
6. Варнавский В. Г. Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы / В. Г. Варнавский. – М.: ИМЭМО РАН, 2002. – 189 с.
7. Вдовиченко І.А. Проблеми розвитку підприємництва в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. -2004. -№7(38). - С.20- 22.
8. Галан Н.І. Державна підтримка малих та середніх підприємств в Європейському Союзі // Фінанси України. - 2005. -№5(114). - С. 147-154
9. Карпій С, Дьоміна В. Розвиток малого підприємництва як стратегія реалізації політики зайнятості на регіональному рівні // Економіст.- 2007.-№4.-С.42-48.

10. Кириченко О.А., Ваганів К.Г. Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Україні // Актуальні проблеми економіки-2008-№1(79)-С. 103-115.
11. Комарницький І., Офік М. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва // Регіональна економіка. -2005. -№4. -С.50-58.
12. Ульяницька О.В. Соціально-економічні проблеми господарської діяльності підприємств малого бізнесу// Актуальні проблеми економіки.-2006.-№2(56). - С.65-73.
13. Бутовченко К. Державно-приватному партнерству в Україні бути?: нагальні тренди інвестиційної політики [Текст] / К. Бутовченко // Юридична газета. – 2012. – 20 берез. (№ 12). – С. 6–7.
14. Вайсман Е. Я. Механізм залучення інвестицій в економіку регіону на основі державно-приватного партнерства [Текст] / Е. Я. Вайсман // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 6. – С. 149–153.
15. Wettenhall R. ActewAGL: A Genuine Public Private Partnership? [Text] / R. Wettenhall // The International Journal of Public Sector Management. – 2007. – Vol. 20. – № 5.
16. Salamon L.M. and Siegfried J.J. Economic power and political influence: The impact of industry structure on public policy [Text] / L. M. Salamon, J. J. Siegfried. – Oxford University Press, 1977.
17. Riess A. Is the PPP model applicable across sectors? [Text] / A. Riess // EIB Papers. – 2005. – Vol. 10. – № 2. – Pp. 10–30.
18. Борщевський В. В. Інституціональні чинники розвитку державноприватного партнерства в контексті європейської інтеграції України [Текст] / В. В. Борщевський // Проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств різних форм власності. – Донецьк, 2009. – Вып. 2, т. 1. – С. 53–64.
19. Dewulf G. Strategic issues in public-private partnerships [Text] / G. Dewulf, A. Blanken, M. Bult-Spiering. – [2nd ed.]. – Chichester, West Sussex; Hoboken, N.J., 2011.

20. Якунин В. И. Партнерство в механизме государственного управления [Текст] / В. И. Якунин // Социологические исследования. – М.: Институт социологии РАН, 2007. – № 2. – С. 46.

21. Офіційний сайт Міністерства економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=ukUA&id=9fc9c5e-2f7b-44b2-8bf11ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>.

22. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень "Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні". Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://niss.gov.ua/en/node/885>.

23. Офіційний сайт верховної ради України. «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>.

24. Папп В. В. Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні // Бізнес Інформ. – 2013. – №6. – С. 160–164.

25. Украина: государственно-частное партнерство / [Електронний ресурс] Портал развития межрегионального и международного сотрудничества: Бизнес в СНГ. - Режим доступу: http://www.sng.allbusiness.ru/content/document_r_8CBDB67F-15E0-40DB-B54E-DA1B590BDF3D.html.

26. 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.

27. Офіційний сайт верховної ради України. Закон України «Про концесію» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#Text>.

28. Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ips.ligazakon.net/document/view/t102404?an=266&ed=2016_05_24.
29. Програма розвитку державно-приватного партнерства в Україні // (РЗДР) Практичний посібник з підготовки ТЕО, - 2012. – С.102.
30. Офіційний сайт верховної ради України. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>.
31. Навчально-інформаційний портал ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://moodle.nati.org.ua/mod/book/tool/print/index.php?id=16204>.
32. Государственно-частное партнерство: проблемы и перспективы [Електронний ресурс] / В. Г. Варнавский. – Режим доступу: <http://news.liga.net/pr/NR080293.html>.
33. Государственно-частное партнерство: новые возможности для развития инфраструктуры в странах с переходной экономикой: материалы междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 21-22 окт. 2008 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://veb.ru/ru/PPP/pppconfi.html>.
34. European PPP Expertise Centre (EPEC) (2014). Establishing and Reforming PPP Units: Analysis of EPEC Member PPP Units and Lessons Learnt. Washington, DC: World Bank Group.
35. Private Participation in Infrastructure (PPI) (2019). Annual year report 2019. World Bank Group. Retrieved from: <https://ppi.worldbank.org/en/ppi>.
36. Вісник КНУТД №5 (151) 2020 «Сучасні тенденції та проблеми управління» /ISSN 2413-0117 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econ-vistnyk.knutd.edu.ua/wp-content/uploads/sites/17/2021/03/10.30857-2413-0117.2020.5.10.pdf>.

37. European PPP Expertise Centre (EPEC) (2019). Market Update Review of the European PPP Marketin 2019. Retrieved from: https://www.eib.org/attachments/epec/epec_market_update_2019_en.pdf.
38. Private Participation in Infrastructure (PPI) (2020). Half year report 2020. World Bank Group. Retrieved from: https://ppi.worldbank.org/content/dam/PPI/documents/PPI_2020_HalfYear_Updated.pdf.
39. Mrak, M. (2014). Institutionalization of Public Private Partnership: Global Experiences and the Basic Outlines of a Proposal for Slovenia. Central European Public Administration Review, Vol. 4, No. 1, P. 91–103.
40. Бондаренко Е. Ю. Оптимизация рисков частно-государственного партнерства с участием международных финансовых институтов / Е. Ю. Бондаренко // Экон. науки. – 2008. – № 5. – 140 с.
41. Государственно-частное партнерство: новые возможности для развития инфраструктуры в странах с переходной экономикой: материалы междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 21-22 окт. 2008 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://veb.ru/ru/PPP/pppconfi.html>.
42. Українські міста вивчали досвід Італії у сфері державно-приватного партнерства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euro2012.ukrinform.ua/news/11/p7273/>.
43. Офіційний сайт новин (Випуск №44-45, 20 листопада – 27 листопада 2015 р.) Євроасоціація і нові можливості для розвитку малого бізнесу в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/yevroasociaciya-i-novi-mozhливosti-dlya-rozvitku-malogo-biznesu-v-ukrayini-.html>.
44. Офіційний сайт Американської Адміністрації малого бізнесу (U.S. Small Business Administration) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sba.gov>.
45. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрик». Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за 2010-

2013 pp. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1191>.

46. Joseph Picard. Small business aid bill stalls in Senate // International business Times. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibtimes.com/articles/39520/20100729/senate-small-business-banks.htm>.

47. Краснокутська Н. В. Інноваційним менеджмент: Нач. Посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.

48. Офіційний сайт Американської Адміністрації малого бізнесу (U.S. Small Business Administration) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sba.gov>.

49. Hoffer E. E. Consequence Management. Fighting Back: What Governments Can Do About Terrorism. Stanford University Press, 2011. P. 205–221.

50. Carr M. Public-private partnerships in national cyber-security strategies. International Affairs. 2016. № 92 (1). P. 43–62.

51. Bures O. Contributions of private business to the provision of security in the EU: beyond public-private partnerships. Crime, Law and Social Change. 2017. № 67 (3). P. 289–312.

52. Cvrtila V., Perešin A. New security models and public-private partnership. Collegium antropologicum. 2014. № 38 (1). P. 195–204.

53. Круглов В. В. Роль державно-приватного партнерства у сфері безпеки. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 12. С. 107–110.

54. Good Practice Guide on Cooperative Models for Effective Public Private Partnerships. European Network and Information Security Agency (ENISA), 2011. 76 p.

55. Dunn-Cavelty M., Suter M. Public-Private Partnerships are no Silver Bullet: An Expanded Governance Model for Critical Infrastructure Protection. International Journal of Critical Infrastructure Protection. 2009. № 2 (4). P. 179–187.

56. Cybersecurity policy making at a turning point: analysing a new generation of national cybersecurity strategies for the internet economy. OECD Publishing, 2012. 116 p.
57. Barnett J. Ekološka sigurnost. Suvremene sigurnosne studije. Politička kultura. Zagreb, 2010. Str. 210–232.
58. Круглов В. В. Державно-приватне партнерство як інструмент регіонального розвитку. Державна економічна політика регіонального розвитку : навч. посіб. / М. А. Латинін, О. Ю. Бобровська, Г. О. Дорошенко та ін. ; за заг. ред. проф. М. А. Латиніна, проф. В. Б. Родченка. Харків : Вид-во ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2016. С. 122–131.
59. Cyber Resilience. Playbook for PublicPrivate Collaboration. WEF, 2018. 71 p.
60. Internet Security Threat Report, volume 22. April 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.symantec.com/content/dam/symantec/docs/reports/istr-22-2017-en.pdf>.
61. Bossong R., Wagner B. A Typology of Cybersecurity and Public-Private Partnerships in the Context of the European Union. Security Privatization. Springer, Cham, 2018. P. 219–247.
62. Christensen K. K., Petersen K. L. Public-private partnerships on cyber security: a practice of loyalty. International Affairs. 2017. № 93 (6). P. 1435–1452.
63. Froud J. The Private Finance Initiative: risk, uncertainty and the state. Accounting, Organizations and Society. 2003 № 28. P. 567–589.
64. Про національну безпеку України : Закон України від 21.06.2018 р. № 2469-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19>.
65. Про стандартизацію: Закон України від 05.06.2014 р. № 1315-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1315-18#Text>.

66. Довгань О.Д., Доронін І.М. Ескалація кіберзагроз національним інтересам України та правові аспекти кіберзахисту: монографія. Київ: Видавничий дім «АртЕк», 2017. 107 с.
67. German Cyber Security Strategy 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.enisa.europa.eu/media/news-items/german-cyber-security-strategy-2011-1>.
68. Беляков К.І. Інформація в праві: теорія і практика. Монографія. Київ: Видавництво «КВІЦ», 2006. 116 с.
69. Бурячок В.Л., Толубко В.Б., Хорошко В.О., Толюпа С.В. Інформаційна та кібербезпека: соціотехнічний аспект: підручник За заг. ред. дра техн. наук, професора В. Б. Толубка. Київ: ДУТ, 2015. 288 с.
70. Баранов О.А. Про тлумачення та визначення поняття «кібербезпека». Правова інформатика. № 2(42). 2014. С. 132-138. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ippi.org.ua/baranov-oa-pro-tlumachennya-ta-viznachennya-ponyattya-%E2%80%9Ckiberbezpeka%E2%80%9D>.
71. Про внесення змін до Закону України «Про основи національної безпеки України»: проект Закону України щодо кібернетичної безпеки України від 07 берез. 13 р. № 2483. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ips.ligazakon.net/document/LG1WZ00A>.
72. Аналітична записка щодо Законопроекту «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inau.vds.colocall.com/52.3253.0.0.1.0.phtml>.
73. Рекомендация МСЭ-Т Х.1205. Обзор кибербезопасности. Женева: МСЭ, 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.itu.int/ITU-T/recommendations/rec.aspx?rec=9136&lang=ru.
74. Про основні засади забезпечення кібербезпеки України: Закон України від 05 жовт. 2017 р. №2163-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2163-19>.

75. Директива Ради 2008/114/ЄС від 8 грудня 2008 року про ідентифікацію і визначення європейських критичних інфраструктур та оцінювання необхідності покращення їх охорони та захисту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_002-08.

76. Council Directive on the identification and designation of European critical infrastructures and the assessment of the need to improve their protection (CD 2008/ 114/EC). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX:32008L0114>

77. Рябченко О.П. Держава і економіка: адміністративно-правові аспекти взаємовідносин: монографія / за заг. ред. О. М. Бандурки. Харків: Вид-во Ун-ту внутр. справ, 1999. 304 с.

78. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 1 лип. 2010 р. № 2404-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

79. Актуальні питання розвитку державно-приватної взаємодії у сфері забезпечення кібербезпеки в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old2.niss.gov.ua/content/articles/files/kiberbezpek-d3e61.pdf>.

80. Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики. Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1239/>.

81. Куцик П.О., Процикевич А.І. Концептуальні характеристики функціонування та особливості державного регулювання розвитку ринку ІТ-послуг. *Економічний дискурс*. 2017 р. Вип. 3. С. 47-54.

82. Процикевич А.І. Система інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг та методичні засади їх державного регулювання. *Бізнес-інформ*. 2017. №10. С. 154-158.

83. Куцик П.О., Процикевич А.І. Пріоритети державної політики фінансово-інвестиційної підтримки розвитку ринку ІТ-послуг України. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*: збір. наук. пр. 2019. Вип. 57. С. 5-12.

84. Брайловський І. А. Аналіз застосування проектів державноприватного партнерства в країнах СНД/ І. А. Брайловський // Зб. наук. праць Донецького державного університету управління. – 2012. – Т. XIII. – Вип. 248. – С. 57–67. – (Серія «Економіка»).

85. Брайловський І. А. Розвиток державно-приватного партнерства в Україні в контексті світових тенденцій/ І. А. Брайловський // Схід : аналітично-інформаційний фаховий наукометричний журнал. – 2014. – № 1 (127). – С. 6–10

86. Мазаракі А. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України/ А. Мазаракі, С. Волосович // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. – №1. – С. 5-23.

87. A strong European policy to support Small and Medium-sized enterprises (SMEs) and entrepreneurs 2015-2020. Federation of European accountants [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fee.be/images/publications/sme-smp/>.

88. Survey on the access to finance of enterprises. European Central Bank. - 2020. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.en.html.

SAFE Annual Survey on the Access to Finance of Enterprises 2020. Main results - 2020. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/43876>.

90. Офіційний сайт Головного управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua>.

91. Small Businesses Drive U.S. Job Recovery [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.huffpost.com/>.

92. Волосович С.В. Кластерна стратегія розвитку вільних економічних зон/ С.В. Волосович // Економічний вісник університету. – Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди. – 2015. - №25(1). – С. 33-37.

93. Сайт новин Великобританії GOV.UK [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gov.uk/government/news/business-finance-partnership-creates-nearly-1-billion-of-new-lending>.

94. Огляд реалізації Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://me.gov.ua/Files/GetFile?lang=uk-UA&fileId=cfcf8f80-88d1-4061-9d03-86165b4ad286>.

95. Висновок про результати аналізу виконання закону про державний бюджет України на 2021р. у першому півріччі від 31.08.21 №18-1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2021/18-1_2021/Vysn_18-1_2021.pdf.

ДОДАТКИ

Додаток А
Таблиця А.1

Види досліджень, необхідних для підготовки проєкту ДПП

Ідентифікаційне дослідження	Попереднє ТЕО	Функціональне дослідження	ТЕО
Ідентифікує (окреслює) сферу народного господарства, набір ідей та основні елементи середовища впровадження ідеї (майбутнього проєкту ДПП)	Досліджує комплексно за параметрами, виявленими в результаті ідентифікаційного дослідження	Досліджує певний зріз, який є критичним фактором для визначення доцільності подальшої підготовки проєкту ДПП	Достеменно дослідження всіх впливових економічних, соціальних, фінансових, технічних та екологічних умов
<p>Включаючи, але не обмежуючись:</p> <ul style="list-style-type: none"> • характеристика сектора - наявні ресурси, продукт, що виробляється, споживачі (попит), взаємозв'язок (взаємозалежність) з іншими секторами (галузями), • основний шлях розв'язання завдання (реконструкція, ремонт, або будівництво нових потужностей), • можливості диверсифікації (чи є підстави для створення паралельних прибуткових видів опер. д-ті для підвищення привабливості ідеї для приватного партнера, • загальний інвестиційний клімат країни, • особливості 	<p>Включаючи, але не обмежуючись:</p> <ul style="list-style-type: none"> • вивчення можливих альтернатив реалізації ідеї (або перевірка доцільності декількох ідей), • обґрунтований вибір пріоритетної ідеї, • визначення параметрів, які необхідно дослідити в деталях для перевірки пріоритетної ідеї, • базове дослідження цих параметрів, щоб мати можливість визначити орієнтовну життєздатність ідеї, прийнятність її реалізації для державного 	<p>Включаючи, але не обмежуючись:</p> <ul style="list-style-type: none"> • необхідність дізнатися про умови поставок певної сировини, або особливості експлуатації обладнання, або, чи є специфіка нестандартного попиту, або, чи є необхідність в деяких важкодоступних ресурсах (наприклад, роб. сила особливої кваліфікації) тощо, • проведення окремого повномасштабного соціологічного, маркетингового, екологічного, гідрогеологічного або іншого відповідного специфічного дослідження, • проведення пілотних заходів, які дають змогу 	<p>Включаючи, але не обмежуючись:</p> <ul style="list-style-type: none"> • дослідження поточного стану обраного напрямку ДПП, • маркетингове дослідження, • ресурсна та матеріальна база, • правовий аналіз, • економічний аналіз, • фінансові розрахунки та аналіз, • організаційні питання, • аналіз ризиків, • система управління проєктом, • залучення третіх сторін.

<p>державної політики у секторі та суміжних сферах,</p> <ul style="list-style-type: none"> • наявність факторів виробництва та орієнтовна їх вартість, • наявність впливу на екологію, • окреслення пріоритетів. 	<p>партнера та її потенційну привабливість для приватного партнера,</p> <ul style="list-style-type: none"> • спроможність впровадження ідеї, не порушуючи екологічні норми, • визначення стратегії впровадження ідеї проекту ДПП, • маркетингова концепція, • забезпечення ресурсами та сировиною, • технології, попереднє проектування, • організація і процес управління, • людські ресурси (керівництво, виробничий персонал, навчання), • орієнтовний алгоритм та графік впровадження, • базові фінансові розрахунки. 	<p>тестувати доцільність і можливість впровадження проекту ДПП,</p> <ul style="list-style-type: none"> • вивчення ринків машин, обладнання, устаткування та способів його закупівлі на найбільш вигідних умовах, • аналіз можливості економії на масштабах або реплікації проекту ДПП. 	
<p>Результат: Ідентифікаційне дослідження дає первинне розуміння, чи є необхідність втручання у певну сферу (доцільності передбачуваного проекту ДПП), чи є підстави вважати, що ідея може бути реалізована, базова стратегія реалізації і</p>	<p>Результат: Для складних проектів ДПП - відсіювання множини ідей, а якщо проект включатиме ланцюг ідей - визначення чітких пріоритетів щодо їх впровадження, подальше підтвердження</p>	<p>Результат: Функціональне дослідження забезпечує детальний аналіз сфери, зрізу, сегменту, який було виявлено як ключовий специфічний параметр під час попередніх кроків підготовки проекту ДПП і за результатами якого можливо прийняти</p>	<p>Результат: Всеохоплююче розуміння умов та способу здійснення ДПП, достатнє для прийняття рішення про економічну, фінансову, соціальну, правову, технічну та</p>

<p>які параметри необхідно проаналізувати далі, щоб ситуація прояснилась далі (тобто перехід до Попереднього ТЕО та/або Функціональних досліджень) або перехід відразу до ТЕО</p>	<p>доцільності передбачуваного проєкту ДПП, визначення послідовності подальших дій з підготовки ТЕО (необхідність вузьких (функціональних) досліджень або перехід до ТЕО</p>	<p>рішення про доцільність подальшої підготовки проєкту ДПП, тобто перехід до підготовки ТЕО, або навіть під час ТЕО, в разі виявлення не передбачених раніше параметрів, які слід дослідити.</p> <p>Функціональні дослідження за певним напрямками можуть відбуватись і перед Попереднім ТЕО, і після нього, оскільки поступово на будь-якому етапі можуть виявлятися потреби у залученні спеціалізованих дослідних організацій для отримання специфічних даних, без яких неможливо або важко зробити висновок про доцільність подальшої підготовки проєкту ДПП.</p>	<p>екологічну можливість (спроможність) здійснення ДПП при застосуванні запропонованої його форми.</p>
---	--	---	--