

**УДК 339.944+332.1****Панікар Г.Ю.***к.е.н, доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу  
Факультет міжнародних відносин  
Національного авіаційного університету***СПІВРОБІТНИЦТВО ПУБЛІЧНОГО СЕКТОРУ  
ТА БІЗНЕСУ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ**

В останні роки в світі, особливо в розвинутих країнах, значно активізується співробітництво публічного сектору та бізнесу в інноваційній сфері на принципах публічно-приватного партнерства. Як показує проведений аналіз, саме цей напрям співробітництва стає надзвичайно актуальним, оскільки публічно-приватне партнерство розглядається як один із найсучасніших інструментів підвищення ефективності та інтенсивності інноваційного процесу, а також прискорення інноваційного розвитку.

В рамках даного дослідження є важливим визначити сутність поняття інновація для цілей публічно-приватного партнерства. Перш за все, необхідно зазначити, що не існує єдиного підходу до визначення поняття «інновація». Більшість досліджень публічно-приватних партнерств «не розрізняють незначні зміни організаційно-виробничого характеру та прогресивні зміни, що прогресивно призводять до більш радикальних перетворень». Однак, «якщо будь-яка зміна може розглядатися як інновація, то концепція інновацій в контексті ППП ризикує стати ще однією модною, але по суті порожньою концепцією» [4].

Цілий ряд авторів розуміє під інноваціями розвиток нових, інноваційних технологій з метою створення нових продуктів або надання нових послуг [3; 5]. На наш погляд, дане визначення також дуже широке, оскільки не встановлює мінімальні рамки новізни. Інші автори обмежують коло дослідження інноваційно-орієнтованих публічно-приватних партнерств до радикальних інновацій, наприклад, таких, які націлені на розвиток «конвергентних» технологій, що стосуються NBIC (nano-bio-info-cogno) галузей науки: нанотехнологій, біотехнологій і біомедицини, інформаційних технологій і когнітивної науки [2; 6]. Саме останній підхід є, на наш погляд, найбільш доцільним для цілей даного дослідження.

Посилення взаємодії публічного та приватного секторів в інноваційній сфері обумовлено дією наступних чинників. В розвинених країнах від 50 до 90% зростання ВВП визначається інноваціями і технологічним прогресом, інновації стають обов'язковою умовою і двигуном розвитку всіх секторів промисловості і сфери послуг, основою довгострокового економічного росту та національної конкурентоздатності. Ускладнення процесу розробки інновацій, посилення його капіталомісткості, загострення конкуренції та ряд інших факторів призводить до трансформації моделі в бік пошуку нових форм об'єднання зусиль всіх учасників інноваційного процесу. Побудова науково-дослідницької та дослідницько-вишукувальної платформи на принципах публічно-приватного партнерства розглядається як один з найсучасніших підходів, який набуває поширення останнім часом.

Протягом останнього десятиріччя в світі збільшилась кількість публічно-приватних партнерств, які націлені на розвиток «конвергентних» технологій. Проведений аналіз таких публічно-приватних партнерств дозволив виявити їх характерні риси та відмінності від традиційних публічно-приватних партнерств.

Інноваційно-орієнтовані публічно-приватні партнерства мають іншу природу, яка покладена в основу такої взаємодії. Головна мета таких партнерств - інновації. Інноваційне партнерство сприяє отриманню синергетичного ефекту в результаті об'єднання експертних знань, технологій і ресурсів учасників партнерств з метою активізації

НДДКР і підвищення їх ефективності, що призводить до технологічної конвергенції, скорочення термінів розробки інноваційної продукції і появи нових знань і інновацій, які не могли бути отримані самостійно.

Учасники з боку приватного сектору можуть мати різні причини для участі в подібних партнерствах: 1) доступ до зовнішніх знань і технологій, 2) розширення експертизи за рахунок залучення партнерів, 3) мінімізація ризиків і економія власних ресурсів на інноваційну діяльність, 4) отримання додаткових ресурсів (фінансових, людських, виробничих) [1].

Кількість учасників в інноваційних публічно-приватних партнерствах не є сталою величиною та залежить від цілей партнерства, стадії розробки інновації, рівня відкритості партнерства та ряду інших факторів. В розвинених країнах ключовими учасниками інноваційного процесу в рамках публічно-приватного партнерства стають універси-

тети та науково-дослідні інститути. Саме університети часто виступають платформою, на базі якої створюється партнерство [1].

Активне залучення малих і середніх підприємств та гнучка спеціалізація - ще одна особливість інноваційних партнерств. Поширення гнучкої спеціалізації і гнучкого виробництва, зниження важливості економії масштабу і обсягу виробництва, призводить до поширення впливу невеликих, але технологічно оснащених фірм [1].

Інноваційні публічно-приватні партнерства базується не на відносинах «замовник-виконавець», а на горизонтальних відносинах, заснованих на рівному статусі і на принципах корпоративного управління. Для забезпечення ефективності свого функціонування, такі партнерства потребують наявності певного, хоч і невисокого рівня інституціональності. Така модель публічно-приватного партнерства створює необхідну спільну основу для стейкхолдерів, де державні органи, університети та приватний сектор можуть поєднувати ресурси та досвід, а також дозволяють їм спільно вирішувати великі виклики у галузі досліджень та розробок, що становлять взаємний інтерес [1].

Взаємовідносини учасників інноваційних партнерств, як правило, носять мережевий характер. Ця модель багатосторонньої залежності суб'єктів об'єднує риси ринкової та ієрархічної форм організації економічної діяльності, коли народжується потреба в тісній координації, але ще недостатньої для повної інтеграції. Більш того, інноваційні публічно-приватні партнерства часто організуються в так звані «відкриті» мережі, що дозволяють приєднувати нових учасників з метою прискорення інноваційного циклу. Такий варіант зростання мереж дає додаткові економічні переваги в силу спрощеного підключення тих ресурсів нових учасників партнерств, які особливо цінні для прискорення інноваційного циклу. Завдяки режиму «вільного доступу» між учасниками партнерства активізується обмін інформацією, ноу-хау і навичками [1].

В інноваційних партнерствах, позитивний економічний ефект для приватних учасників досягається опосередковано, на відміну від традиційних партнерств, де повернення коштів приватного партнера відбувається напряму за рахунок платежів кінцевих споживачів або за рахунок бюджетних коштів.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження можна дійти до висновку, що інноваційно-орієнтовані публічно-приватні партнер-

ства мають свої характерні риси, що дозволяє їх виокремити в окремий вид. До таких рис можна віднести інноваційна направленість як основна мета діяльності, низький рівень інституціональності, горизонтальна форма організації, мережевий характер, широке коле учасників та непрямий спосіб повернення коштів.

### **Список використаних джерел**

1. Панікар Г.Ю. Інноваційне публічно-приватне партнерство як новітня форма взаємодії публічного та приватного секторів. Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). - 2020. – №1. - С.144-148.
2. Фролов А.В. Государственно-частное партнерство как актуальный фактор инновационного развития США. Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2018. №11(2). С. 151-165.
3. Brogaard, L. "The Impact of Innovation Training on Successful Outcomes in Public-Private Partnerships." *Public Management Review*. 2017. №19 (8). pp. 1184-1205.
4. Brogaard, L. Innovative outcomes in public-private innovation partnerships: a systematic review of empirical evidence and current challenges, *Public Management Review*. 2019. – Режим доступу: DOI: 10.1080/14719037.2019.1668473 (дата звернення: 17.06.2020).
5. Olesen, K. N. Model Contracts for Public-Private Innovation Partnerships, a Danish Initiative. *European Procurement & Public Private Partnership Law Review*. 2013. №8 (3). pp. 248-256.
6. Schuhmacher A, Gassmann O, Hinder M. Changing R&D models in research-based pharmaceutical companies. *Journal of Translational Medicine*. 2016. № 14 (105). pp. 1-11.