

УДК 338.243

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/159-12>**Хмурова В. В.**кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6398-6351>**Khurova Viktoriia**

Kyiv National University of Trade and Economics

НОВІ МОЖЛИВОСТІ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ COVID-19

Третє тисячоліття разом з новими інвестиційними, технологічними та інноваційними можливостями задля забезпечення високих і стійких темпів розвитку країни змушує Україну стати арбітром у сфері партнерства між державними органами влади та представниками приватного бізнесу. Адже державні програми та проєкти, реалізація яких забезпечується виключно бюджетним коштом, не завжди дають змогу повною мірою реалізувати поставлену мету, що призводить до зниження конкурентоспроможності країни, особливо в умовах подолання COVID-19, і вимагає нових рішень. Саме механізми публічно-приватного партнерства мають найбільші перспективи розвитку для стабілізації ситуації в Україні та світі. Карантин висунув нові вимоги та відкрив нові можливості як для бізнесу так і для державного сектору. Поєднання двох систем «досвіду і гарантій – гнучкості та адаптивності» може дати найкращий результат.

Ключові слова: партнерство, публічно-приватне партнерство, пандемія, можливості, розвиток.

NEW OPPORTUNITIES FOR PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN TERMS OF OVERCOMING COVID-19

Trends in modern world development in terms of overcoming COVID-19 requires new solutions. It is the mechanisms of public-private partnership that have the greatest development prospects for stabilizing the situation in Ukraine and the world. Quarantine has set new requirements and opened up new opportunities for both business and the public sector. The combination of two systems of "experience and guarantees - flexibility and adaptability" can provide the best result. The aim of the article is definition of possibilities of public-private partnership in the conditions of overcoming of COVID-19; study of the peculiarities of partnership in Ukraine. The theoretical basis for writing the article is the methodological approaches to the conceptual essence of public-private partnership. In the course of their processing the following scientific methods were used: analysis and synthesis, deduction and induction, systematization, analytical-systematization, systematic approach and generalization. The outbreak of COVID-19 in the world has become a challenge for humanity. On the one hand, it is a social problem, as in any epidemic. On the other hand, any epidemic has very specific economic consequences of short-, medium- and long-term nature. any crisis is always an opportunity to be seized. The need to rebuild capacity after overcoming COVID-19, policy coherence and tax support as a way to mobilize financial resources from a variety of sources, including private participation, require governments to use modern public-private partnership approaches. At this stage, 100% government support is not possible. When choosing a public-private partnership, governments often aim to be more efficient. They hope that private companies will be able to increase productivity and efficiency better than state-owned operators. This stems from the assumption that the profitability of private enterprises encourages them to find ways to reduce operating costs while increasing the volume of services. At the beginning of quarantine, consortia and coalitions were formed in developed countries to address training issues during quarantine using digital platforms and tools developed with the participation of various stakeholders. Another possibility for the introduction of digitalization through public-private partnerships is the introduction of "artificial intelligence" in the system of education, science and health care. If you consider a public-private partnership to successfully attract investment in socially significant areas of regional development requires the following: to form a regional regulatory framework that contributes to the resolution of disputes arising in the implementation of public-private partnership projects, provide socially oriented companies with tax benefits and preferences, taking into account the experience of some regions, consider the creation of regional centers of public-private partnership, whose activities would be aimed at preparing, launching.

Keywords: partnership, public-private partnership, pandemic, progress, opportuniti es.

JEL classification: A14, H76, L32

Постановка проблеми Спалах COVID-19 у світі став викликом для людства. З одного боку, це соціальна проблема, як під час будь-якої епідемії. З іншого боку, будь-яка епідемія, має цілком конкретні економічні наслідки коротко-, середньо- та довгострокового характеру. Занепогіршення ситуації та світових економічних прогнозів свідчить про можливість значної кризи, якої не було з часів Великої Депресії. Світове співтовариство розробляє різноманітні варіанти розвитку ситуації, спираючись на досвід попередніх епідемій, але варто зважати на непередбачуваність COVID-19 та відсутність чітко визначених шляхів подолання вірусу, а потім і економічних наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку світової економіки під час COVID-19 вивчали О.В. Григоращ, Т.Ф. Григоращ, В.В. Ченцов [1]. Автори на основі проведеного дослідження 240 українських компаній визначили, що більшість підприємств українського бізнесу змінили формат роботи або тимчасово припинили діяльність, натомість підприємства окремих галузей активізували свою роботу [1]. У бестселері «21 урок для 21-го століття» ізраїльський історик Юваль Ной Харарі дає яскраву характеристику сучасному світовому порядку, який стає все більш глобальним, разом з цим росте його вплив на окремих людей та суспільство загалом, нашу

поведінку та мораль. Ми все сильніше впливаємо одне на одного, до такої міри, що вчинок лише однієї людини в мзозі викликає тектонічні рухи у цілому народі [2].

Н.М. Грушинська вважає, що відбувається переформатування фінансової системи, електронна економіка, онлайн-навчання, зміни в процесах інтеграції (глобалізація розділяється, і процеси регіоналізації стають очевиднішими) під час пандемії. Зменшення соціальних контактів створює певний рівень незадоволення суспільства. В умовах світової кризи та очевидної кризи в економіці України, викликаних карантинними заходами щодо COVID-19, важливим є знаходження шляхів досягнення перспектив, які стануть позитивними для країни і суспільства, хоча і викликані негативними обставинами та можуть проводитися радикальними мірама. Технології освоєння екосистем, розроблення тактильних костюмів, електронна економіка, повна цифровізація, освоєння космосу, штучний інтелект, гена інженерія – ось світові пріоритети майбутнього. Слід зауважити, що і в Україні перспективи розвитку космічної, авіаційної галузей досить значні, з можливістю розвивати космічний туризм, дослідження нових планет та космічних просторів. [3]. Сучасну проблему також досліджують А. Туз [4], Л. Нефидов [5] та інші вчені, але питання настільки плінне, що залишається значна кількість нерозкритих питань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Незважаючи на дослідження питання економічних змін під час подолання COVID-19, залишається не розкритим питання партнерства як інструменту подолання кризи.

Актуальність теми дослідження Циклічність світових криз свідчить про їх закінчення, а отже, і криза, викликана COVID-19, мине, необхідно тільки оцінити наслідки та зміни. Залишається невідомим, як криза вплине на бізнес та на діяльність державних підприємств. Тому **метою дослідження** є визначення можливостей публічно-приватного партнерства в умовах подолання COVID-19; дослідження особливостей партнерства в Україні.

Вклад основного матеріалу. Вивчаючи та аналізуючи теорію великих циклів Кондратьєва, пригадуємо, що цикли тривають від 40 до 60 років. Дивлячись на сучасну ситуацію та поєднуючи теоретичні здобутки з практикою, виявляємо можливість накладання технологічних розробок на власне економічні хвилі [5]. Черговий цикл Кондратьєва мав розпочатись у 2018 році, передбачав чергову хвилю в інтенсивному розробленні біотехнологій, розвитку когнітивності, становленні «економіки знань» та деглобалізації [5]. Саме ці прояви ми бачимо в процесі подолання пандемії COVID-19. Але будь-яка криза – це завжди можливість, якою необхідно скористатись.

Необхідність відновлення потенціалу після подолання COVID-19, узгодженості політики та податкова підтримка як спосіб мобілізації фінансових ресурсів із різних джерел, у тому числі приватна участь, вимагають від урядів використання сучасних підходів публічно-приватного партнерства. Для зведення до мінімуму наслідків COVID-19 необхідно передбачати розгортання подій, прогнозувати тенденції та здійснювати прийняття виважених управлінських рішень в умовах обмежених ресурсів. Сучасна криза має певні відмінності від попередніх, такі як:

- введення карантинів у більшості країн світу;
- обмеження пересування;
- часткова зупинка виробництва;
- масова зупинка підприємств сфери послуг;
- скорочення потреби у паливних ресурсах тощо.

Це перша в історії криза, яка була зовсім неочікувана для всіх країн світу та всіх верств населення, також це криза, яку намагаються подолати за рахунок емісії коштів. Значний відсоток підприємств, що втратили можливість працювати під час карантину, повністю згорнули діяльність. 40% підприємств HoReCa (готелі, ресторани, кафе/кейтеринг) збанкрутували. Відповідно до «Opendatabot», станом на 27 квітня в Україні через заборону призупинили діяльність 277 тис. підприємств. Кількість нових вакансій скоротилася майже удвічі. На початку карантину на сайті Work.ua було опубліковано 54 072 вакансії, станом на 7 травня – 29 526. При цьому найбільша рецесія припала на 19 квітня – тоді на біржі вакансій були актуальними лише 18 390. Згідно з повідомленням Торгово-промислової палати, внаслідок карантину роботу вже втратили понад 700 тисяч українців [6].

Карантин диктує нові умови роботи для більшості сфер. Запроваджені обмеження змусили частину підприємств переосмислити необхідність працювати онлайн. Виявилось, що багато бізнесів абсолютно не готові до повної діджиталізації товарів і послуг, не всі магазини могли перейти на онлайн-продажі. Через карантин на деякі галузі чекає перерозподіл клієнтів.

Про системну підтримку поки з боку держави не йдеться. Але в цей самий час залишається стабільним попит на інфраструктурні об'єкти, послуги населенню: водо-, електропостачання тощо.

Вибираючи публічно-приватне партнерство, уряди часто ставлять собі за мету досягти підвищення ефективності. Вони сподіваються, що приватні підприємства зможуть підвищити продуктивність та ефективність краще, ніж державні оператори. Це витікає з припущення, що прибутковість приватних підприємств стимулює їх до пошуку шляхів зменшення експлуатаційних витрат за збільшення обсягу послуги.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади, в Україні станом на 01.01.2020 на засадах публічно-приватного партнерства укладено 187 договорів, з яких реалізується 52 договори (34 договори концесії, 16 договорів про спільну діяльність, 2 – інші договори), 135 договорів не реалізуються (4 договори – закінчено термін дії, 18 договорів – розірвано, 113 договорів – не виконуються) [7].

Під час пандемії активізуються місцеві органи самоврядування для подолання наслідків пандемії COVID-19 на місцях. Відсутність фінансової підтримки з боку центральних органів управління вимагає прийняття швидких рішень на місцях. Одним із цікавих варіантів застосування інструментів публічно-приватного партнерства є трансформація освіти.

На початку карантину в розвинених країнах світу сформувалися консорціуми і коаліції для вирішення питань навчання під час карантину з використанням цифрових платформ та інструментів, сформованих за участю різних зацікавлених сторін (уряду, видавців, фахівців у галузі освіти, постачальників технологій та операторів телекомунікаційних мереж). У країнах, що розвиваються, де освіта переважно надається урядом, у майбутньому це може стати вагомою та послідовною тенденцією.

У Китаї Міністерство освіти сформувало міждисциплінарну робочу групу на чолі з Міністерством освіти та Міністерством промисловості й інформаційних технологій, щоб розробити нову хмарну платформу для онлайн-навчання і для модернізації комплексу освітньої інфраструктури [8; 9].

Крім того, в Гонконгу об'єдналися більш ніж 60 освітніх організацій, видавців, фахівців у галузі засо-

бів масової інформації та індустрії розваг у консорціум, який пропонує більш ніж 900 освітніх ресурсів, включаючи відео, розділи з книг, інструменти оцінювання та безплатні консультативні послуги. Консорціум планує продовжити використовувати і підтримувати платформу навіть після того, як загроза COVID-19 мине [8].

Тобто освітні інновації привертають увагу, виходячи за межі проєктів із типовим державним фінансуванням або у форматі некомерційного соціального проєкту. В останнє десятиріччя ми вже бачили підвищений інтерес із боку приватного сектору щодо освітніх рішень та інновацій. Від Microsoft і Google в США до Samsung у Кореї, Tencent, Ping An і Alibaba в Китаї.

Ще однією можливістю впровадження цифровізації за рахунок публічно-приватного партнерства є впровадження в системі освіти, науки та охорони здоров'я «штучного інтелекту». Державні та муніципальні установи не можуть собі дозволити фінансування цих проєктів, а використання партнерських угод між державою як гарантом і приватним партнером як виконавцем – перспектива застосування «штучного інтелекту».

Коли вчені створили термін «штучний інтелект», вони намагалися виявити, чи здатен «штучний інтелект» стати подібним людському. Відповідей на питання знайшлося кілька: штучний інтелект повинен приймати рішення, фантазувати, робити нові логічні висновки, спілкуватися на природній мові, самостійно навчатися, щоб йому не потрібно було постійно «завантажувати» інформацію. Все це параме-

три сильного «штучного інтелекту», до якого зараз намагаються прийти вчені з усього світу. Це ще одна можливість вдалого поєднання для публічно-приватного партнерства.

Висновки. Узагальнюючи питання перспектив розвитку публічно-приватного партнерства в умовах подолання пандемії COVID-19, можна визначити таке:

1) цей період визнати форс-мажором (це дасть можливість виживати малому бізнесу);

2) застосовувати концесійні договори в найбільш вразливих сферах (освіта, охорона здоров'я);

3) державні преференції приватному сектору за надання допомоги в подоланні наслідків пандемії COVID-19.

Перераховані перспективи допоможуть утримати рівень безробіття та показати зацікавленість з боку держави в підтримці приватного сектору економіки.

З іншого боку, якщо розглядати публічно-приватне партнерство для успішного залучення інвестицій у соціально значущі сфери розвитку регіонів, необхідно:

– сформувати регіональну нормативно-правову базу, що сприяє вирішенню спірних питань, які виникають у процесі реалізації проєктів публічно-приватного партнерства;

– надавати соціально орієнтованим компаніям пільги і преференції в податках;

– з огляду на досвід деяких регіонів, розглянути питання про створення регіональних центрів публічно-приватного партнерства, діяльність яких була би спрямована на підготовку, запуск і управління проєктами публічно-приватного партнерства.

Список використаних джерел:

1. Григораш О.В., Григораш Т.Ф., Ченцов В.В. Світова економіка в умовах COVID-19. *Економіка та держава*. 2020. № 4. С. 104–108.
2. *21 урок для 21-го століття* / Ювал Ной Харарі. Київ : BOOKCHEF, 2018. 416 с.
3. Tooze A. The Coronavirus Is the Biggest Emerging Markets Crisis Ever. URL: <https://foreignpolicy.com/2020/03/28/coronavirus-biggest-emerging-markets-crisis-ever/> (дата звернення: 05.10.2020).
4. Грущинська Н. Трансформації світових процесів під впливом COVID-19. *InterConf*. 2020. URL: ojs.ukrlogos.in.ua (дата звернення: 25.09.2020).
5. Nefiodow L. The sixth Kondratieff. The growth engine of the 21st century. URL: sociostudies.org/almanac/the_sixth_kondratieff/ (дата звернення: 02.10.2020).
6. Як змінився ринок праці в Україні через карантин. URL: <https://dyvys.info/2020/05/07/yak-zminyvsya-rynok-pratsi-v-ukrayini-cherez-karantyn/> (дата звернення: 29.09.2020).
7. Стан здійснення ДПП в Україні. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini> (дата звернення: 25.09.2020).
8. Коронавірус і економіка: як госуdarства допомагають бізнесу. URL: <https://psm7.com/business/koronavirus-i-ekonomika-kak-gosudarstva-pomogayut-biznesu.html> (дата звернення: 29.09.2020).
9. Бізнес в умовах коронавірусу: хто виграв, а хто програв. URL: <https://gmk.center.ua/opinion/biznes-v-umovah-koronavirusa-hto-vigraie-a-hto-prograie> (дата звернення: 04.10.2020).

References:

1. Hryhorash O., Hryhorash T. and Chentsov V. (2020) "Global economy under covid-19". *Ekonomika ta derzhava*, vol. 4, pp. 104–108. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.4.104
2. *21 urok dlya 21-go stolittya* / Yuval Noj Xarari. Kyiv: BOOKCHEF, 2018. 416 s.
3. Tooze A. The Coronavirus Is the Biggest Emerging Markets Crisis Ever. URL: <https://foreignpolicy.com/2020/03/28/coronavirus-biggest-emerging-markets-crisis-ever/> (accessed 05.10.2020).
4. Hrushchynska N. Transformatsii svitovykh protsesiv pid vplyvom COVID-19. *InterConf*. 2020. URL: ojs.ukrlogos.in.ua (accessed 25.09.2020).
5. Nefiodow L. The sixth Kondratieff. The growth engine of the 21st century. URL: sociostudies.org/almanac/the_sixth_kondratieff/ (accessed 02.10.2020).
6. *Yak zminyvsya rynek praci v Ukrayini cherez karant`n*. URL: <https://dyvys.info/2020/05/07/yak-zminyvsya-rynok-pratsi-v-ukrayini-cherez-karantyn/> (accessed 29.09.2020).
7. Stan zdijsnennya DPP v Ukrayini. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini> (accessed 25.09.2020).
8. *Koronavirus i ekonomika: kak gosudarstva pomogayut byznesu*. URL: <https://psm7.com/business/koronavirus-i-ekonomika-kak-gosudarstva-pomogayut-biznesu.html> (accessed 29.09.2020).
9. *Biznes v umovax koronavirusu: xto vygraye, a xto prograye*. URL: <https://gmk.center.ua/opinion/biznes-v-umovah-koronavirusa-hto-vigraie-a-hto-prograie> (accessed 04.10.2020).