

УДК 334.72(477)

Львович М. О.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ПОЯВИ ТА РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

У статті розкрито історичні аспекти появи державно-приватного партнерства в Україні. Наведено факти з історії притягнення приватних капіталовкладень у реалізацію проектів з важливим значенням для суспільства. Встановлено, що в XVIII ст. відбулося формування головних положень, методів співпраці між державним та приватними секторами, правової основи партнерства. Визначено, що протягом наступних століть утворилися правові та економічні форми взаємозв'язків та чіткі звичаї з певними особливостями, які згодом стали головною засадою для проектів державно-приватного партнерства. Розкрито державний вплив на розвиток державно-приватного партнерства. Встановлено, що прозора політика держави дала змогу розвивати партнерські взаємовідносини між державними органами та приватними інвесторами, а також впливала на збільшення приватних капіталовкладень у проекти.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, державний сектор, приватний сектор, форми державно-приватного партнерства.

Постановка проблеми. Розвиток держави залежить від співпраці органів влади як на державному, так і на місцевому рівні з представниками підприємництва та суспільства. Така співпраця реалізується завдяки державно-приватному управлінню, яке спрямоване на активізацію взаємовідносин між державною владою та суспільством. Державно-приватне партнерство виступає головним елементом державно-приватного управління. Вивчення загальноприйнятого порядку та дослідження історії появи та розвитку державно-приватного партнерства дасть змогу залучити приватний капітал, допоможе встановити чіткі форми проектів, способи розв'язання проблем виконання проектів державно-приватного партнерства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження державно-приватного партнерства здійснювали такі науковці, як Д.М. Амуниц [1], О.О. Бутник [2], О.М. Вінник [3], С.І. Грищенко [9], В.А. Дерій [7], І.П. Дубок [4], О.В. Ковальова [7], В.В. Круглов [5], А.В. Мостепанюк [6], Н.В. Оленцевич [7], В.В. Олійник [8] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню велику кількість досліджень цієї проблеми, на сьогодні подальші дослідження полягають в дослідженні історичних аспектів появи та розвитку державно-приватного партнерства в Україні, що дасть можливість краще зрозуміти механізм притягнення інвестицій, інновацій з метою здійснення важливих проектів.

Мета статті полягає у дослідженні історії розвитку державно-приватного партнерства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останні три десятиліття переважна більшість країн проводили дії, спрямовані на ефективність економічного розвитку та підвищення рівня конкурентоспроможності, розвиваючи головні складові національної інфраструктури. Нові економічні відносини, що формуються в Україні, її поступова інтеграція у світове співтовариство, посилюють державний інтерес до приватних підприємств стосовно використання їх можливостей щодо фінансової складової, створення та реалізації спеціальних проектів, спрямованих на розвиток соціально важливих сфер інфраструктури. ДПП поступово перетворюється на ефективний інструмент вирішення масштабних соціальних та економічних проблем шляхом поєднання ресурсів двох партнерів. ДПП розглядається як один з ефективних механізмів наповнення інвестиці-

ями реальних проектів розвитку інфраструктури в багатьох країнах світу [5].

Світова популярність публічно-приватного або державно-приватного партнерства (найбільш яскравого прикладу взаємодії держав з інститутами громадянського суспільства) свідчить про суттєві зміни в методах і засобах управлінського впливу, що використовує держава для вирішення поточних проблем у суспільстві та задоволення зростаючих потреб громадян, а також про активізацію співробітництва бізнесу й держави в пошуках ефективних шляхів вирішення ключових суспільно-економічних проблем на умовах партнерства [3, с. 84].

З метою дослідження особливостей становлення державно-приватного партнерства в незалежній Україні звернемося до історичних витоків цього феномену на теренах нашої держави. Пропонуємо становлення державно-приватного партнерства в Україні розподілити на три історичних етапи:

Етап 1. XIX ст. (Київська влада).

Етап 2. XX ст. (Україна у складі СРСР).

Етап 3. XXI ст. (з часів здобуття Україною незалежності і до сьогодні).

Партнерство держави та приватних інвесторів має історичні корені і в Україні. У XIX ст. угоди між представниками влади та приватними інвесторами набули поширення у відповідь на швидке економічне зростання, викликане промисловою революцією. Органи державної та місцевої влади історично прихильно ставилися до пропозицій підприємців інвестувати капітал, технологічні інновації та знання в розбудову інфраструктури країни, міста та передавали приватним інвесторам свої повноваження щодо виконання суспільно важливих послуг [4, с. 4].

Стала політика держави постала запорукою успішності угод у різних галузях економіки. Такі взаємовідносини відображали певні особливості, які пізніше стали основою для проектів державно-приватного партнерства:

- виконання проектів з важливим суспільним значенням;
- довгострокові взаємовідносини;
- проведення конкурсу відносно встановлення переможців проектів, наступні переговори, укладання угоди;
- залучення капіталовкладень в об'єкти партнерства;
- прерогатива приватного партнера стягувати плату зі споживачів за користування послугами.

У другій половині XIX ст. у Києві на засадах концесійної угоди відбулося будівництво централізованого водопроводу, було проведено освітлення міста. 1865 р. відмітився тим, що Київське відомство шляхів сполучення підготувало проект водопроводу на суму півмільйона рублів, проте міська влада була не в змозі самотужки профінансувати згаданий проект через нестачу коштів та запропонувала підприємцям підписати концесійну угоду терміном на 50 р. Визначним військовим інженером, генералом А.Є. Струве створено акціонерну компанію і висунуто Миській думі власні вимоги, а саме:

- відведення земельної ділянки під будівництво водопідійомної споруди; віддати у користування водогонів на термін 60 р.;
- ввести певну фіксовану плату за діжку, відро води, водопій худоби;
- облаштувати кран для одержання води під час пожежі;
- побудувати чотири басейни з фонтанами, де можна безкоштовно користуватися водою.

9 липня 1870 р. Миська дума та А.Є. Струве підписали договір. А вже 1 березня 1872 р. водопровідною магістраллю ринула вода. Одним із перших об'єктів, який було підключено до централізованого водогону, був Маріїнський палац. Вода з Дніпра подавалася на вулиці Хрещатик, Велику Васильківську, Олександрівську, Бібіківський бульвар. До 1874 р. у Києві налічувалося вже 147 садіб із водопроводами, 1 304 з колодязями, 78 користувалися відкритими водоймами, зовсім без води залишалися 3 845 садіб [7].

У січні 1871 р. А.Є. Струве зареєстрував Товариство газоосвітлення, з яким Миська дума підписала контракт на встановлення вуличних газових ліхтарів. Підприємець зобов'язався якнайшвидше збудувати два заводи з виробництва газу і встановити на вулицях 1 500 газових світильників. 6 вересня 1872 р. на Хрещатику в присутності офіційних осіб відбулося пробне освітлення вулиці, а вже 2 листопада цього року в Києві вже працювали 70 газових ліхтарів [4, с. 6].

Протягом багатьох років газовому освітленню альтернативи не було. Та прогрес неблаганно рухався вперед. Конкурент газового ріжка – лампочка розжарювання – з'явилася у 1880 р. 23 травня 1890 р. Дума з компанією «Савицький і Страус» підписала контракт на електрифікацію Києва. Було побудовано дві перші електростанції: на Театральній площі для освітлення Миського театру та на Думській площі. 8 березня 1892 р. 14 дугових електричних світильників спалахнули на Хрещатику. Вони горіли до півночі, а потім до ранку світилися газові ріжки. Через кілька десятиліть електричне освітлення витіснило газ усюди. Однак саме електрика допомогла інженерові А.Є. Струве запровадити в Києві ще одне нововведення, про яке йтиметься далі [8].

У 1886 р. Миською думою було оголошено тендер на кращий проект з облаштування миської залізниці. Згідно з договором, який був підписаний 7 липня 1889 р., А.Є. Струве міг збудувати 24 версти залізничних колій, користуватися ними 45 р., вертаючи місту частку своїх прибутків, і 1 листопада 1934 р. безкоштовно віддати підприємство місту.

Відповідно, зародження ДПП в Україні відбувалося ще у XIX ст., проте у XX ст. Україна входила до складу СРСР. Якщо звернутися до досвіду СРСР, то ДПП у цій країні зазнало значного розвитку.

Співробітництво державних та місцевих органів влади з приватним бізнесом почала активно розвиватися лише з XX ст. У 20-х рр. притягнення іноземних коштів відіграло визначну роль в економічному розвитку СРСР. Керівництво держави усвідомлювало, що відновлення економічного розвитку може прискорюватися залученням капіталовкладень в найважливіші галузі економіки (промисловість та будівництво), які країна не спроможна удосконалити. Закордонні інвестори виявляли зацікавлення в одержанні доходу і дефіцитної сировини.

Радянський уряд пропонував іноземцям (своїх інвесторів до того часу позбулися) вкладати капітал в економіку СРСР у формі концесії («чисті» концесії), змішаних товариств і придбання іноземцями акцій радянських підприємств [4, с. 9].

Поширеними були лише перші дві форми. Намагання притягнути закордонні інвестиції шляхом купівлі цінних паперів товариств державної форми власності і трестів були неефективними. Відомим є лише один випадок, коли американський інвестор купив акції Швейного синдикату вартістю 2 млн крб. Варто зазначити, що в середині 1920-х рр. радянські трести та синдикати були переважно нерентабельними. Закордонні підприємці були невпевнені в здатності нової влади налагоджувати продуктивне виробництво та намагалися створювати приватні підприємства.

Загальне керівництво концесійною політикою виконував Головний концесійний комітет, який був допоміжним органом Ради народних комісарів і формувався за принципом персонального призначення. Чисельність працівників згаданого органу постійно змінювалася і в цілому відображала «кон'юнктуру» в цьому питанні: у 1922 р. налічувалося 25 співробітників, у 1923 р. – понад 40, у 1926 р. – 177, у 1928 р. – 77, у 1932 р. – 18, у 1933 р. їх залишилося 6.

14 грудня 1937 р. після розгляду «справи про факти антидержавної діяльності» уряд прийняв постанову про скасування Головного концесійного комітету [4, с. 9].

Важливу роль відігравала розробка основних положень концесійного договору, за допомогою яких прискорювалися переговори з іноземними інвесторами, а також визначалися права та обов'язки сторін.

За кількістю концесій та обсягом капіталовкладень перше місце обіймала переробна промисловість (24 концесії), сільське господарство (7 концесій) та торгівля (7 концесій). В окремих галузях концесійне виробництво давало значну частку продукції. Зокрема, наприкінці 1927 р. концесійні підприємства виробляли марганцю 40%, золота – 35%, міді – 12%, одягу – 22% [9, с. 29].

За походженням капіталу концесійні угоди, укладені 1921–1931 рр., були: 37 – німецькими, 22 – англійськими, 19 – американськими (США), 12 – японськими, 8 – норвезькими, 7 – польськими, 6 – австрійськими, 4 – шведськими, 4 – італійськими, 4 – французькими, 4 – перськими, 4 – радянськими (СРСР), 3 – фінськими, 3 – датськими, 3 – латвійськими, 2 – голландськими, решта 11 інвестувалися з Чехословаччини, Естонії, Литви, Туреччини, Китаю, Монголії, Міжнародної філантропічної організації. При цьому 2 концесії були змішаними (англо-голландська, російсько-канадсько-американська) [1, с. 81–83].

У період, починаючи з Першої світової війни і до кінця Другої світової війни, у зв'язку з економічною кризою частина приватних інвесторів

заснала значних фінансових збитків, що призвело до погіршення якості послуг, які вони надавали. Через це уряди деяких країн пішли назустріч приватним партнерам, визнавши за останніми право користуватися підтримкою держави у разі дестабілізації, викликаній впливом зовнішніх факторів. Так, адміністративні суди Франції визнали право концесіонера набувати фінансової підтримки концеседента в разі змін економічних умов контракту концесії, унаслідок дестабілізації, викликаній впливом зовнішніх факторів [9, с. 31].

Після Другої світової війни економіки багатьох країн світу потребували нових підходів для заохочення приватних інвесторів. На сьогодні з'явилися нові форми співпраці між державним, приватним і громадським сектором (аутсорсинг, спільна діяльність щодо об'єктів державної (комунальної) власності, договір оренди тощо) та сфери, в яких стало можливим застосування проектів в рамках державно-приватного партнерства: пошук, розвідка родовищ корисних копалин, постачання природного газу, будівництво та експлуатація доріг, мостів, тунелів, метрополітенів, портів, очищення та розподілення води, оброблення відходів, виробництво та постачання електричної енергії, охорона здоров'я, туризм, відпочинок, рекреація, культура, управління нерухомістю, інноваційні технології, адміністративні послуги тощо [4, с. 10].

Згідно з даними Світового банку, найбільш поширеною за кордоном формою ДПП при здійсненні великих, капіталомістких проектів є концесії. Концесія – це система відносин між державою (концедентом) і приватною юридичною або фізичною особою (концесіонером), що виникає внаслідок надання концедентом концесіонеру прав користування державною власністю за договором, за плату і на поворотній основі, а також прав на здійснення видів діяльності, які становлять виняткову монополію держави [2].

В Україні концесії активно розвивались у період НЕПу, а саме: у формі підприємств, які діяли на основі договору між державою та іноземними фірмами, зокрема у добувній і металобробних галузях. У 1926–1927 рр. налічувалося 117 таких угод, які охоплювали підприємства із загальною чисельністю працюючих понад 18 тис. осіб і забезпечували виробництво більше 1% промислової продукції. При цьому в деяких галузях питома вага концесійних підприємств і змішаних акціонерних товариств, в яких іноземці володіли частиною паю, була достатньо вагомою: у видобутку свинцю і срібла – 60%; марганцевої руди – 85%; золота – 30%; у виробництві одягу – 22%. Водночас значного розвитку такі концесії в зазначений період не одержали, оскільки приватні підприємці (особливо іноземні концесіонери), як правило, не виявляли бажання вкладати кошти у відбудову і розвиток промислових підприємств на території більшовицької Росії, зокрема України [6].

Найбільш розповсюджена форма державно-приватного партнерства в Україні – державно-приватні підприємства. Після розпаду Радянського Союзу чимало підприємств державної форми власності виявилися банкрутами. У цей час головним альтернативним варіантом була приватизація та створення спільних підприємств. Участь приватного сектора в капіталі державного підприємства може припускати акціонування (корпоратизацію), створення спільних підприємств, а також підписання договорів про спільну діяльність. Рівень

свободи підприємництва в процесі прийняття адміністративно-господарських рішень визначається при цьому його часткою в акціонерному капіталі. Чим нижча частка приватних інвесторів порівняно з державою, тим менший спектр незалежних рішень вони можуть приймати без державного втручання [2].

Варто згадати ще одну форму державно-приватного партнерства в Україні – орендні (лізингові) відносини, які виникають при передачі державної власності в оренду підприємництву. При цьому платою за використання державного майна є орендна плата. На початку 1990 р. така форма державно-приватного партнерства в Україні була основою в процесі акумуляції коштів більшістю українськими (та іноземними) підприємцями. Це виглядало таким чином:

– державне підприємство передавали в оренду приватній особі (часто ця особа була підставною) за умовну платню; за дуже короткий час підприємство ставало банкрутом та викупувалося у держави за ту саму суму.

Потрібно відзначити, що практика ДПП не набула достатнього розвитку в Україні, прикладів успішних інвестиційних проектів на принципах ДПП досі немає. Приміром, на сьогодні в Україні не існує ні одного чинного договору концесії в галузі автомобільних шляхів. Було оформлено два договори концесії на будівництво автомобільних доріг: Львів-Краковець та Львів-Броди [10]:

1) у грудні 1999 р. було підписано першу в Україні концесійну угоду між Укравтодором та консорціумом «Концесійні транспортні магістралі» на будівництво та експлуатацію автомобільної дороги Львів-Краковець, яка мала стати складником автомагістралі А-4 (Берлін-Вроцлав-Львів-Київ) третього Критського коридору;

2) у грудні 2002 р. було підписано концесійну угоду між Укравтодором та ВАТ «Виробничо-наукова компанія «Розточчя СТ» на будівництво та експлуатацію автомобільної дороги Львів-Броди.

Окремо у розвитку державно-приватного партнерства в Україні слід відзначити період підготовки до чемпіонату Світу з футболу «Євро – 2012», під час якого ДПП найбільше розвивалося.

На сьогодні найпоширенішою формою співробітництва між державним та приватним секторами у вітчизняних умовах залишається концесія – договір, за яким держава передає бізнесу права на використання якогось об'єкта або майна. На цих умовах зараз в Україні укладено 77 договорів, в основному у сфері надання житлово-комунальних послуг, таких, як забезпечення водопостачання жителів селищ (61 договір), виробництво та постачання тепла й електроенергії, забезпечення послуг зі збору і вивозу сміття, надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері. Більшість з укладених договорів концесії реалізувались на території АР Крим (56 договорів). Ще 39 договорів державно-приватного партнерства стосувались регулювання спільної діяльності щодо об'єктів державної (комунальної) власності, з яких 16 було укладено морськими торговельними портами. Крім того, на сьогодні 44 проекти реалізується із застосуванням інших форм ДПП, зокрема, укладено 42 договори оренди та 2 – про пайову участь. На сьогодні в Україні триває робота щодо визначення перспективних проектів та можливостей залучення інвестиційних ресурсів на умовах ДПП, проте масштаби його поширення залишаються недостатніми з огляду на обсяг тих завдань, які необхідно вирішувати державі у сфері

створення сучасної інфраструктури суспільного розвитку [7, с. 141].

Висновки. Спираючись на історичні факти, державно-приватне партнерство утворилося в формі договірних взаємозв'язків між державою та підприємництвом для реалізації проектів з важливим суспільним значенням. Саме у XVIII ст. відбулося формування головних положень, методів співпраці між державним та приватними секторами, правової основи партнерства. Можна погодитися з міркуванням дослідників, які стверджують, що саме в цей час зародився інститут державно-приватного партнерства. Протягом наступних століть утворилися правові та економічні форми взаємозв'язків та чіткі звичаї. Водночас вони єднали в собі певні особливості, які згодом стали головною засадою

для проектів державно-приватного партнерства. Органи державні та місцеві органи влади постійно поблажливо відносилися до ініціативи підприємців вкладати інвестиції, технологічних та управлінських знань в розвиток інфраструктури держави, часткових регіонів та міст. Прозора політика держави дала змогу розвивати партнерські взаємовідносини між державними органами та приватними інвесторами, а також відбивалася на збільшенні приватних капіталовкладень у проекти. Дослідження історичних аспектів державно-приватного партнерства дозволяє використовувати його в теперішніх умовах, а саме використовувати визначені форми та методи господарювання, способи розв'язання проблем при реалізації проектів державно-приватного партнерства, тощо.

Список літератури:

1. Амуниц Д.М. Концессионный механизм государственно-частного партнерства в сфере социально культурной инфраструктуры : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Д.М. Амуниц. – М., 2006. – 174 с.
2. Бутник О.О. Аналіз розвитку державно-приватного партнерства в Україні / О.О. Бутник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://du.nauka.com.ua/?op=1&z=709>
3. Вінник О.М. Правові засоби саморегулювання за інституційного державно-приватного партнерства / О.М. Вінник // Вісник Національної академії правових наук України. – 2014. – № 4. – С. 84–95.
4. Дубок І.П. Історичний досвід державно-приватного партнерства / І.П. Дубок // Державне управління: теорія та практика. – 2014. – № 2. – С. 4–11.
5. Круглов В.В. Державно-приватне партнерство: історичний аспект / В.В. Круглов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dridu.dp.ua/zbirnik/2013-02\(10\)/6.pdf+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua](http://dridu.dp.ua/zbirnik/2013-02(10)/6.pdf+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua)
6. Мостепанюк А.В. Світовий досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства / А.В. Мостепанюк // Економіка та держава. – 2011. – № 11. – С. 82–85.
7. Оленцевич Н.В. Державно-приватне партнерство у розвинених країнах світу: досвід для України / Н.В. Оленцевич, О.В. Ковальова // Економічний аналіз : збірник наукових праць / за ред. В.А. Дерій (голов. ред.). – Тернопіль : Економічна думка, 2014. – Т. 15. – № 1. – С. 134–143.
8. Олійник В.В. Людина, яка «спорудила собі віковичний пам'ятник», але була благополучно забута киянами / В.В. Олійник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/SOCIETY/lyudina_yaka_sporudila_sobi_vikovichniyu_pamyatnik_ale_bula_blagopoluchno_zabuta_kiyanyami.html
9. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : [практ. посіб. для органів місц. влади та бізнесу] / уклад. С.І. Гриценко. – К. : ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140 с.
10. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні : аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://neiss.gov.ua/articles/816>

Левочкин М. А.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОЯВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ

Резюме

В статье раскрыты исторические аспекты появления государственно-частного партнерства в Украине. Приведены факты из истории привлечения частных капиталовложений в реализацию проектов по важным значениям для общества. Установлено, что в XVIII в. произошло формирование основных положений, методов сотрудничества между государственным и частными секторами, правовой основы партнерства. Установлено, что в течение последующих веков образовались правовые и экономические формы взаимосвязей и четкие обычаи с определенными особенностями, которые впоследствии стали главным принципом для проектов государственно-частного партнерства. Раскрыто государственное влияние на развитие государственно-частного партнерства. Установлено, что прозрачная политика государства позволила развивать партнерские взаимоотношения между государственными органами и частными инвесторами, а также отражалось на увеличении частных капиталовложений в проекты.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, государственный сектор, частный сектор, формы государственно-частного партнерства.

Liovichkin M. A.

Vadym Hetman National Economic University

HISTORICAL ASPECTS OF APPEARANCE AND DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE

Summary

The article discloses the historical aspects of the emergence of public-private partnership in Ukraine. Historical facts bringing private investment in projects of importance to society are given. It is established, that in XVIII century was the formation of the main provisions, methods of cooperation between

the public and private sectors, legal framework partnership. It is determined that in the next century formed the legal and economic forms of relationships and clear customs with certain features that later become the main principle for projects of public-private partnerships. Exposed the state influence on the development of public-private partnerships. It is found that transparent government policy has allowed developing partnership relations between public authorities and private investors and reflected on increasing private investment in projects.

Key words: public-private partnership, the public sector, private sector, forms of public-private partnership.

УДК 330.341.1:332.1(477.7)

Полякова Ю. В.

Львівська комерційна академія

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню інноваційного потенціалу приморських регіонів України. Проведено оцінку результативності інноваційної діяльності та виявлено існуючі проблеми в інноваційній сфері. Запропоновано комплекс заходів щодо зміцнення інноваційного потенціалу приморських регіонів та ефективності його використання.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, інноваційна продукція, технології, приморські регіони.

Постановка проблеми. Активізація інноваційної діяльності на сьогодні виступає цілком адекватною відповіддю на виклики, пов'язані із необхідністю утримання та посилення конкурентоспроможності суб'єктів усіх рівнів у глобалізованому світі. Пасивна та запізнена реакція знижує шанси на успішну адаптацію до нових умов та спричиняє негативні соціально-економічні наслідки. Регіональний рівень починає відігравати важливу роль у процесі створення та використання нових знань. Інноваційна діяльність у регіоні залежить від низки чинників, основним з яких є рівень розвитку та ефективного використання інноваційного потенціалу. Враховуючи стратегічне значення приморських регіонів для розвитку країни, яке полягає у провідній ролі в зовнішній торгівлі, транспортно-логістичному сполученні, використанні морських ресурсів, перспективах розвитку енергетичного сектору, туристичній діяльності і рекреації, актуальності набуває ефективне використання їх інноваційного потенціалу в умовах глобалізації та подолання кризових явищ в економіці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку України, зокрема розробка заходів стимулювання інноваційної активності, використання інноваційного потенціалу, інституційного та інфраструктурного забезпечення інноваційних процесів, прискорення інноваційного розвитку на засадах євроінтеграції знаходять відображення у працях таких вітчизняних учених, як О. Амоша, Л. Антонюк, Ю. Бажал, В. Денисюк, Д. Лук'яненко, Б. Маліцький, А. Мокій, А. Поручник, В. Савчук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах посилюється інтерес до процесів регіоналізації, оскільки чим вищим є рівень глобалізації, тим потужнішими стають її найдрібніші учасники [6, с. 18]. Регіональні інноваційні системи розглядаються як важливий інструмент економічної та інноваційної політики через виняткову значущість просторової близькості та наявності сприятливих інституційних структур на мезорівні для інноваційної діяль-

ності [6, с. 14]. Під інноваційним потенціалом регіону розуміють сукупність різних видів ресурсів, зокрема матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та ін., необхідних для інноваційної діяльності. Інноваційний потенціал також відображає спроможність і готовність здійснювати ефективну інноваційну діяльність [4, с. 42]. Окрім ресурсного підходу, до визначення сутності поняття «інноваційний потенціал регіону» підходять із позицій динамічного підходу, розуміючи під цим складне поєднання наявних можливостей і потреб забезпечення реалізації бажаних альтернатив розвитку [1, с. 53]. Загалом, для реалізації інноваційного потенціалу мають значення як внутрішні фактори (наукові кадри, інноваційні підприємства, наявність наукових та освітніх закладів, інноваційна інфраструктура), так і зовнішні (фінансування, участь у спільних міжнародних наукових програмах, наявність попиту на інноваційну продукцію).

Приморські регіони України здебільшого відносять до проблемних через переважаючу аграрного виробництва та зниження обсягів виробництва, незадовільний рівень розвитку інженерної інфраструктури, складну соціально-економічну ситуацію, істотну залежність від чинника сезонності, загострення екологічних проблем тощо, тому реалізація наявного інноваційного потенціалу для них, як і для інших регіонів, виглядає досить ускладненою. У країні спостерігаються розбіжності між інноваційним потенціалом та його реальним втіленням і рівнем ефективності. Якщо на рівні регіону не стимулювати інноваційну активність, то навіть потужний інноваційний потенціал може залишитися незадіяним.

Мета статті полягає у виявленні проблем та оцінці перспектив реалізації інноваційного потенціалу приморських регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні спостерігається значний розрив у рівнях інноваційного розвитку провідних країн світу та України. Показники наукового та технологічного розвитку України значно відстають від аналогічних показників країн ЄС. Питома вага загального