

---

# 2020

---

XXIX МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЯ

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ НАУКИ В КРАЇНАХ ЄВРОПИ ТА АЗІЇ

---

31 серпня 2020 р.

---



Переяслав

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
УНІВЕРСИТЕТ ГРИГОРІЯ СКОВОРОДИ В ПЕРЕЯСЛАВІ

молодіжна громадська організація  
«НЕЗАЛЕЖНА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДІ»

студентське наукове товариство історичного факультету  
«КОМІТЕТ ДОСЛІДЖЕННЯ ІСТОРІЇ ТА СУЧАСНОСТІ»

## МАТЕРІАЛИ

XXIX Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції  
**«Проблеми та перспективи розвитку сучасної науки  
в країнах Європи та Азії»**

31 серпня 2020 р.

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ**

Переяслав – 2020

пункт пов'язаний з інноваційним потенціалом МСП – як правило найбільше інновацій (продуктові, управлінські, маркетингові) генеруються на малих і середніх підприємствах.

3. Сила позиції постачальників. Постачальники є досить значною силою, яка впливає на організацію на етапі отримання вхідних ресурсів і може виражатися в різноманітності і високій якості продуктів і послуг, наявності/відсутності можливості заміни постачальників, розміру об'ємів продукції, яка закупається у постачальників.

4. Сила позиції покупців. Сила позиції як покупців має дуже велике значення в аналізі конкурентоспроможності організації, оскільки вона є основним об'єктом конкуренції. Позиція покупців залежить від можливості переходу на використання інших продуктів, витратами пов'язаних із цим переходом.

5. Конкуренція серед підприємств у самій галузі. Конкуренція серед фірм у самій галузі є найширшим поняттям серед чотирьох інших. Залежно від своєї ролі в конкурентній боротьбі всі організації можна розділити на чотири групи: ринковий лідер (організація з найбільшою часткою в галузі); претендент (організація в галузі, яка бореться за збільшення своєї ринкової частки або за входження в число лідерів); ринковий послідовник (організація в галузі, яка проводить політику наслідування за ринковими лідерами і воліє зберігати свою ринкову частку та не приймати ризикованих дій); підприємство, яке діє в ринковій ніші (обслуговує ринкові сегменти, які інші конкуренти не помітили або не прийняли в розрахунок). [3]

Дане групування повною мірою розкриває всі можливі прояви конкуренції на ринку, починаючи від входження і закінчуючи лідерством на ньому. Таким чином, аналіз даних конкурентних сил дає можливість підприємству узагальнити інформацію щодо своїх переваг та слабких місць на ринку порівняно зі своїми конкурентами.

Конкурентна перевага тільки на основі однієї – двох детермінант можлива тільки в галузях із сильною залежністю від природних ресурсів, або в галузях, де мало застосовують складні технології.

У концепції М. Портера враховується роль випадкових подій, здатних підсилити або, навпаки, послабити конкурентні переваги нації.

Автор акцентує увагу на тому, що найбільшого ефекту вдається домогтися тим компаніям, які визначають рівень розвитку не однієї галузі, а групи галузей, формуючи так звані кластери. [2], [3]

Важливість застосування даної концепції для промислових українських МСП може мати наступні рамки:

1) впровадження даної концепції лише на рівні підприємств матиме обмежений і опосередкований ефект – оскільки важливу роль відіграє конкуренція всередині самої галузі;

2) забезпечення реалізації даної концепції на рівні галузей секторів можливе тоді, коли ці принципи будуть закладені в основу відповідних державних програм по стимулюванню промислових МСП в Україні в цих секторах.

#### Література:

1. О.Н. Беленов, В.В. Долгих Обеспечение конкурентоспособности промышленного предприятия на основе развития внутрифирменных конкурентных преимуществ // Экономика и управление фирмой, Вестник ВГУ, Серия: Экономика и управление – 2005 – №1 – с. 66-70
2. Грозный И.С. Конкурентные преимущества предприятия: стратегия достижения в инновационном аспекте / Монографія – Донецьк: Український культурологічний центр „Схід” – 2008. – 328 с.
3. Портер М.Е. Конкуренция. – СПб., М., Киев: Изд. дом "Вильямс", 2000

**Науковий керівник:**

доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії Національного Університету «Києво-Могилянська академія» Бураковський Ігор Валентинович

**Любов Перетятко  
(Львів, Україна)**

#### НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ МЕХАНІЗМІВ КОНЦЕСІЙНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Концесії активно використовуються в світовій економіці. Практика концесійних відносин у країнах, що розвиваються, становить інтерес для України у зв'язку зі схожістю процесів економічного розвитку.

За даними Світового банку, в країнах, що розвиваються на частку концесій зараз доводиться до 70% контрактів, які держава укладає у сфері транспортної інфраструктури (залізниці та автомобільні дороги, морські та аеропорти). На сьогодні концесійні договори укладаються в чотирьох десятках країн, включаючи Францію, Німеччину, США, Великобританію, Італію.

Для України концесії необхідні тому, що в осяжному майбутньому в держави не знайдеться ні коштів, ні необхідного управлінського ресурсу для приведення в порядок ряду критично важливих для економіки та життя громадян галузей.

Ефективний розвиток міжнародної концесійної діяльності, як показує світовий досвід, можливий лише за умови наявності концесійної політики, яка має відповідати національним економічним інтересам,

сприяти реалізації довгострокової стратегії економічного розвитку та розв'язанню нагальних соціально-економічних проблем. Чітка державна політика щодо міжнародних концесій повинна мати відповідне законодавче забезпечення; чітко окреслені правила дій сторін; гарантувати партнерам стабільність та передбачуваність правового режиму; забезпечувати справедливість, прозорість, доступність правил і нормативних процедур; передбачати державну підтримку та гарантії.

Досвід країн зі стимулювання ефективного застосування концесій в різних галузях економіки та інституційного забезпечення концесійної діяльності в Україні дає можливість розглянути головні напрями розвитку міжнародних концесійних механізмів (рис.1).

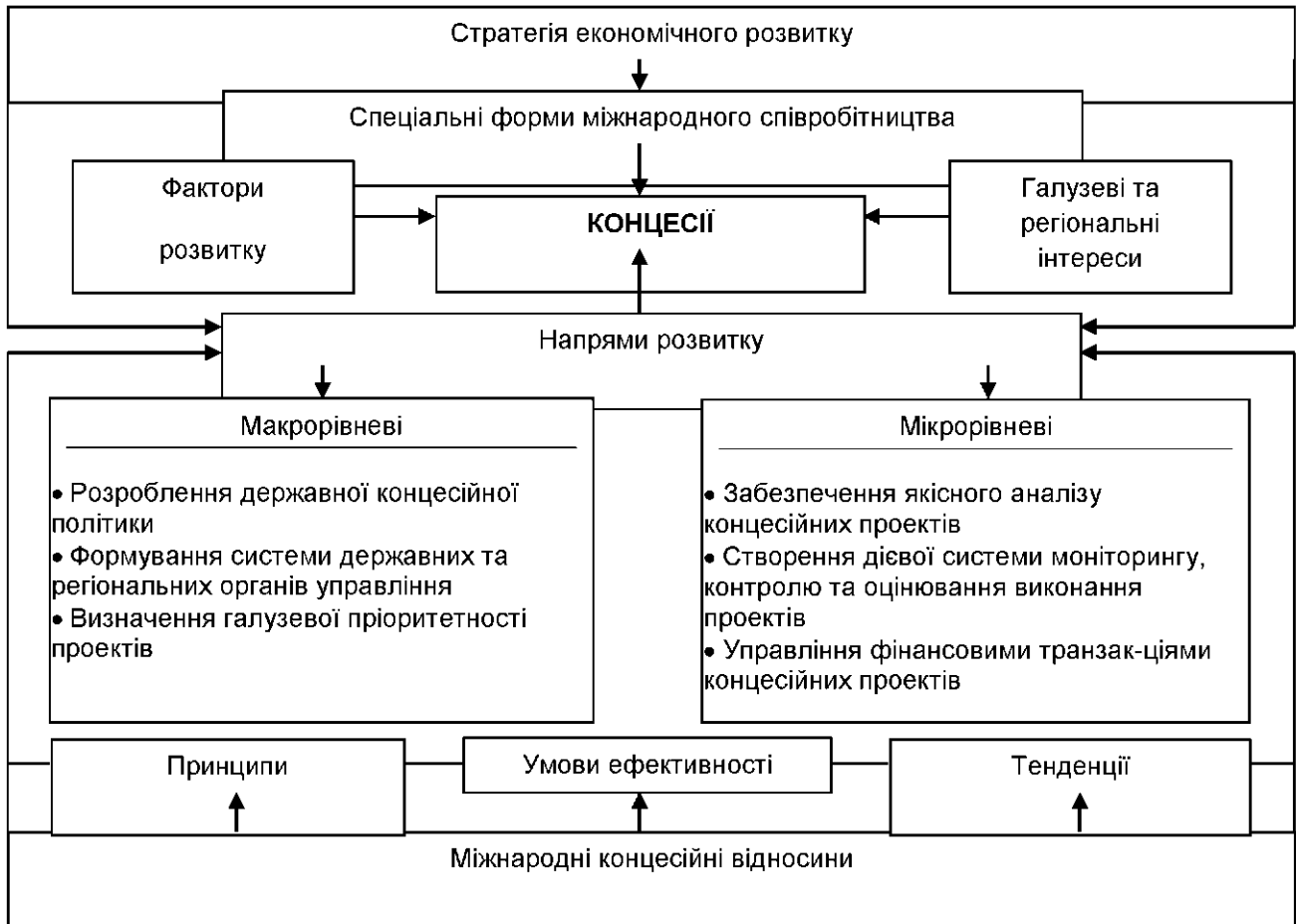


Рис. 1. Напрями розвитку міжнародної концесійної діяльності в Україні

Враховуючи належність концесій до державно-приватного міжнародного співробітництва, важливо зосередити увагу на виявленні стратегічно важливих функціональних компетенцій держави у сфері регулювання й підтримки міжнародних концесійних відносин, зокрема стосовно механізмів ефективної взаємодії з іноземними інвесторами. Результатом має стати обґрунтування необхідності постійного здійснення державою заходів стимулюючого та контролюючого характеру щодо концесійних відносин. Серед стимулюючих заходів пріоритетними мають стати фінансова участь держави, встановлення дієвих спеціальних пільгових режимів та надання державних гарантій. Контролюючі компетенції слід зосередити на постійному моніторингу можливостей (загроз) концесійної діяльності, періодичній публічній оцінці діяльності концесіонера, ревізії повноти, своєчасності та якості виконання інвестиційних зобов'язань, зокрема щодо соціальної складової. Доведено, що реалізація цих компетенцій держави сприятиме забезпеченню ефективності як окремих проектів, так і національного концесійного механізму в цілому.

Однією з особливостей «української» концесії є її сприйняття державними органами як панацеї у питанні пошуків джерел фінансування – підхід, який знищує саму суть концесійних відносин, що повинні вибудовуватися за принципом партнерського розподілу ризиків. До того ж необхідно пам'ятати, що чим менше держава вносить коштів на етапі будівництва, тим більші ризики й витрати вона на себе покладає.

У сучасних умовах концесії виступають специфічною формою залучення іноземного капіталу.

Найбільша привабливість для держави концесійної форми використання приватного капіталу при здійсненні інфраструктурних інвестиційних проектів визначається наступними чинниками:

- висока вартість інфраструктурних об'єктів;
- тривалі терміни окупності й повернення вкладених в проекти капіталів;
- тривалі періоди амортизації основного капіталу;
- значні технічні, соціально-економічні і політичні ризики;

- високий рівень міжвідомчості та інституційності (у проектах, як правило, бере участь велика кількість суб'єктів господарювання з різних галузей економіки і сфер діяльності, центральних, регіональних і місцевих органів влади);

- необхідність додаткових гарантій з боку держави;

- низька альтернативна цінність інвестиційних активів (високоспеціалізовані активи дуже важко перемістити в інші галузі) та низька ліквідність інвестиційних активів у випадку розірвання концесійного договору.

Ці чинники відіграють визначальну роль при здійсненні міжнародних інвестиційних проектів в різних країнах світу. Вони свідчать, що замовниками проектів повинна бути держава, а інвесторами - в основному приватний капітал. Частково можуть використовуватися бюджетні кошти федеральних і місцевих органів влади, але, як правило, за комерційної форми фінансування проектів вони не відіграють вирішальної ролі, а швидше виконують допоміжні функції - підтримку на початковому етапі інвестування, "розширення" "вузьких місць"; надання гарантій.

В Україні створено необхідне правове поле для залучення інвестицій та розвитку економіки України на засадах державно-приватного партнерства. Правові умови для запровадження концесійного механізму створені Господарським кодексом України, гл. 40 [3], в якій міститься перелік принципів концесійної діяльності; Законом України "Про концесії" від 16 липня 1999 р. [8] зі змінами та доповненнями, який прийнято з метою підвищення ефективності використання державного та комунального майна і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах); а також Законом України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 р. № 2404-УІ [7], яким створено законодавче підґрунтя для співробітництва державного та приватного сектора з метою підвищення конкурентоспроможності та залучення інвестицій в економіку України.

Закон «Про державно-приватне партнерство» встановлює низку важливих принципів для залучення приватних інвесторів, а саме:

- 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;

- незмінність протягом усього строку дії договору;

- визнання державними та приватними партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору;

- справедливий розподіл ризиків між державним та приватним партнерами;

- визначення приватного партнера на конкурсних засадах. Закон передбачає наступні форми реалізації ДПП:

- концесія;

- договір про спільну діяльність і розподіл продукції;

- інші договори [7].

За даними Всесвітнього банку, концесійні угоди залишаються найпоширенішою формою державно-приватного партнерства. Це пов'язано з тим, що концесійні угоди встановлюють довгострокові, взаємовигідні, стабільні умови для концесійної діяльності. Укладання таких угод є альтернативою приватизації, оскільки держава передає концесіонеру тільки право володіння і користування об'єктом концесії, а також здійснює контроль за якістю обслуговування, екологічною безпекою, встановлює тарифи.

Отже, ознайомившись з вищенаведеними думками іноземних інвесторів щодо інвестиційного клімату України, обережність іноземних партнерів щодо вітчизняних проектів є, цілком, виправданою. Ситуацію підтверджується й оцінками міжнародних експертів, що визначили ризики інвестування в економіку України на рівні 80%.

Окрім, необхідності проведення Україною реформ у сфері інвестування, зокрема створення сприятливого клімату для залучення коштів як вітчизняних, так і закордонних партнерів, особливо при впровадженні проектів національного масштабу, також існує нагальна потреба в інноваційних підходах при впровадженні інфраструктурних проектів.

Для майбутніх інвесторів, на сьогодні, є цікавими проекти, що поєднують в собі основну цілеспрямованість (будівництво доріг, житла, модернізація аеропортів, сфера охорони навколишнього середовища, охорона здоров'я) та інноваційний підхід при їх впровадженні.

Впровадження механізму концесійного інвестування забезпечить соціальний і економічний розвиток країни, дасть можливість знайти перспективні напрями розвитку на шляху інтеграції до світового фінансового простору.

#### Література:

1. Івантер В.В., Геець В.М. та ін «Економіка та прогнозування» №4/2011. Експертна оцінка можливих макроекономічних ефектів економічного співробітництва України з країнами Єдиного економічного простору., с.19
2. Міжнародний центр перспективних досліджень. Перспективні дослідження №11(2000) підготовлено Консорціумом Flemings/SARS, с.25-36.
3. World Bank Private Participation in Infrastructure (PPI) Project Database. — Way of access: <http://ppi.worldbank.org>.

4. Albert N. Link. Government as Entrepreneur. – N.-Y.: Oxford University Press, 2019. - 196 с.;
5. World Economic Forum, 2011. The Global Competitiveness Report 2017 —2018  
<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2017-2018/#=>
6. Флагманська Ініціатива стратегії «Європа-2020» - «Інноваційний Союз»  
[http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm)
7. Mark Romoff Public-Private Partnerships - Canadian Experience and Best Practices Warsaw, Poland January 30, 2018