

annually by 4%. Almost the entire volume of gross berries yield is exported. This fact is not surprising, as there are several reasons: a) high price abroad; b) Ukrainian berries are popular in European countries; c) conquering new markets (for example, China, where a third part of consumption of berries is imported because of distrust to local producers). This is a highly profitable business, especially if you grow organic raspberries, blackberries, blueberries. Organic is a hit in Europe, which you can be used by Ukrainian producers.

Another interesting agricultural direction is the cultivation of energy willow, which can grow on soils of low fertility and is even able to improve its structure and increase prolificacy. Processing of plants will enable enterprises to turn from consumers into energy producers.

Besides, demand on the world market stays also on dried and frozen onion that Ukrainians can export in large amounts. Now is the time when it is necessary to focus not only on fresh products but also on processed ones. Furthermore, technologies do not stand still in the agricultural sector. The use of drones allows farmers to monitor the soil conditions, the quality of plowing and sowing, to predict the amount of harvest, to protect the plots from fire and theft and even to improve "pointwisely" the condition of the soil, by making microfertilizers. Technology allows with accuracy to the millimeter to sow seeds or to harvest instantly.

Referenses

1. Джигирей В. С. Екологія та охорона навколишнього природного середовища : навч. посіб. / В. С. Джигирей. – 5-те вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007.
2. Soil Fertility to Increase Climate Resilience in Ukraine [Електронний ресурс]. – 2014. – 5 December. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2014/12/05/ukraine-soil>.
3. Shavalyuk L. The Ukrainian Myth – the Breadbasket of the World [Електронний ресурс] / Lyubomyr Shavalyuk. – 2013. – 9 September. – Режим доступу : <http://ukrainianweek.com/Economics/88895>.
4. Ukrainian Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.grainalliance.com/ukrainian-agriculture>.

УДК 330.341.1

Власова Інна Володимирівна
к.е.н., доцент, доцент кафедри інвестиційної діяльності
ДВНЗ “Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана”

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

Світовий досвід показує, що найбільш перспективним напрямком реалізації інноваційної політики є взаємодія влади і бізнесу в межах створення державно-приватного партнерства в інноваційній сфері [1, с. 144].

Державно-приватне партнерство (ДПП) в інноваційній сфері не ґрунтується на взаємодії в межах окремих проектів, як при будівництві і експлуатації об'єктів інфраструктури, де всі ролі, права і обов'язки, розподіл ризиків детально прописані. В інноваційній сфері сутність державно-приватного партнерства можна визначити як «товариство» або як відносини, засновані на дослідженнях та інноваціях, за допомогою яких державні та приватні учасники спільно здійснюють інноваційний процес. Саме в інноваційній сфері державно-приватне партнерство може приймати різні моделі і форми взаємовідносин, які учасники вважають найбільш ефективними для досягнення своїх цілей.

Виокремлюють дві мети угоди між бізнесом і державою в інноваційній сфері. Перша - це проведення спільних досліджень і розробок, при якому компанія або кілька компаній отримують можливість використовувати результати науково-дослідних та дослідно-

конструкторських розробок для власних потреб. В угодах визначені тематика досліджень та інноваційних розробок, обсяги фінансування, строки реалізації, основні виконавці, права на результати і права на використання. Друга мета - участь у формуванні інфраструктури для проведення досліджень і розробок. Якщо компанія бере участь в будівництві і експлуатації інфраструктури, це можна розглядати як проект ДПП, вимоги до якого передбачають внесення ясності з питань фінансування, розподілу ризиків, прибутку, управління. Бізнес може брати участь, поряд з державою, в управлінні та фінансуванні вже створеної інфраструктури (технопарки, бізнес-інкубатори і т. п.) - при цьому варіанті ДПП умови партнерства індивідуальні.

При виборі оптимальних для всіх учасників ДПП інструментів і форм участі необхідно також враховувати наступні позиції:

- організаційно-правову форму компанії - учасника партнерства (структуру власності);
- масштаб діяльності компанії (міжнародна або регіональна);
- специфіку інноваційної діяльності.

Існують такі перешкоди при впровадженні механізмів ДПП в інноваційну сферу [2]:

- відсутність відповідного досвіду ефективної взаємодії між державою та приватним сектором у науково-технологічній та інноваційній діяльності;
- недовіра бізнесу до органів державної влади через нестабільність політичної ситуації та нормативно-правового забезпечення;
- відсутність конкретних механізмів взаємодії державного та приватного секторів в інноваційній сфері у прийнятому Законі України «Про державно-приватне партнерство» (від 1.07.2010 р.);
- різні цільові характеристики взаємодії науково-дослідного і підприємницького секторів: орієнтація бізнесу на короткострокові цілі, а діяльність науково-дослідних установ спрямована до досліджень довготермінового характеру на базі отримання нових знань; - наявність технологічних бар'єрів у напрямку комерціалізації знань, отриманих у державному секторі.

Для залучення приватного капіталу до розв'язання завдань ДПП можуть бути використані інструменти політико-економічного, організаційно-технологічного і соціального характеру. Зокрема органи влади мають [3, с. 91-92]:

- визначити на державному рівні пріоритетні напрями, на яких за рахунок наявних заділів або об'єктивних переваг Україна може бути конкурентоспроможною або впливати на світовий технологічний розвиток;
- сформувати національну технологічну політику з урахуванням позиції корпоративного сектору економіки, який найкраще сприймає сигнали ринку і спроможний забезпечити адекватну реакцію на них;
- розробити і реалізувати процедури встановлення пріоритетів наукомістких виробництв і технологій, а також ранжування інноваційних проектів державного, регіонального і муніципального рівнів;
- ввести в сферу відповідальності держави розробку середньострокових і довгострокових програм розвитку технологічних напрямків;
- забезпечити збалансоване стимулювання державного і корпоративного попиту на технологічну модернізацію, підтримку зусиль окремих відомств і компаній щодо її реалізації;
- прискорити реструктуризацію науково-технологічного комплексу в самодостатні компанії та консорціуми, активно сприяти розвитку корпоративної науки і недержавних організацій.

У фінансовій сфері важливими методами залучення приватного сектору до розв'язання суспільно значимих завдань є такі:

- розробка і впровадження збалансованих заходів податкового стимулювання інноваційної діяльності;

- удосконалення механізмів пайового фінансування державою науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;
- удосконалення механізмів кредитування експорту високотехнологічної продукції;
- створення нової або використання існуючої мережі фондів із продуманими інвестиційними стратегіями і чітко сформульованими завданнями;
- придбання закордонних активів;
- прямі інвестиції в українські компанії.

Література

1. Майданик В.И. Формирование государственно-частного партнерства в инновационной сфере //Майданик В.И., Савельева И.Н. /Известия Уральского государственного экономического университета. – 2010. – № 4 (30). – С. 144-151.
2. Ляхович О.О. Формування стратегії державно-приватного партнерства в науково-інноваційній сфері України / О.О. Ляхович // Економічний простір. - 2014. - № 88. - С. 57-65.
3. Федулова Л.І. Особливості державно-приватного партнерства в науково-технологічній та інноваційній сферах України / Л.І. Федулова, С.В. Тринчук // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 1 (18). – С. 85-93.

УДК 336.008.8

**Коваленко Вікторія Володимирівна,
д.е.н., професор,
професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет,
e-mail: kovalenko-6868@mail.ru**

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Анотація

Розглянуто питання розвитку публічно-приватного партнерства. Досліджено механізми фінансування публічно-приватного партнерства на основі аналізу нормативно-правової бази, що регулює питання фінансової підтримки проектів публічно-приватного партнерства в Україні, запропоновано заходи щодо вдосконалення інституціональної фінансової політики.

Наслідком світової економічної рецесії в Україні стала глибока криза державних фінансів, яка проявляється у стрімкому зростанні державного боргу та дефіциту консолідованого бюджету, скороченні реальної заробітної плати у бюджетній сфері, згортанні механізмів довгострокового державного фінансування і кредитування та інших явищах, які засвідчують вкрай обмежені можливості бюджетно-фіскальної політики в складних економічних умовах.

Для реалізації довгострокових масштабних інвестиційних проектів загальнодержавного значення особливу роль відіграє запровадження механізму акумулювання та використання фінансових ресурсів на засадах публічно-приватного партнерства за участю у ньому вітчизняних та іноземних банків, фінансових установ та міжнародних фінансових організацій.

Поняття «Public Private Partnership» у вітчизняній літературі часто перекладається як «державно-приватне партнерство», «приватно-державне партнерство», «публічно-приватне партнерство». Найбільш близьким до відображення змісту концепції є поняття «публічно-приватне партнерство», до того ж воно найбільш точно відтворює й сутність відносин, оскільки в якості публічного партнера часто виступають не лише органи державної влади, а й банки та фінансові інститути.