

УДК 336:330.341.1

DOI: 10.32342/2074-5362-2021-2-31-7

Н.О. РЯЗАНОВА,

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів, обліку та банківської справи
ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»
(м. Старобільськ, Україна)*

ФІНАНСУВАННЯ ІНСТИТУТІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА УМОВАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Сьогодні здійснюється безліч інфраструктурних проєктів, спрямованих на стимулювання інноваційного розвитку територій. Більшість цих проєктів реалізуються лише за умов партнерства держави з бізнесом. Їх ефективність різна, що зумовлює необхідність вивчення проблем розвитку взаємодії на умовах державно-приватного партнерства (ДПП) та підвищення ефективності управління проєктами, що впливають на територіальний інноваційний розвиток. Вагомий внесок у розв'язання проблем ДПП та його використання в інноваційній сфері зробили наукові праці Ф. Бержера, В. Варнавського, М. Готре, М. Жерарда, Є. Зусмана, Т. Кришталя, Л. Леона, А. Рейда, Т. Воронкової, Е. Саваса, П. Савранського, Л. Шарінгера та інших вітчизняних і зарубіжних авторів.

ДПП в інноваційній сфері здатне забезпечити вдосконалення механізмів взаємодії держави та приватного підприємництва по всьому інноваційному циклу: від проведення наукових досліджень, комерціалізації науково-технічних розробок та технологій до виробництва наукомісткої технологічної продукції; підвищення ефективності бюджетного фінансування. Основою для побудови інноваційної діяльності в Україні може стати взаємодія держави, науки, освіти та бізнесу шляхом застосування ДПП.

Фінансування проєктів ДПП традиційно здійснюється за допомогою поєднання грошових ресурсів із різних джерел: кошти приватного сектора (включаючи міжнародних інвесторів), кошти бюджетів усіх рівнів, кошти державних та спільних підприємств, кредитні ресурси фінансово-кредитних організацій, кошти інститутів розвитку. Усі сторони повинні брати участь у розподілі фінансової вигоди від реалізованого проєкту за формулою, затвердженою до підписання угоди. Загальний підхід у розподілі прибутку між партнерами зводиться до того, що він має проводитися відповідно до відсоткового співвідношення інвестиційних витрат учасників договору у рамках ДПП.

Концепція ефективності відображає взаємозв'язок між результатами (управління, виробництво, транзакції, взаємодії тощо) і витратами, понесеними задля їх досягнення. Умови взаємодії, супутні проєктним ризикам, які можуть змінюватися протягом тривалого життєвого циклу проєктів.

ДПП має всі підстави стати одним із стратегічних напрямів розвитку та модернізації об'єктів інфраструктури, промисловості, енергетики, інноваційної сфери, що торкається, перш за все, пріоритетних проєктів, які орієнтовано на залучення інвестицій приватних компаній.

Визначено форми фінансування інститутів інноваційного розвитку на умовах ДПП, проаналізовано можливі шляхи підвищення ефективності функціонування інститутів інноваційного розвитку на умовах ДПП. Розглянуто систему показників оцінки ефективності інститутів інноваційного розвитку, створених на засадах партнерства дер-

жави і бізнесу, в тому числі з урахуванням інтересів кожної із взаємодіючих сторін, що дозволяє провести не лише оцінку соціальної та економічної цінності партнерства, а й інноваційну складову проєктів.

Ключові слова: *державно-приватне партнерство, інноваційний проєкт, фінансування, інноваційна сфера, ефективність проєктів ДПП, механізм фінансування проєктів ДПП.*

Today, many infrastructure projects aimed at stimulating innovative development of territories are being implemented. Most of these projects are implemented only in partnership with the state and business. The effectiveness of these projects is different, which necessitates the study of the problems of cooperation in the form of public-private partnership (PPP) and increase the efficiency of project management that affect the territorial innovation development. The scientific works of F. Berger, V. Varnavsky, M. Gotre, M. Gerard, E. Zusman, T. Kryshstal, L. Leon, A. Reid, T. Voronkova, E. Savas, P. Savransky, L. Sharinger and other domestic and foreign authors made a significant contribution to solving PPP problems and its use in the innovation sphere.

PPP in the innovation sphere is able to improve the mechanisms of interaction between the state and private entrepreneurship throughout the innovation cycle: from research, commercialization of scientific and technical developments and technologies to the production of knowledge-intensive technological products; improving the efficiency of budget financing. The basis for building innovation in Ukraine can be the interaction of the state, science, education and business through the use of PPP.

PPP projects are traditionally financed through a combination of financial resources from various sources: private sector funds (including international investors), budgets of all levels, funds of state and joint ventures, credit resources of financial institutions, funds of development institutions. All parties must participate in the distribution of financial benefits from the project, and according to the formula approved before signing the agreement. The general approach in the distribution of profits between the partners is that it should be carried out in accordance with the percentage of investment costs of the parties to the contract under the PPP.

The concept of efficiency reflects the relationship between results (management, production, transactions, interactions, etc.) and the costs incurred to achieve them. Interaction conditions associated with project risks that may change over the long-life cycle of projects.

PPP has every reason to become one of the strategic directions of development and modernization of infrastructure, industry, energy, innovation, which affects, above all, priority projects aimed at attracting investment from private companies.

Forms of financing of institutes of innovative development on the conditions of PPP are defined, possible ways of increase of efficiency of functioning of institutes of innovative development on the conditions of PPP are analyzed. The system of indicators for evaluating the effectiveness of innovative development institutions created on the basis of partnership between the state and business, taking into account the interests of each of the interacting parties, which allows not only to assess the social and economic value of partnership, but also the innovative component of projects.

Key words: *public-private partnership, innovation project, financing, innovation sphere, efficiency of PPP projects, mechanism of financing PPP projects.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день в Україні здійснюється безліч інфраструктурних проєктів, спрямованих на стимулювання інноваційного розвитку територій. Більшість цих проєктів реалізуються лише за умов партнерства держави з бізнесом у вигляді технопарків, індустриальних парків, бізнес-інкубаторів. Держава виділяє кошти на реалізацію таких проєктів лише за умови участі приватного капіталу. Але, як показує практика, ефективність цих проєктів різна, що зумовлює необхідність вивчення про-

блем розвитку взаємодії у формі державно-приватного партнерства (ДПП) та підвищення ефективності управління проєктами, що впливають на територіальний інноваційний розвиток. Усе це разом, а також існуючі теоретичні, практичні проблеми, пов'язані з підвищенням ефективності управління партнерськими проєктами та використання переваг ДПП при створенні інститутів інноваційного розвитку за участі науки та освіти, необхідність актуалізації методологічних і методичних підходів до оцінки проєктів ДПП в умовах нестабільного середовища функціонування, низький рівень інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо підготовки та реалізації проєктів ДПП зумовили актуальність теми та вибір напряму статті.

Аналіз останніх публікацій з проблеми. Питання розроблення теоретичних та методологічних підходів до оцінки, моделювання та прогнозування розвитку партнерства держави з приватним бізнесом, наукою та освітою, використання ДПП при створенні інститутів інноваційного розвитку не є новими в економічній літературі.

Вагомий внесок у вирішення проблем ДПП та його використання в інноваційній сфері зробили наукові праці Ф. Бержера, В. Варнавського, М. Готре, М. Жерарда, Є. Зусмана, Т. Криштала, Л. Леона, А. Рейда, Т. Воронкової, Е. Саваса, П. Савранського, Л. Шарінгера та інших вітчизняних і зарубіжних авторів. Проте проблема фінансування інститутів інноваційного розвитку на умовах державно-приватного партнерства потребує подальших досліджень.

Мета дослідження. Визначення форм фінансування інститутів інноваційного розвитку на умовах ДПП, аналіз можливих шляхів підвищення ефективності функціонування інститутів інноваційного розвитку на умовах ДПП.

Основні результати дослідження. На думку більшості зарубіжних та вітчизняних фахівців, ДПП в інноваційній сфері здатне забезпечити вдосконалення механізмів взаємодії держави та приватного підприємництва по всьому інноваційному циклу: від проведення наукових досліджень, комерціалізації науково-технічних розробок та технологій до виробництва наукомісткої технологічної продукції; підвищення ефективності бюджетного фінансування. Різноманітність видів, форм та сфер застосування ДПП роблять його універсальним механізмом для вирішення цілого ряду довгострокових завдань в інноваційній сфері – від створення та розвитку інноваційної інфраструктури до розв'язання проблем розроблення та адаптації нових перспективних технологій; створення умов для залучення приватних інвестицій в інноваційну сферу [1].

Основою для побудови інноваційної діяльності в Україні може стати взаємодія держави, науки, освіти та бізнесу шляхом застосування ДПП. Слід відзначити широкі можливості використання переваг від об'єднання зусиль держави, бізнесу та науки в новітніх видах виробництв, інноваційних проєктах, що, у свою чергу, надає можливість сприяти інноваційному шляху розвитку економіки країни.

Забезпечення взаємодії держави та приватного бізнесу на базі створення інструментів ДПП та формування фінансових механізмів, здатних надати фінансування високотехнологічним секторам економіки, які через довго-

строковість інноваційних проєктів, низьку доходність та підвищений ризик інвестицій обмежені у надходженні приватного капіталу, розв'язує багато проблем.

Особливістю використання ДПП в інноваційно-технологічній сфері є те, що в умовах, коли ринки поділено, є можливість створення нових продуктів, технологій та формування нових ринків [2]. Сфера інновацій – це відокремлене інституційне створення, що диктує певні умови задля удосконалення економічного інструментарію ДПП. Цей інститут є структурованим об'єднанням державних, наукових, освітніх, інноваційних та приватних структур. У цьому об'єднанні завданням науки є нові дослідження та розробки, стратегія держави полягає в створенні умов для їх напрацювання та реалізації, метою бізнесу є матеріалізація та ефективно використання результатів наукових досліджень. Тобто сутність ДПП полягає у цьому випадку в узгодженні інтересів держави та бізнесу, а також координації їх дій під час доведення наукових результатів до готової продукції. У рамках ДПП реалізується інноваційний цикл, що включає трансфер та комерціалізацію технологій, які втілюються у відповідний інноваційний продукт, послугу або процес з подальшим масовим виробництвом та виходом на ринки.

Будь-які офіційні відносини або домовленості між державними або приватними учасниками, у яких обидві сторони взаємодіють в процесі прийняття рішень та співінвестують обмежені ресурси, такі як гроші, персонал, обладнання та інформацію досягнення конкретних цілей у певній галузі науки, технології й інновацій є ДПП в інноваційній сфері [3].

Зараз є розповсюдженою думка, що ДПП – це будь-яка взаємодія влади та бізнесу. Однак не всі види партнерства держави, приватного інвестора та інноваційного суб'єкта щодо стадій інноваційного процесу можна повноцінно віднести до інституту ДПП. У цьому зв'язку не можна вважати ДПП і, зокрема, проєктами ДПП такі конфігурації [4]:

- процес простого співробітництва в наукових дослідженнях та спільного виконання робіт, що регламентуються звичайними програмами;
- спільне фінансування робіт, які відрізняються від проєктів ДПП за правовими нормами, що характеризуються певними ознаками (наявність проєкту, оформлення угоди про ДПП, встановлення зобов'язань та ризиків учасників, регламентація терміну здійснення проєкту);
- створення інноваційної продукції в процесі реалізації проєкту у форматі ДПП складається не в результаті роздільного його отримання, як правило, у прив'язці до кожної стадії інноваційного циклу окремо, а в результаті комплексного послідовного задіяння всіх стадій циклу.

Предметом партнерства є спільне виконання інноваційного проєкту колом учасників – державних і приватних, а також наукових та освітніх закладів відповідно до укладеної угоди з використанням приватного капіталу.

На розширення масштабів і форм взаємодії держави та бізнесу в інноваційній сфері впливає низка факторів [5]:

- 1) ДПП є одним із механізмів змішаної економіки, що дозволяють розвивати економічні відносини бізнесу та держави;
- 2) ДПП надає можливість залучати ресурси приватного сектора у процеси відтворення у галузях та сферах, що перебувають у власності держави і

місцевих органів влади, а також використовувати приватну підприємницьку ініціативу для ефективності витрачання бюджетних коштів;

3) об'єднання зусиль і ресурсів бізнесу та держави в рамках конкретних ДПП-проектів формує їх додаткові конкурентні переваги.

Партнерами у проектах ДПП є держава, а саме представники регіональної та місцевої влади і приватний сектор в особі малого, середнього та великого бізнесу.

У практиці України розроблення та реалізації інфраструктурних проектів за умов партнерства держсектора з приватним визначає роль відіграє держава. Здебільшого саме через це є проблеми. Але недооцінювати роль державних органів влади також не можна.

У більшості випадків держава не може допустити свого повного зникнення з певних сфер, це змушує її утримувати контроль за конкретними об'єктами майна (бути їх власником) або контролювати певні види діяльності. За будь-яких обставин це означатиме, що це майно та ті підконтрольні види діяльності фінансуватимуться за рахунок бюджетних коштів [6].

Держава завжди розглядалася і розглядатиметься як своєрідна агенція зі створення публічних благ, відповідно вона не має можливості базуватися виключно на принципах ринку. Звичайно, певна частка цих благ може вироблятися нею самостійно, але частина, що залишилася, має створюватися із залученням можливостей і ресурсів підприємницького сектора.

Тому партнерські проекти – це принципово особлива конфігурація інтересів і відповідних правових повноважень їх учасників.

Слід зазначити, що держава, як правило, відігравала роль носія публічно важливих інтересів та цілей, при цьому виконувала як цілеспрямовану, так і контрольну функцію. Як учасник господарського обороту, держсектор зацікавлений у високих показниках результатів діяльності ДПП загалом і в отриманні власного комерційного ефекту. Партнер з боку приватного сектора, як будь-який адекватний підприємець, завжди переслідуватиме цілі максимізації прибутку. Ось чому в комерційних відносинах, на противагу реалізованим держсектором публічним інтересам, між учасниками завжди повинен мати місце торг про можливі пропорції ризиків, що поділяються, про зміст переданих повноважень, а також про умови їх делегування і користування ними [7].

Роль держсектора в партнерських проектах полягає, насамперед, у визначенні правил функціонування, а також умов поділу та розподілу різних видів ресурсів (матеріальних, фінансових, інтелектуальних тощо) [6].

Аналіз теорії й практики, вітчизняного та світового досвіду такої взаємодії дозволяє стверджувати, що з ДПП пов'язані нові суверенні функції держави, які мають реалізовуватися на якісно новому рівні. І в цьому випадку важливо звернути увагу на два аспекти, які взаємопов'язано між собою.

Насамперед партнерські проекти сприяють певному перегляду сутності поняття автономних державних функцій. Суспільні та публічно-правові зв'язки значно звужуються, що відбувається на основі значно більшого структурування. Яскравий тому приклад – перебудова природних монополій, внаслідок чого природно монопольне ядро, яке перебуває під контролем держави, відшаровується від великого набору функцій і передається пред-

ставникам приватного сектора. Не можна не брати до уваги і той факт, що зміни відбуваються в самих перевагах суспільства. Зі зростанням життєвого рівня, рівня культури та освіти населення змінюється природа реалізації традиційних громадських товарів. Сьогодні ряд публічних благ населення оплачує самостійно або повністю, або їх частину, тобто вони розглядаються як приватні блага. До таких публічних благ належать сфера освіти, охорони здоров'я, ЖКГ. З огляду на це державний суверенітет зміщується з простого надання публічних благ у напрямі гарантування їх у достатньому обсязі та на належному якісному рівні.

Звуження кола усталених суспільних інтересів, їх структурна трансформація, ймовірно становлення нових гостро ставлять питання, наскільки держава в принципі готова відмовитися від своїх суверенних функцій на користь приватного сектора. У розвинутих країнах під громадське право потрапляє держвласність, громадські служби, природні ресурси та деякі види монопольної державної діяльності [8]. Громадське майно є надбанням громадськості загалом, але не належить нікому конкретно. Держсектор як носій суверенних функцій зберігає необхідний обсяг владних повноважень у процесі партнерства. Але держава здійснює свою діяльність у ролі суб'єкта цивільного права, тому стосовно до всього вона має дотримуватися принципів рівності учасників, міцності умов контрактів, відповідальності за покладені зобов'язання [9].

Фінансування проєктів ДПП традиційно здійснюється за допомогою поєднання грошових ресурсів із різних джерел: кошти приватного сектора (включаючи міжнародних інвесторів), кошти бюджетів усіх рівнів, кошти державних та спільних підприємств, кредитні ресурси фінансово-кредитних організацій, кошти інститутів розвитку. Розподіл фінансових зобов'язань між учасниками ДПП встановлюється під час підписання угоди про партнерство та індивідуально для кожного окремого випадку [10].

При вирішенні питання про структуру фінансування на користь переважного залучення приватних інвестицій необхідно мати на увазі, що це означає зниження витрат проєкту та застосування більш ефективних технологічних і технічних способів досягнення мети партнерства у разі конкуренції між приватними інвесторами, а також розширення можливості залучення капіталу з ринку, що може значно прискорити закінчення проєкту та передавання всіх ризиків приватному партнеру, якими він зможе управляти ефективніше, ніж державна компанія.

У разі бюджетного фінансування проєктів, тобто коли об'єкти повністю фінансуються з податкових надходжень та керуються державною компанією, виникають, як правило, такі проблеми:

- 1) держава бере весь ризик, пов'язаний з проєктом, хоча потенціал зростання ефективності управління вищий у приватного інвестора;
- 2) відсутність конкуренції у державній компанії призводить до завищення витрат та утримання об'єкта, зниження якості послуг;
- 3) внаслідок обмеженості бюджетних коштів може спостерігатись подовження строків закінчення проєкту.

З метою мінімізації недоліків схем приватного та бюджетного фінансування може використовуватися так званий механізм прихованої плати, коли

платежі стягуються не з самих споживачів цієї послуги, а фінансування здійснюється з бюджету пропорційно до кількості споживачів [11]. Хоча і ця схема не позбавлена недоліків:

- проблема фінансування повністю не вирішується, оскільки щодо багатьох соціальних об'єктів використовуються бюджетні джерела;
- відсутній прямий зв'язок між конкретними споживачами послуги та платою за неї, внаслідок чого зберігається проблема доступу до громадських послуг;
- можливе викривлення звітності або залучення споживачів за допомогою реклами та додаткових послуг з метою збільшення перелічень із бюджету.

Як показує міжнародний досвід, ні власних коштів інвестора, ні бюджетних ресурсів найчастіше недостатньо для реалізації довгострокових інфраструктурних проєктів. У зв'язку з цим сторони угоди вдаються до схеми фінансування проєктів ДПП за допомогою використання боргового капіталу, хоча для реалізації цієї можливості мають бути розвинений фондовий ринок, ефективне регулювання випуску інфраструктурних облігацій; висока капіталізація банківської системи.

Можливі механізми фінансування проєктів ДПП наведено на рис. 1.

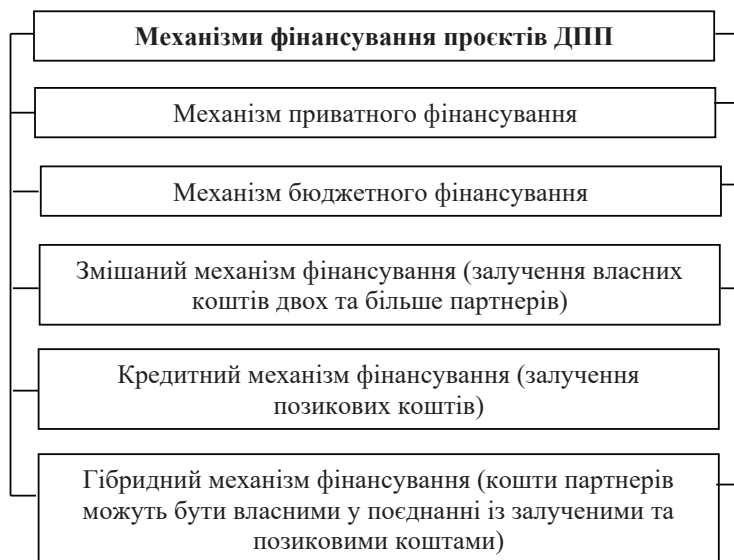


Рис. 1. Механізми фінансування проєктів ДПП
(складено автором з використанням [8])

Механізм приватного фінансування передбачає організацію фінансування ДПП переважно за рахунок коштів інвестора проєкту. У цьому випадку держава розв'язує дві проблеми: здійснюється економія бюджетних коштів та основною оперативною функцією держави стає організація поточного державного контролю за ефективним витрачанням коштів підприємницьких структур.

Основними формами бюджетного фінансування є державні гарантії, бюджетні субсидії, бюджетні інвестиції (у тому числі у вигляді вкладу в статутний капітал), адміністративні пільги та бюджетні кредити [12].

Останнім часом найбільш затребуваним є змішаний механізм фінансування, що передбачає залучення до проекту кількох приватних інвесторів (консорціум) під час реалізації комплексу заходів фінансової підтримки з боку держави [8].

Без використання кредитного механізму фінансування не обходиться реалізація практично жодного проекту ДПП. Ця обставина пов'язана як із бажанням сторін розділити ризики (не лише між державою та комерційною організацією-інвестором, а й кредитною бізнес-структурою), так і обмеженістю фінансових ресурсів у партнерів. Застосування кредитного механізму в процесі фінансування інвестиційних проектів, що реалізуються на засадах ДПП, передбачає отримання позикових коштів на довгостроковій основі від однієї або кількох кредитних організацій (можливо синдиковане кредитування) під різні форми заставного забезпечення, але переважно державні гарантії та поруки [8;13]. Нерідко заходи державної підтримки охоплюють і субсидування частини процентної ставки за кредитами. Очевидно, що кращим для держави є фінансування об'єктів переважно за рахунок власних та залучених коштів інвестора.

Партнерські відносини держави та бізнесу потребують узгодження інтересів усіх учасників, при цьому мотивація сторін сильно розрізняється: держава зацікавлена у зростанні обсягів та поліпшенні якості наданих послуг інфраструктурних і соціально орієнтованих галузей населенню та економічним агентам, на той час як приватний бізнес орієнтований на стійке отримання доходів від проектів та зростання прибутку.

Питання розподілу прибутків та витрат є найважливішою складовою будь-якої угоди про партнерство, оскільки дозволяє ідентифікувати фінансові права та зобов'язання сторін, визначити прибутковість на вкладені учасниками проекту капітали.

Аналіз світової практики організації ДПП свідчить про те, що всі сторони мають брати участь у розподілі фінансової вигоди від реалізованого проекту, причому за формулою, затвердженою до підписання угоди. Загальний підхід у розподілі прибутку між партнерами зводиться до того, що він має проводитися відповідно до відсоткового співвідношення інвестиційних витрат учасників договору в рамках ДПП.

Питання про ефективність проектів ДПП, що проявляється у вкладі проекту в зростання національного регіонального продукту, підвищення бюджетної ефективності (зростання податкових надходжень), фінансових результатах проекту, пов'язаних із його прибутковістю та терміном окупності набуває все більшої актуальності.

Концепція ефективності відображає взаємозв'язок між результатами (управління, виробництво, транзакції, взаємодії тощо) і витратами, понесеними задля їх досягнення. Умови взаємодії, супутні проектним ризикам, які можуть змінюватися протягом тривалого життєвого циклу проектів. Розуміння цього, в першу чергу, важливе для державного учасника як менш досвідченого в аналітичних дослідженнях ефективності управління в цілому і

зокрема у багатовимірних розрахунках ефективності інвестиційних проєктів, специфічним класом яких є проєкти великомасштабного державно-приватного партнерства.

На сьогодні методологія оцінки ефективності проєктів ДПП не має однозначного вигляду, оскільки ДПП складається з двох частин. Доцільно було б поділити індикатори проєкту на дві групи:

- 1) показники ефективності проєктів ДПП для держави;
- 2) показники ефективності проєктів ДПП для компаній.

Водночас слід зазначити, що є економічні показники, однаково важливі для держави та підприємців. Держава як учасник господарського обороту зацікавлена як у ефективності загальних результатів проєкту ДПП, так і у забезпеченні власного економічного ефекту.

Найпростішими показниками, які використовуються для оцінки привабливості проєктів, є прибуток та витрати, а також методи аналізу точки беззбитковості проєкту та терміну окупності інвестицій. Однак ці показники мають ряд недоліків, що складаються з причини рівної значущості доходів і витрат, які стосуються різних періодів часу.

Для інвестора незалежно від того, чи є він державною або приватною компанією, доходи та витрати, що належать до різних періодів часу, мають неоднакову цінність, оскільки капітал має цінність у часі [14]. Тому для аналізу проєктів державно-приватного партнерства доцільно використовувати методи дисконтування за допомогою спеціального коефіцієнта дисконтування, що відбиває тимчасову вартість капіталу.

Це такі показники [15]:

– чистий дисконтований доход (ЧДД). Очевидно, що якщо NPV більше за нуль, то проєкт слід прийняти, якщо чистий дисконтований доход менший за нуль, то проєкт слід відкинути, а якщо NPV дорівнює нулю, то проєкт ні прибутковий, ні збитковий. При прогнозуванні доходів за роками необхідно за можливістю враховувати всі види надходжень, які можуть бути асоційовані з цим проєктом;

– індекс рентабельності інвестицій (Profitability Index, PI). Очевидно, якщо PI більше одиниці, то проєкт слід прийняти, якщо менше – відкинути, а якщо PI дорівнює одиниці, то проєкт ні прибутковий, ні збитковий;

– внутрішня норма прибутковості інвестицій (Internal Rate of Return, IRR). Під внутрішньою нормою прибутку інвестицій (внутрішньою прибутковістю, внутрішньою окупністю) розуміють значення коефіцієнта дисконтування r , у якому NPV проєкту дорівнює нулю. Внутрішня норма прибутковості відповідає такій ставці відсотка, за якої досягається нульова чиста дисконтована вартість;

– дисконтований термін окупності (Discounted Pay-back Period, DPP).

Саме з цих показників варто розпочинати оцінку ефективності проєктів ДПП. Дуже часто держава обмежується саме цим набором показників, хоча цього недостатньо для отримання об'єктивної оцінки ефективності ДПП.

Рішення про участь у проєкті ДПП або його підтримку має прийматися з урахуванням інших оцінок та критеріїв, які в кожному конкретному випадку ґрунтуються на цілях учасників проєкту, умовах його реалізації та пов'язаних з ними ризиків, а також інших факторів, які часто не мають кількісної форми [16].

Основна мета участі держави у проєктах ДПП – розвиток інфраструктури на користь суспільства, реалізація соціально значущих проєктів з найменшими витратами та ризиками за умови отримання економічними одиницями послуг високої якості, фінансування, інноваційних наукових розробок та надання соціальних послуг, захисту населення.

Високий рівень застосування ДПП передбачає скоординовану діяльність органів державної та місцевої влади та приватних партнерів. Пріоритетами забезпечення механізму державно-приватного партнерства в органах місцевого самоврядування є:

- використання фінансових ресурсів приватних партнерів у процесі реалізації місцевих програм та проєктів;
- скорочення бюджетних видатків на розвиток необхідних об'єктів та реконструкцію інфраструктури;
- використання прогресивних технологій.

Висновки. Різноманітність сфер застосування ДПП доводить, що при правильному розподілі ролей створений інститут буде універсальним взаємовигідним інструментом для співробітництва держави, науки та бізнесу в будь-якій сфері. ДПП має всі підстави стати одним із стратегічних напрямів розвитку та модернізації об'єктів інфраструктури, промисловості, енергетики, інноваційної сфери, що торкається, перш за все, пріоритетних проєктів, які орієнтовані на залучення інвестицій приватних компаній. Формування та реалізація партнерства держави, науки та приватного бізнесу є домінантами зростання інноваційної активності, ефективності інвестицій у науку та освіту, зниження витрат всіх рівнів при здійсненні значущих інноваційних проєктів та програм.

Список використаної літератури

1. Абдулов, А.О. О стратегии партнерства науки и власти. *Свободная мысль*. 2009. №1. С. 85–100.
2. Новикова И.В. Инновационный кластер – основа структурной перестройки национальной экономики. *Научные публикации. Банкаускі веснік*. 2015. № 6.
3. Public – Private Partnerships for research and innovation: An evaluation of Austrian Experience / P.: OECD. 2004. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/49/17/25717078.pdf>
4. Борушко Е., Иванов В. Использование механизмов государственно-частного партнерства в инновационной сфере. *Научные публикации. Банкаускі веснік*. 2015. С. 32–38.
5. Морковкин Д.Е. Инновационное развитие экономики на основе использования механизмов государственно-частного партнерства. URL: <https://economics.rsuh.ru/jour/article/viewFile/4/5>
6. Андреева Е.С. Управление институтами инновационного развития, созданными на условиях государственно-частного партнерства: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: спец. 08.00.05. Казань, 2015. 24 с.

7. Плотникова, Г.А., Гончаров, А.И. Лизинг как финансовый элемент механизма государственно-частного партнерства в животноводстве. *Экономический анализ: теория и практика*. 2009. №19. С. 25–31.
8. Киреева А.В., Соколов И.А., Тищенко Т.В., Худько Е.В.; под ред. И.А Соколова. Государственно-частное партнерство как инструмент поддержки инноваций. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. 516 с.
9. Воронкова Т.Є., Воронков І.В. Державно-приватне партнерство як інструмент активізації інноваційної діяльності. *Науково-технічна інформація*. 2014. № 2. С. 28–36.
10. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / РАН; Институт мировой экономики и международных отношений. Москва: Наука, 2005. 315 с.
11. Лобанова А.Е. Опыт использования государственно-частного партнерства в зарубежных странах. Theory and Practice of Science: Key Aspects, Scientific collection «Interconf», № 49. С. 157–176.
12. Савранский П.В. Государственно-частное партнерство в реализации перспективных направлений инновационного развития экономики России: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: спец. 08.00.05. Краснодар, 2007. 20 с.
13. Розум Г.М. Державно-приватне партнерство як ефективний інструмент реалізації інноваційної політики регіонів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 20. С. 90–92.
14. Gerrard M. B. What Are Public-Private Partnerships, and How Do They Differ from Privatizations? *Finance & Development*. 2001. Vol. 38. P. 48–51.
15. Емельянов Ю. Новые формы государственно-частного партнерства. *Проблемы теории и практики управления*. 2013. № 2. С. 13–23.
16. Savas E.S. Privatization and Public Private Partnerships. *Fordham Urban Law Journal*. 2000. Vol. 28. Issue 5. Article 8. P. 1730-1737. URL: <http://ir.lawnet.fordham.edu>