

УДК 334.021:334.788:330.342.24
JEL Classification: O25, M31

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТА СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ В УМОВАХ СМАРТИЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ



С.В. Філіппова, д.е.н. професор

О.Л. Малін, к.ю.н., доцент

*Одеський національний
політехнічний університет,
Одеса, Україна*



Філіппова С.В., Малін О.Л. Державно-приватне партнерство: проблемні питання та стратегічні завдання в умовах смартизації інноваційного розвитку.

У статті висвітлені проблемні питання державно-приватного партнерства в умовах прискороженого інноваційного розвитку, розповсюдження смарт-технологій. Розкрито цілі, види та стратегічні завдання державно-приватного партнерства як явища світового рівня. Висвітлено особливості його динаміки в Україні. Надано характеристику зміни соціальної відповідальності приватного сектору економіки за очікувані результати державно-приватного партнерства в її галузях та сферах.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інноваційний розвиток, смартизація, смарт-технології, стратегічні завдання, соціальна відповідальність, інфраструктурні інвестиційні проекти

Філіппова С.В., Малін А.Л. Государственно-частное партнерство: проблемные вопросы и стратегические задачи в условиях смартизации инновационного развития.

В статье освещены проблемные вопросы государственно-частного партнерства в условиях ускоренного инновационного развития, распространения смарт-технологий. Описаны цели, виды и стратегические задачи государственно-частного партнерства как явления мирового уровня. Показаны особенности его динамики в Украине. Охарактеризованы изменения социальной ответственности частного сектора экономики за ожидаемые результаты государственно-частного партнерства в ее отраслях и сферах.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инновационное развитие, смартизация, смарт-технологии, стратегические задачи, социальная ответственность, инфраструктурные инвестиционные проекты

Filippova S.V., Malin O.L. Public-private partnership: problem issues and strategic tasks in terms of smart-innovation development.

The article presents problematic issues of public-private partnership in the context of accelerated innovation development, the spread of smart technologies. The goals, types and strategic tasks of public-private partnership as a world-level phenomenon are described. Features of its dynamics in Ukraine are shown. The changes in the social responsibility of the private sector of the economy and the expected results of public-private partnership in its sectors and spheres.

Keywords: public-private partnership, innovative development, smartization, smart technologies, strategic tasks, social responsibility, infrastructure investment projects

Інноваційний розвиток світової економіки, у першу чергу, економіки розвинених країн, в останні часи демонструє прискорені темпи. Останні ще більше зростають під тиском глобалізаційних процесів в науково-технічній сфері, які не лише породжують проривні інновації, але й сприяють їх прискореній комерціалізації та розповсюдженню. Внаслідок цього вони також суттєво впливають на організаційно-економічний механізм великих інфраструктурних інвестиційних проектів шляхом державно-приватного партнерства, що здійснюються на інноваційній основі.

В підсумку традиційні механізми інтегрування державних та (або) суспільних ресурсів з можливостями та ресурсами бізнесу для досягнення спільних і власних цілей мають суттєво змінитися. Тому особливого значення набувають: а) цільова характеристика державно-приватного партнерства, яка має врахувати зміни його змістовності в цілому, стратегічного цілеполягання та управлінського інструментарію зокрема, а також б) залежність його організаційно-економічного механізму від процесу смартизації інноваційного розвитку, в) посилення соціальної відповідальності за великі інфраструктурні інвестиційні проекти, що здійснюються на інноваційній основі та спираються за смарт-технології.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Кожен із зазначених аспектів розглянутий науковцями з різною глибиною. Так, державно-приватне партнерство, його роль, завдання, методи та форми, а також інші різні проблемні питання в свої часи висвітлено, зокрема, у роботах [1-5]. Соціальній відповідальності бізнесу як процесу, її механізму та особливостям у різні часи історії, етапам формування присвячені роботи [6-10]. Якщо ці два аспекти є достатньо

висвітленими, то процес смартизації є наймолодшим об'єктом наукових досліджень, як прикладних, так і фундаментальних. Сутність, класифікацію видів смарт-інновацій, їх вплив на технології, управління та розвиток в цілому розглянуто у роботах [11-14].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Водночас, процес смартизації інноваційного розвитку утворює, по-перше, нову технологічну основу, по-друге, організаційні та управлінські можливості щодо інтегрування процесів досягнення різних стратегічних, тактичних та поточних цілей розвитку суспільства та бізнесу та комплексного управління ними. Відповідно, змінюються технології виробництва та надання послуг різної природи, професійні та суспільні комунікації, утворюються нові об'єкти планування та контролювання (процеси та явища різної природи). Відповідно, соціальна відповідальність державно-приватного партнерства, шляхом якого можуть відбуватися зазначені зміни, значно зростає. Проте, якщо інтегрування соціальної відповідальності бізнесу у стратегію на рівні управління підприємством є досить дослідженим об'єктом, то соціальна відповідальність державно-приватного партнерства стосовно великих інфраструктурних інвестиційних проектів шляхом державно-приватного партнерства, що здійснюються на інноваційній основі та смарт-технологіях, вченими не розглядається.

Метою статті, що продовжує та узагальнює результати досліджень, виконаних за участю авторів, частково представлених у [5, 10, 14, 21], є висвітлення проблемних питань та обґрунтування стратегічних завдань державно-приватного партнерства в умовах смартизації інноваційного розвитку в частині інфраструктурних інвестиційних проектів, що здійснюються на інноваційній основі та смарт-технологіях.

Виклад основного матеріалу дослідження

Державно-приватне партнерство як явище має і наукове, і офіційне тлумачення. Зокрема, законодавче підґрунтя проектів співпраці держави та бізнесу (окремих приватних підприємств) утворюють два закони – Закон про державно-приватне партнерство та Закон про концесії.

Закон про державно-приватне партнерство (ДПП) [15] визначає його у такий спосіб: «державно-приватне партнерство – це співробітництво між державою «Україна», 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». З цього випливають такі основні ознаки ДПП, як:

- дві сторони або два типи учасників ДПП: державний та приватний сектори;
- їх відносини юридично оформлені;
- відносини сторін є партнерськими: узгоджені цілі, чітко виписаний державний інтерес;
- поєднання ресурсів сторін (фінанси, персонал, обладнання, інформація) для досягнення виписаних документально та узгоджених по суті, послідовності досягнення цілей;
- обов'язків розподіл партнерами участі у прийнятті рішень, витрати і ризиків, використанні отриманих протягом ДПП результатів.

Сферами застосування ДПП у Законі про державно-приватне партнерство [15] визначено такі:

- пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування;
- будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування;
- охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт;
- забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем;
- поводження з відходами; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії;
- управління нерухомістю;
- виробництво та впровадження енергозберігаючих технологій тощо.

З наведеного переліку випливає, що існують широкі можливості для ДПП щодо виконання економічно вигідних інвестиційних проектів, що здійснюються на інноваційній основі, майже в усіх галузях, у тому числі, інфраструктурних проектів. Це враховується у інших нормативних та законодавчих документах. Так, Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [16] декларує, що її виконання дасть можливість поєднати три складові державної регіональної політики: управлінську, секторальну і територіальну. Стратегічне бачення регіонального розвитку України до 2020 року, крім іншого, системно охоплює державно-приватне партнерство, передбачаючи [16]:

- розвиток ДПП за рахунок посилення взаємодії трикутника «органи місцевого самоврядування – бізнес – територіальна громада»;
- створення системи підготовки фахівців з управління інвестиційними проектами, у т.ч. при ДПП;
- запровадження множини інструментів та механізмів стимулювання місцевого економічного розвитку (серед інших зазначено механізм ДПП).

У західній практиці новою формою співпраці державного та приватного секторів найчастіше наголошують «Public-Private Partnerships» або публічно-приватне партнерство (ППП) [18], при якому традиційні форми передачі

державної власності у власність приватному сектору поступово замінюються ієрархічними формами управління. Водночас, державна власність проходить істотні інституціональні перетворення, призначені для розширення участі приватного сектору у виконанні ряду функцій держави й місцевого самоврядування (соціальних, економічних, організаційних, управлінських тощо). Це є можливим за рахунок реалізації можливостей підприємницької ініціативи на тлі збереження контрольної й регулюючої функцій держави в соціально важливих секторах економіки. За такого підходу державно-приватне партнерство як явище є різновидом публічно-приватного партнерства.

Концесія за формою – це договір про надання природних багатств, підприємств, інших господарських об'єктів, що належать державі або територіальній громаді, у тимчасову експлуатацію іншим державам, іноземним підприємствам та приватним особам терміном на 3-50 років. При цьому концесіонерів:

- 1) передається переважна частина операційних ризиків;
- 2) окупність інвестицій або витрат внаслідок настання ризику попиту або (та) пропозиції не гарантується.

Це повністю зрозуміло, оскільки має простіше тлумачення та договірне забезпечення з чітко стандартизованими процедурами. Саме тому для співпраці у світовій практиці бізнес намагається застосувати саме форму концесії.

Закон України «Про концесії» [17] визначає поняття концесії як «надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань зі створення (будівництва) та (або) управління (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику».

Тобто, принципова різниця між ДПП та концесією полягає, зокрема у:

- 1) механізмі отримання вигід приватним партнером та державою. При ДПП вони отримуються розподілом отриманого результату;
- 2) механізмі розподілу та компенсації ризиків.

Сьогодні у Верховній раді обговорюється проект Закону «Про приватизацію державного і комунального майна», який містить:

- 1) спрощену класифікацію об'єктів приватизації як об'єкти малої та великої приватизації;
- 2) вимоги до покупців об'єктів приватизації та

- обмеження щодо їх участі у приватизації;
- 3) відповідальність за недостовірність, неповноту представлених документів;
- 4) розширене коло об'єктів, які можуть підлягати приватизації.

Проект Закону встановлює: чіткий порядок приватизації; вимоги до формування і затвердження переліків її об'єктів; порядок прийняття рішення про приватизацію. До ініціаторів приватизації об'єктів віднесено: уповноважені органи управління, державні органи приватизації, інші суб'єкти управління об'єктами державної власності або покупці.

Проект Закону має переваги, оскільки він:

- 1) змінює підхід до продажу малих і великих підприємств, застосовуючи критерій ступеню ефективності держави як власника;
- 2) висуває критерієм розподілу об'єктів на великі та малі підприємства вартість їх активів: якщо вона за останній рік перевищила 250 млн гривень, то це – об'єкт великої приватизації, який буде продаватися з залученням радника, якщо менше – це мала приватизація, яка буде проходити виключно на електронних платформах;
- 3) чітко встановлює 11 місяців для об'єктів великої приватизації та 5 місяців – для малої;
- 4) забороняє приватизацію казенних підприємств та об'єктів, необхідних для виконання державою своїх основних функцій, для забезпечення обороноздатності держави, та об'єкти права власності Українського народу, майно, що становить матеріальну основу суверенітету України.

По суті, проект виписаний за принципом «держава – ефективний власник», який передбачає максимально ефективне використання державного майна шляхом приватизації нестратегічного майна та широкого залучення приватного сектору до використання майна, що залишається, без його відчуження. На нашу думку, Проект Закону утворює додаткові можливості залучати приватний сектор до управління та інноваційної перебудови критичної інфраструктури за тими об'єктами, що не підлягають приватизації. При цьому приватний інвестор сам знайде та запропонує інноваційну форму, метод та інструменти реалізації інвестиційного проекту, у т.ч. і інфраструктурного.

Висока ефективність ДПП як форми взаємодії держави та бізнесу доводить світовий досвід. Побільшості, ДПП має тематичну спрямованість. Зокрема, у США з 1982р. діє державна програма щодо підтримки малих підприємств з великим виробничим потенціалом на ранніх стадіях інноваційного процесу – Small Business Innovation Research Program (SBIR). Це найбільш масштабний приклад ДПП в напрямку стимулювання дослідницьких проектів приватного сектору з технологічних інновацій [2]. Протягом відбору та підготовки проектів ДПП та ДПП органи державного управління просувають

певні сектори економіки, для яких ДПП та ППП визнано державою доцільним або соціально-важливим, а світовим досвідом – більш успішним (табл. 1).

За даними Національної ради з державно-приватного партнерств (National Council for

Public-Private Partnership), у США із 65 базових видів діяльності муніципальної влади (водогони, каналізація, прибирання сміття, шкільна освіта, експлуатація автостоянок тощо) у кожному населеному пункті комерційні фірми у середньому залучаються для виконання 23 видів [22].

Таблиця 1. Деякі пріоритетні напрямки ДПП і ППП в окремих країнах світу

Пріоритетні напрямки ДПП та ППП (назва – за джерелом)	Країна							
	Велика Британія	Канада	Греція	Ірландія	Австралія	Нідерланди	Іспанія	США
– об'єкти інфраструктури (школи, лікарні, тюрми);	+	+	...	+
– оборонні об'єкти;	+
– автомобільні дороги;	+	...	+	+	...	+	+(платні)	+
– енергетика	...	+
– транспорт	...	+	+ аеропорти	+ міські транспортні системи	+	+
– захист навколишнього середовища, водні ресурси;	+ Очисні споруди	+	+ природоохоронна діяльність
– водопостачання та водовідведення;	...	+	+
– рекреаційні об'єкти;	...	+
– інформаційні технології;	...	+	+
– охорона здоров'я та освіта;	...	+	+	...	+
– системи життєзабезпечення;	+ міст	+ міст	+ міст	...
– громадський житловий сектор.	+	...	+

Примітка: «...» – немає даних для аналізу

Джерело: систематизовано автором на підставі даних [1-2, 4-5, 18-19, 22]

Нажаль, наведені у табл.1 дані є неповними, тому не розкривають картини застосування ДПП повною мірою. Проте, навіть ці неповні дані демонструють, що пріоритетні напрямки ДПП і ППП в різних країнах світу, які представлені у табл. 1, можна розділити на дві групи:

- такі, що являють собою стрімко зростаючі галузі або сфери, які набувають значних інноваційних змін. Це, зокрема, інформаційні технології, здатні забезпечити приватному сектору швидкий прибуток, тиражування результату та смарт-інновації (інновації, засновані на смарт-технологіях);
- такі, що являють собою галузі або сфери, які набувають повільних інноваційних змін, проте потребують реструктуризації. Це: об'єкти інфраструктури, охорона здоров'я та освіта, системи життєзабезпечення, енергетика, транспортні системи тощо, здатні забезпечити тривалий прибуток приватному сектору, які залежать від ступеню попередньої або супутньої реструктуризації об'єкту ДПП.

Саме про це йшлося в аналітичній записці Національного Інституту стратегічних досліджень [20], який пріоритетними напрямами використання механізму ДПП в Україні у липні 2013 р. визначив:

- побудову нових та реконструкцію старих автомобільних доріг на умовах концесії. Понад 90 % вітчизняних доріг потребують ремонту, а для нових потреб української економіки потрібно збудувати ще понад 4,5 тис. км нових доріг, для чого потрібно понад 200 млрд. грн., що значно більше можливостей державного бюджету;
- розвиток та модернізацію об'єктів сфери житлового-комунального господарства (у т.ч. впровадження нових енергоощадних та очисних технологій, підвищення енерго-ефективності будівель, поліпшення якості питної води тощо);
- геологічну розвідку родовищ та видобуток корисних копалин (сланцевого або шельфового природного газу), що дозволить знизити залежність національної економіки від імпорту енергоносіїв;
- реалізацію спільних проектів у гуманітарній сфері (освіта, наука, екологічний туризм, рекреація, охорона пам'яток культурної та природної спадщини, будівництво зон відпочинку);
- оновлення матеріально-технічної бази начальних закладів початкової, середньої та вищої освіти;

- ремонтно-реставраційні роботи на об'єктах культурної та історичної спадщини;
- розбудову природних заповідників, ландшафтних природних парків у обмін на отримання приватними інвесторами частини прибутку від туристичної діяльності;
- популяризацію та реалізацію проектів, пов'язаних із дотриманням здорового способу життя, проведенням масштабних спортивних заходів, формуванням екологічної свідомості (у т.ч. формування у населення культури ресурсозбереження та раціонального поводження з відходами (сортування, недопущення та ліквідації стихійних звалищ).

Зважаючи на важливість ДПП для економіки України в 2013р. уряд прийняв «Концепцію розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр.», націлену на активізацію впровадження проектів шляхом ДПП. Подальші зміни 2014-2017 рр., що полягали у переході від державно-зарегульованої економіки до економіки, побудованої на принципах ринкового управління, близьких до ліберальних економічних теорій, зокрема теорії соціально орієнтованого ринкового господарства.

Внаслідок цього поступово переглянуто величезну кількість завдань державного управління. Тому результати наукових та аналітичних досліджень підлягають критичному переосмисленню.

Наприклад, наведені вище напрямки, що перелічені у [20]:

- по-перше, не всі популярні у вітчизняного приватного сектору;
- по-друге, не всі набувають прискореного інноваційного розвитку;
- по-третє, не всі пов'язані із великими інфраструктурними інвестиційними проектами, що здійснюються на інноваційній основі та спираються за смарт-технології.

До того ж, кількість договорів ДПП зростає повільними темпами. Так, станом на 01.01.2016 р. в Україні на засадах ДПП реалізовувалося 177 проектів (укладено договорів: концесії – 146, про спільну діяльність – 31), а на 01.01.2017 р. шляхом ДПП реалізувалося 186 договорів (укладено договорів: концесії – 154, про спільну діяльність – 32), також укладено 1 договір власне про державно-приватне партнерство [19]. Географія та структура договорів співпраці державного та приватного секторів має такий вигляд (табл. 2).

Таблиця 2. Географія ДПП і ППП в Україні: регіональний вимір

Область України	Всього договорів	За видами договорів		
		концесія	спільна діяльність	ДПП
1. Донецька	4	2	2	0
2. Житомирська	1	0	1	0
3. Закарпатська	9	4	5	0
4. Запорізька	7	7	0	0
5. Івано-Франківська	1	1	0	0
6. Київська	13	13	0	0
7. Кіровоградська	1	0	1	0
8. Луганська	1	1	0	0
9. Львівська	4	3	1	0
10. Миколаївська	15	14	1	0
11. Одеська	6	0	6	0
12. Полтавська	114	109	5	0
13. Харківська	1	1	0	0
14. Херсонська	1	0	1	0
15. Хмельницька	3	2	0	1
16. Чернігівська	1	0	1	0
Разом	182	157	24	1

Джерело: складено автором за матеріалами [19]

Якщо вірити офіційним даним, з табл. 2 видно, що географія співпраці державного та приватного секторів в Україні виявляється нерівномірною, з чітко вираженою концентрацією у Полтавській області (11 договорів, з яких 109 – це концесія), яка лідирує з великим відривом. Другу групу створює Миколаївська та Київська області (15 та 13 договорів, з яких 14 та 13 відповідно – це договори концесії). Третю групу – Закарпатська, Запорізька та Одеська області (9, 7 та 6 договорів, з яких 4, 7 та 0 – договорів концесії). Інші області можна об'єднати в групу з незначною активністю

зі співпраці державного та приватного секторів. У Вінницькій, Волинській, Дніпропетровській, Рівненській, Сумській, Тернопільській, Черкаській, Чернівецькій областях та у КМДА не було зареєстровано жодної активності у напрямку ДПП, концесії або спільної діяльності.

Структуру співпраці державного та приватного секторів в Україні висвітлює співвідношення кількості застосування форм договорів (концесії, про співпрацю, безпосередньо про державно-приватне партнерство) та їх спрямованість (об'єкт договору, вид економічної діяльності або сфера).

Як бачимо, висновок щодо тяжіння приватного сектору до договору концесії, формально підтверджується: 84,6 % договорів співпраці – це договори концесії. Зазначені проекти впроваджуються у таких сферах, як [19]:

- оброблення відходів (112 проектів або 60,5% від загальної їх кількості);
- збір, очищення та розподілення води (37 проектів або 20%);
- будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури (16 проектів або 8,6%);
- виробництво, транспортування, постачання тепла (6 проектів або 3,2%);
- виробництво, розподілення та постачання електричної енергії (5 проектів або 2,7%);
- управління нерухомістю (2 проекти або 1,1%);
- пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування (1 проект або 0,5%);
- туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт (1 проект або 0,5%);
- інші (6 проектів або 2,9%).

Наведені звітні дані, у т.ч. дані табл. 2 дозволяють зробити лише поверхневі висновки щодо позитивної динаміки договорів концесії, оскільки визивають певний сумнів та потребують додаткової перевірки. На нашу думку, це – результат того, що, оскільки існуюча нормативна база фактично не забезпечує концесію, то остання не працює як така, а за неї видаються звичайні договори про спільну діяльність або трансформовані договори оренди. Це підтверджує зроблений авторами вибіркового аналізу доступних суспільству договорів, з яких видно, що останні не передбачають створення жодного нового об'єкту, як того вимагає сутність концесія.

Це також підтверджує оцінка стану та динаміки, проведена Світовим банком. Якщо порівняти дані Світового банку та Міністерства економічного розвитку та торгівлі, побудовані за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади, зокрема за 2014 р., то можна побачити, що отримані висновки дещо різні:

- за інформацією Міністерства економічного розвитку та торгівлі в Україні: на кінець 2014 р. на засадах ДПП реалізовувалося 243 проекти (210 договорів концесії, 33 договори про спільну діяльність), а найпоширенішою формою співробітництва державного та приватного секторів була концесія;
- за інформацією Світового банку: концесії й контракти з управління та лізинг за період 1992-2012 рр. в Україні не отримали значного поширення: їх було укладено 2 сумарною загальною інвестиційною вартістю менше 1,5% від вартості усіх проектів.

Найбільшого поширення отримали проекти ДПП за моделями нових проектів і відчуження власності як такі, що є одним із найлегших

механізмів отримання контролю над об'єктом власності. Замість того, щоб на рівних партнерських засадах розвивати об'єкти державної власності, держава просто поступається ними. Триває процес великої приватизації (зокрема, серед 100 держпідприємств, зокрема у транспортній галузі запланована приватизація ДП «МТП «Южний», ДП «МТП «Іллічівський», ДП «МТП «Одеський», ПрАТ «Українське Дунайське пароплавання», у хімічна промисловість – ПАТ «Сумихімпром», ПАТ «Одеський припортовий завод»).

Треба зауважити, що проблемою, яка ускладнює ДПП, є відсутність нормативної бази щодо використання майна корпоративізованих підприємств, хоча триває процес великою корпоратизації (утворено ПАТ «Укрзалізниця», ПАТ «Укрпошта»). Для цих підприємств залишається лише оренда з відповідними договорами, що є інвестиційно не привабливою для приватних інвесторів.

Великими інфраструктурними інвестиційними проектами, що здійснюються на інноваційній основі, є проекти, пов'язані з:

- 1) обробленням відходів;
- 2) місцевими системами водо-, електро- та тепlopостачання;
- 3) транспортним сполученням;
- 4) туризмом, відпочинком, рекреацією, культурою та спортом;
- 5) деякі інші.

У 2017 р. їх частка досягла майже 96% загальної кількості проектів. Водночас, яка їх частка спирається на смарт-технології, можна з'ясувати, лише ретельно вивчивши їх інвестиційні пропозиції та технічні умови інвестиційних проектів. Це доречно зробити в аспекті аналізу сфери та локації смарт-технології (рис.1), який доречно виконати одночасно с аналізом техніко-економічного обґрунтування інвестиційного проекту або конкурсної інвестиційної пропозиції.

Ефективність ДПП при виконанні таких інвестиційних проектів забезпечує злагодженість дій та ролей його учасників, кожен з яких вирішує окремі завдання, регламентовані взаємоузгодженими процедурами (див. рис. 1).

Тому важливо, щоб, не лише приватний та державний сектори, ай всі стрейкхолдери проекту:

- по-перше, мали спільне бачення стратегії інноваційного розвитку, можливостей та глобальних наслідків смарт-технологій,
- по-друге, чітко усвідомлювали свою роль у реалізації великих інфраструктурних інвестиційних проектів, що здійснюються на інноваційній основі й смарт-технологіях, у рамках ДПП;
- по-третє, визначали початок та завершення вирішення своїх завдань по проекту та завершення проекту в цілому, розуміли механізм координації своїх дій.

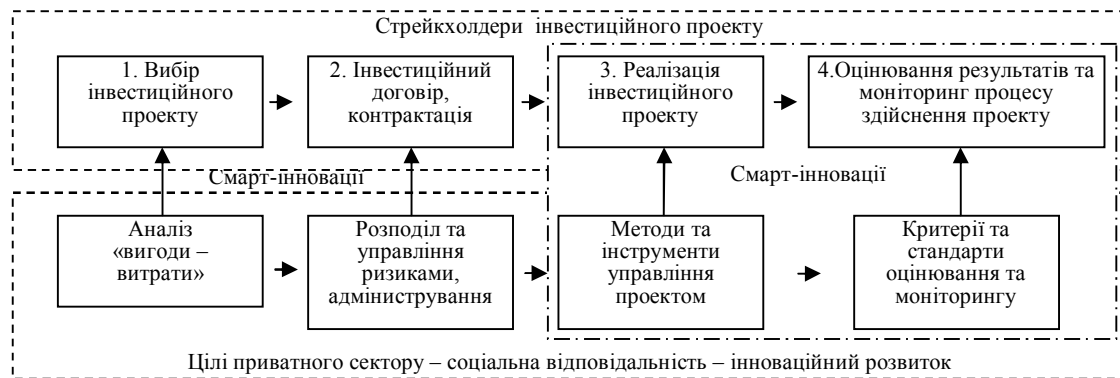


Рис. 1. Сфери взаємодії стрейкхолдерів великих інфраструктурних інвестиційних проектів, що здійснюються на інноваційній основі й смарт-технологіях: узагальнена схема

Джерело: Власна розробка авторів

Розумінню зазначених умов сприяє визначення основних ознак механізму ДПП, що обумовлюють його ефективність [19], до яких віднесено такі:

- надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта ДПП з подальшим управлінням (користуванням, експлуатацією), за умови прийняття та виконання приватним партнером інвестиційних зобов'язань відповідно до договору, укладеного в рамках ДПП;
- фіксація у договірних відносинах «державного інтересу»;
- довгостроковість відносин (5-50 років);
- передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення ДПП;
- внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Ризиками та перешкодами запровадження великих інфраструктурних інвестиційних проектів, що здійснюються на інноваційній основі й смарт-технологіях шляхом ДПП є:

- 1) загальні ризики і перешкоди, обумовлені загальними умовами та обмеженнями [5, 14, 19-21]:
 - можливість неефективного управління приватним партнером майном, що надано державою, невчасне введення в експлуатацію предмета договору, його невідповідність критеріям інвестиційного договору;
 - невиконання приватним партнером своїх фінансових зобов'язань у тривалих проектах через те, що держава не гарантує йому мінімальний обсяг споживання та вартості (тарифів) товарів або послуг на рівні економічно обґрунтованих затрат на їх виробництво, що окупає інвестицій;
 - недосконалість нормативної бази:
 - а) Бюджетний кодекс не гарантує компенсацію втрат приватного партнера, що виникають внаслідок зазначених причин (розбіжність попиту з запланованим показником, невиконання державою зобов'язань за

договором ДПП, відсутність компенсації різниці в тарифах); б) нестача державних гарантій виконання фінансових зобов'язань щодо проектів ДПП на весь строк їх виконання; в) внесення змін до законодавства, зміни стандартів якості, що змінює економічні, організаційні або юридичні умови участі приватного партнера у проектах ДПП;

- відсутність чіткої регламентації процедури підготовки та прийняття нормативно-правових актів, рішень колегіальних органів створюють умови, сприятливі для корупції та зловживання органами та посадовими особами правом (обмеження доступу зацікавлених осіб до засідань та обговорень тощо) [21];

- нестача податкових і митних пільг для проектів ДПП;

- корупція в органах влади, яка дорожчає для приватного партнера проекти ДПП.

- 2) специфічні ризики і перешкоди, обумовлені особливостями інноваційного процесу, прискореного інноваційного розвитку та інноваційної діяльності [14], до яких потрібно додати ще й такі:

- можливий збій у технолого-соціально-економічній підсистемі суспільства, яка складається з трьох типів галузей, що: здійснюють інновацію; поширюють нову технологію та поглиблюють її економічні переваги; виникають у «шлейфі розвитку нового технологічного стилю». Його причиною є неготовність деяких галузей опанувати та (або) розповсюдити базові смарт-інновації та «шлейфові» інновації внаслідок технологічного відставання матеріально-технічної бази;

- утворення новітніх тенденцій та процесів. Йдеться про нові світоглядні процеси в суспільстві та науці, а також цивілізаційні зміни. Зокрема, переосмислення ролі грошей через розширення платіжних систем і елементів, що призведе до лавиноподібних змін фінансових потоків, падіння грошової маси, зміни системи оцінки макроекономічних показників;

- недостатність кількості потенційних, потужних, приватних партнерів, які технологічно, організаційно та економічно здатні здійснити великий інфраструктурний інвестиційний проект на інноваційній основі й застосуванні смарт-технологій, та готові працювати в умовах підвищених ризиків політичної та економічної нестабільності;
- активний або пасивний супротив соціуму чи його певної частини (за сферою діяльності, за віковим обмеженням, за етичними або політичними поглядами тощо) внаслідок його інноваційної неграмотності або недосвідченості щодо використання смарт-технологій, що замінюють застарілі технології а безальтернативній основі, та їх результатів;
- високі темпи розвитку інноваційних смарт-технологій, що призводять до непередбаченої зміни конструкції їх матеріального втілення (техніки – приладів, обладнання, мереж тощо), потребуючи від приватного партнера проведення або організації проведення супутніх наукових або науково-прикладних досліджень та одночасних коригувань інвестиційного проекту;
- набуття нових рис та вагомості соціальної відповідальності приватного партнера ДПП внаслідок непередбачуваних наслідків та впливів великих інфраструктурних інвестиційних проектів, що здійснюються на інноваційній основі й смарт-технологіях шляхом ДПП. Це обумовлює необхідність, по-перше, охопити всі три рівня відповідальності [10]: а) стратегічно-цільовий (економічна, правова, екологічна відповідальність); б) відповідальність за надану суспільству інформацію (підзвітність, прозорість, однозначне тлумачення тощо); в) відповідальність за виконання приватним партнером зобов'язань перед довільцями, інвесторами, майбутніми поколіннями; по-друге, розширити коло інструментів соціальної відповідальності [6-10].

Цей список ризиків не є остаточним, проте наведені ризики є головними, тому виступають, по суті, додатковими обмеженнями поширення державно-приватного партнерства в напрямках, що потребують значних інвестицій. Саме до таких відносяться великі інфраструктурні інвестиційні проекти, що здійснюються на інноваційній основі й смарт-технологіях.

Висновки

Відтак, в світі спостерігається розширення застосування державно-приватного та публічно-приватного партнерства на тлі розвитку смарт-технологій у виробництві, комунікаціях та управлінні. Водночас, впровадження аналогічних проектів публічно-приватного і державно-приватного партнерства за останні роки в Україні зростає повільно. При цьому частка проектів у 2017 р., які можна визначити як інфраструктурні, наблизилася до 96% їх загальної кількості. Формально домінує нормативно не забезпечена концесійна форма партнерства, за яку помилково видаються інші форми.

Це стосується рівною мірою й великих інфраструктурних інвестиційних проектів, що здійснюються на інноваційній основі й смарт-технологіях. Останнім притаманні значно інші ризики та наслідки, тому такі проекти потребують потужних приватних партнерів, що згодні на ДПП навіть при нестабільних політичних, економічних і соціальних умовах, а також мають відповідний виробничий та інноваційний потенціал. Результати впровадження таких конкретних проектів на національному рівні та в регіонах мають стати основою вдосконалення нормативної бази ДПП та формалізації ініціювання, розробки та погодження проектів. Вони мають стати основою подальшого наукового пошуку та дослідження глобального об'єкту – процесу смартизації виробничих та управлінських технологій державно-приватного партнерства, обґрунтування його сутності, розроблення інструментарію та оцінювання й прогнозування потенційних ефектів.

Abstract

The article deals with the issues of public-private partnership in the conditions of accelerated innovation development, the spread of smart technologies. The goals, types and strategic objectives of public-private partnership as world-class phenomenon are revealed. The peculiarities of its dynamics in Ukraine are highlighted. The characteristic of changes in the social responsibility of the private sector of the economy is given for the expected results of the public-private partnership in its branches and areas that are undergoing rapid innovations and are an environment of active dissemination of smart technologies.

Therefore, in the world there is an expansion of the use of state-private and public-private partnership against the background of the development of smart technologies in production, communications and management. At the same time, the implementation of similar projects of state-private and public-private partnership in Ukraine has been growing slowly in recent years. At the same time, the share of projects in 2017, which can be defined as infrastructure, approached 96% of their total. Formally, the contractual form of partnership, for which mistakenly issued other forms, is not dominant. This applies equally to large-scale infrastructure investment projects implemented on an innovative basis and smart technologies. The latter has many other risks and implications, and therefore such projects require powerful private partners who agree on DFS, even under unstable political, economic and social conditions, and have the appropriate production and innovation potential.

Список літератури:

1. Квітка С.А. Публічно-приватне партнерство як дієвий механізм взаємодії влади та бізнесу / С.А. Квітка // *Аспекти публічного управління*. – 2015. – № 7–8. – С. 47-56.
2. Тищенко В.Ф. Проектне фінансування як форма публічно-приватного партнерства / В.Ф. Тищенко, В.М. Остапенко // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. – 2013. – № 1. – С. 141-144.
3. Коваленко В. В. Методологічні основи фінансування проектів публічно-приватного партнерства / В.В. Коваленко, Д.С. Гайдукович. // *Ефективна економіка*. – 2014. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_1_53.
4. Королюк Т. Європейський досвід публічно-приватного партнерства та особливості його розвитку в Україні / Тетяна Королюк // *Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії [Електронний ресурс]: зб. матеріалів I Міжнар. наук.-практ. конф., 7 груд. 2016 р., м. Київ / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» [та ін.]; оргком.: М. І. Діба (голова) [та ін.]. – Електрон. текст. дані. – Київ : КНЕУ, 2016. – С. 70-73. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/20808/1/70-73.pdf>.*
5. Щербакова І.Б. Залучення інвестицій та проектне бізнес-партнерство промислових підприємств: [моногр.] / І.Б. Щербакова, С.В. Філіппова. – Одеса: ОНПУ, ФОП Бондаренко М.О., 2016. – 262 с.
6. Баюра Д. Розвиток інституту корпоративної соціальної відповідальності в Україні / Д. Баюра // *Формування ринкової економіки в Україні*. – 2012. – № 26, Ч. 1. – С. 25.
7. Божкова В.В. Соціально-відповідальний бізнес як один із напрямків поліпшення іміджу вітчизняних суб'єктів господарювання / В.В. Божкова, Л.Ю. Сагер // *Механізм регулювання економіки*. – 2010. – № 1. – С. 145-153.
8. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: [моногр.] / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; ред. А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2012. – 501 с.
9. Кривоус В. Корпоративна соціальна відповідальність у контексті формування партнерських взаємовідносин між державою, бізнесом та суспільством / В. Кривоус // *Журнал європейської економіки*. – 2016. – Т. 15, № 2. – С. 172-182. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/jee_2016_15_2_4.
10. Філіппова С.В. Соціальна відповідальність у стратегії управління вітчизняним підприємством: проблемні питання інтегрування механізму [Електронний ресурс] / С.В. Філіппова // *Економіка: реалії часу*. Науковий журнал. – 2017. – № 2 (30). – С. 5-17. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2017/No2/5.pdf>.
11. Минаков В.Ф. Классификация смарт-инноваций / В.Ф. Минаков, М.И. Барабанова, А.А. Шиянова, А.Ш. Галстян // *Современная экономика: проблемы и решения*. – 2016. – № 1 (73). – С. 142-149.
12. Basulto D. The Best innovations of 2014 [Електронний ресурс] / D. Basulto // *WashingtonPost*. – Режим доступу: <http://www.washingtonpost.com/blogs/innovations/wp/2014/12/22/the-best-innovations-of-2014>.
13. Пыка Я. "Smart specialisations" в региональных инновационных экосистемах / Я. Пыка, А. Янишевски // *Журнал европейской экономики*. – 2014. – Т. 13, № 1. – С. 35-54. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/jeer_2014_13_1_5.
14. Воронжак П. В. Організаційно-економічний інструментарій стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств та смарт-підхід [моногр.] / П.В. Воронжак, С.В. Філіппова. – Одеса: ОНПУ, ФОП Бондаренко М.О., 2015. – 276 с.
15. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс] // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. – 2010. – № 40. – Ст. 524. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
16. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
17. Закон України «Про концесії» [Електронний ресурс] // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. – 1999. – № 41. – Ст. 372. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997-14>.
18. Public-Private Partnerships and the 2030 Agenda for Sustainable Development: Fit for purpose? [Electronic resource] / Jomo K. S., Anis Chowdhury, Krishnan Sharma, Daniel Plat ; Department of Economic & Social Affairs. – 2016. – Mode of access: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/2288desaworkingpaper148.pdf>. – Title from the screen.
19. Довідка щодо стану здійснення державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Департамент залучення інвестицій // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>.

20. Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики: Аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень // Режим доступу до джерела: <http://www.niss.gov.ua/articles/1239/>.
21. Малін О.Л. Процедурні проблеми підготовки й прийняття колегіальними органами публічної влади нормативно-правових актів і рішень / О.Л. Малін // Європейські перспективи. – 2013. – № 1. – С. 41-45. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evpe_2013_1_10.
22. Оленевич, Н.В. Державно-приватне партнерство у розвинених країнах світу: досвід для України [Текст] / Н.В. Оленевич, О.В. Ковальова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 1. – С. 134-143.

References:

1. Kvitka, S.A. (2015). Publichno-pryvatne partnerstvo yak diyevyy mekhanizm vzayemodiyi vlady ta biznesu [Public-private partnership as an effective mechanism for interaction between government and business]. *Aspekty publichnoho upravlinnya – Aspects of public administration*, 7-8, 47-56 [in Ukrainian].
2. Tyshchenko, V.F., & Ostapenko, V.M. (2013). Proektne finansuvannya yak forma publichno-pryvatnoho partnerstva [Project financing as a form of public-private partnership]. *Visnyk Universytetu bankivskoyi spravy Natsionalnoho banku Ukrayiny – Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine*, 1, 141-144 [in Ukrainian].
3. Kovalenko, V.V., & Haydukovych D.S. (2014). Metodolohichni osnovy finansuvannya proektiv publichno-pryvatnoho partnerstva [Methodological fundamentals of financing public-private partnership projects]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, Vol.1. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_1_53 [in Ukrainian].
4. Korolyuk, T. (2016). Yevropeyskyy dosvid publichno-pryvatnoho partnerstva ta osoblyvosti yoho rozvytku v Ukrayini [European experience of public-private partnership and peculiarities of its development in Ukraine]. *Finansove zabezpechennya innovatsiynykh proektiv maloho ta serednoho biznesu: hlobalni vyklyky ta ukrayinski realiyi – Financial support for innovative small and medium business projects: global challenges and Ukrainian realities*, 70-73. Retrieved from <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/20808/1/70-73.pdf> [in Ukrainian].
5. Shcherbakova, I.B., & Filyppova S.V. (2016). Zaluchennya investytsiy ta proektne biznes-partnerstvo promyslovykh pidpryemstv [Investment attraction and project business partnership of industrial enterprises]. Odessa: ONPU, FOP Bondarenko M.O. [in Ukrainian].
6. Bayura, D. (2012). Rozvytok instytutu korporatynoyi sotsialnoyi vidpovidalnosti v Ukrayini [Development of the Institute of Corporate Social Responsibility in Ukraine]. *Formuvannya rynkovoyi ekonomiky v Ukrayini – Formation of a market economy in Ukraine*, 26-25 [in Ukrainian].
7. Bozhkova, V.V., & Saher, L.Yu. (2010). Sotsialno-vidpovidalnyy biznes yak odyn iz napryamkiv polipshennya imidzhu vitchyznyanykh subyektiv hospodaryuvannya [Socially responsible business as one of the ways to improve the image of domestic business entities]. *Mekhanizm rehulyuvannya ekonomiky – Mechanism of regulation of the economy*. 1, 145-153 [in Ukrainian].
8. Kolot, A.M. (Eds.). (2012). *Sotsialna vidpovidalnist: teoriya i praktyka rozvytku [Social responsibility: the theory and practice of development]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
9. Kryvov, V. (2016). Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist u konteksti formuvannya partnerskykh vzayemovidnosyn mizh derzhavoyu, biznesom ta suspilstvom [Corporate Social Responsibility in the Context of Formation of Partnership Relationships Between the State, Business and Society]. *Zhurnal yevropeyskoyi ekonomiky – Journal of the European Economy*, 2, 172-182. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/jee_2016_15_2_4. [in Ukrainian].
10. Filyppova, S.V. (2017). Sotsialna vidpovidalnist u stratehiyi upravlinnya vitchyznyanyim pidpryemstvom: problemni pytannya intehruvannya mekhanizmu [Social Responsibility in the Strategy of Management of a Domestic Enterprise: Problematic Issues of Integration of the Mechanism]. *Ekonomika: realiyi chasu. Naukovyy zhurnal – Economics: realities of time. Scientific Journal*, 2(30), 5-17. Retrieved from <http://economics.opu.ua/files/archive/2017/No2/5.pdf> [in Ukrainian].
11. Minakov, V.F., Barabanova, M.I., Shiyanova, A.A., & Galstyan, A.Sh. (2016). Klassifikatsiya smart-innovatsiy [Classification of smart innovations]. *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya – Modern economy: problems and solutions*, 1(73), 142-149. [in Russian].
12. Basulto, D. (2016) The Best innovations of 2014. *WashingtonPost*. Retrieved from <http://www.washingtonpost.com/blogs/innovations/wp/2014/12/22/the-best-innovations-of-2014> [in English].
13. Pyka, YA., & Yanishevski, A. (2016). "Smart specialisations" v regionalnykh innovatsionnykh ekosistemakh ["Smart specialisations" in regional innovation ecosystems]. *Zhurnal yevropeyskoy ekonomiki. – Journal of European Economics*, 1, 35-54. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/jeer_2014_13_1_5. [in Russian].

14. Voronzhak, P.V. (2015). Orhanizatsiyno-ekonomichnyy instrumentariy stratehiyi innovatsiynoho rozvytku promyslovykh pidpryemstv ta smart-pidkhid [Organizational-economic toolkit strategy of innovative development of industrial enterprises and smart approach]. Odesa: ONPU, FOP Bondarenko M.O. [in Ukrainian].
15. Zakon Ukrainy "Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo" [Law of Ukraine "On public-private partnership"]. (2010). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>. [in Ukrainian].
16. Pro zatverdzhennya Derzhavnoyi stratehiyi rehionalnoho rozvytku na period do 2020 roku: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 6 serpnia 2014 r. № 385 [On approval of the State Strategy for Regional Development for the period up to 2020: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated August 6, 2014 No. 385]. (2014, 6 August). Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF> [in Ukrainian].
17. Zakon Ukrainy "Pro kontsesiyyi" [Law of Ukraine "On Concessions"]. (1999). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997-14> [in Ukrainian].
18. Jomo, K.S., Anis Chowdhury, Krishnan Sharma & Daniel Plat. (2016). Public-Private Partnerships and the 2030 Agenda for Sustainable Development: Fit for purpose?. Department of Economic & Social Affairs. Retrieved from <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/2288desaworkingpaper148.pdf>. [in English].
19. Dovidka shchodo stanu zdiysnennya derzhavno-pryvatnoho partnerstva Departament zaluchennya investytsiy // Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy [Certificate on the state of public-private partnership Investment attraction department // Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine]. (2017,24 March). Retrieved from <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad> [in Ukrainian].
20. Osoblyvosti zastosuvannya derzhavno-pryvatnoho partnerstva yak mekhanizmu realizatsiyi novoyi rehionalnoyi polityky: Analitychna zapyska / Natsionalnyy instytut stratehichnykh doslidzhen [Features of the use of public-private partnership as a mechanism for implementing a new regional policy: Analytical note / National Institute for Strategic Studies]. (2017, 24 March). Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/articles/1239/> [in Ukrainian].
21. Malin, O.L. (2013). Protsedurni problemy pidhotovky u pryynyattya kolehialnymy orhanamy publichnoyi vlady normatyvno-pravovykh aktiv i rishen [Procedural problems of preparation and adoption of normative legal acts and decisions by collegiate bodies of public authority]. Yevropeyski perspektyvy – European perspectives, 1, 41-45. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/evpe_2013_1_10 [in Ukrainian].
22. Olentsevych, N.V., & Kovalova, O.V. (2014). Derzhavno-pryvatne partnerstvo u rozvynenykh krayinakh svitu: dosvid dlya Ukrainy [Public-private partnership in developed countries of the world: experience for Ukraine]. V.A. Deriy (Eds.). 1, 134-143 [in Ukrainian].

Надано до редакційної колегії 20.09.2017 р.

Філіппова Світлана Валеріївна / Svitlana V. Filyppova
s.filyppova@gmail.com

Малін Олександр Львович / Oleksandr L. Malin
oaa.onpu@gmail.com

Посилання на статтю / Reference a Journal Article:

Філіппова С. В. Державно-приватне партнерство: проблемні питання та стратегічні завдання в умовах смартизації інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / С. В. Філіппова, О. Л. Малін // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2017. – № 5 (33). – С. 5-15. – Режим доступу до журн.: <https://economics.opu.ua/files/archive/2017/No5/5.pdf>