

15. Nelson, R. R., Romer, P. *Science, Economic growth, and public policy* / R. R. Nelson, P. Romer. – *Challenge*, 1996. – P. 9-21.
16. Шумпетер Й. А. *Теорія економічного розвитку*; пер. с англ. В. С. Автономова і др. – *воспроиз. по изданию: Шумпетер Й. А. Теория экономического развития*. – М.: Прогресс, 1982. – М.: Директмедиа Паблішинг, 2008. – 355 с.
17. Федулова Л. І. *Економіка знань: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. І. Федулова; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України*. – К., 2009. – 600 с.
18. Минцберг Г. *Стратегическое сафари: Экскурсия по джунглям стратегического менеджмента* / Г. Минцберг, Б. Альстрад. – М.: Альпина-Паблішер, 2013. – 367 с.
19. Лазутін Г. І. *Сучасні тенденції розвитку інноваційної діяльності / Г. І. Лазутін // Економіка і прогнозування*. – № 2. – 2003. – С. 99-113.
20. *Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України: Статистичний збірник*. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 43 с.
21. *Україна ввійшла до першої сотні рейтингу Doing Business*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bbc.com/ukrainian/business/2014/10/141029_doing_business_ukraine_az.
22. *Про Національну інвестиційну раду: Указ Президента України від 24.12.2014 р. № 950/2014*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/950/2014.
23. *The Global Competitiveness Report 2014 – 2015. Full Data Edition*. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.
24. *Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 р.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
25. *Інноваційний поступ економіки України: проблеми, тенденції, потенціал зростання: монографія / Л. Гнилянська, А. Грищук, І. Гурняк, Л. Загвойська, О. Макара, В. Петринка, З. Юринець; Нац. ун-т «Львів. Політехніка»*. – Львів : Ліга-Прес, 2013. – 295 с.
26. *Стояновський А. Р., Тимняк З. С. Державна підтримка розвитку інноваційної інфраструктури в Україні / А. Р. Стояновський, З. С. Тимняк // Науковий вісник НЛТУ України*. – 2016. – Вип. 26.6. – С. 131-136.
27. *Баранов В. В. Світовий досвід побудови ефективної системи оплати праці на підприємстві / В.В. Баранов // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки*. – 2011. – Вип. 20, Ч. І. – С. 139-145.
28. *Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за період з початку року у 2017 році*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
29. *Мініч О. Економіка знань: якою має бути стратегія розвитку країни. І чому Україна досі відстає / О. Мініч // Публікації Forbes*. – 28 березня 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1413550-ekonomika-znan-yakoyu-mae-buti-strategiya-rozvitku-krayini>.

Стаття надійшла: 20.01.2017 р.

Рецензент: д.е.н., доц. Горюв Д.А.

Рецензент: д.е.н., проф. Приймак В.І. (Львівський національний університет ім. Івана Франка)

УДК 369

JEL Classification: G22

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СЕРТИФІКАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Кудрявська Н.В.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Анотація У статті досліджуються перспективи розвитку сертифікації страхових посередників на сучасному страховому ринку України. Аналізується сучасний стан нормативно-законодавчих актів, які регулюють діяльність страхових посередників. Визначається необхідність і актуальність запровадження сертифікації, наголошується на її позитивному впливові на розвиток страхового ринку, окреслюються основні етапи процесу сертифікації страхових посередників. Нині на українському страховому ринку спостерігається низький рівень довіри суспільства до страхових агентів, їхньої діяльності. Цю проблему може вирішити запровадження сертифікації страхових агентів. Актуальним є затвердження процедури сертифікації страхових агентів, її запровадження у реальне життя. Це процес тривалий, який може бути реалізований у кілька етапів.

Сучасні нормативно-правові акти містять лише чотири статті, які стосуються діяльності страхових посередників. Вся відповідальність лежить на страховій компанії, а умови співпраці пропису-

ються в агентському договорі. Водночас законодавчо не визначає перелік обов'язкових розділів і пунктів такого договору, що може викликати неврахування з боку страхової компанії інтересів страхового агента чи страхувальника. Існуюче Положення КМУ «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками» необхідно додати переліком пунктів агентського договору. Існуючі українські нормативно-правові акти визначають загальні положення діяльності страхових агентів, не містять вимог щодо професійної відповідальності, рівня кваліфікації, фахової підготовки, співпраці з одним чи кількома страховиками. Необхідно створити реєстр страхових агентів, який засвідчить рівень розвитку страхових агентів в Україні. Значною мірою стимулом для поліпшення діяльності страхового ринку, зокрема страхових посередників, стане запровадження сертифікації страхових агентів. Це процес, який потребує внесення змін до чинних нормативно-правових актів, узгодження їх із позиціями європейських положень. Корисним і сприятливим це буде і для держави, адже виникне нова стаття поповнення державного бюджету. Це сприятиме і розвитку економічних процесів загалом. А страхових агентів необхідність сертифікації заохочуватиме до вдосконалення своєї діяльності, підвищення фахового рівня та ділової репутації.

Ключові слова: страховий ринок України, страховий посередник, сертифікація, нормативно-правові акти, страховий агент, страховий брокер.

THE PERSPECTIVES OF THE INSURANCE INTERMEDIATORS CERTIFICATION DEVELOPMENT

Nataliia Kudryavska

Kyiv National University of Taras Shevchenko

Summary. *The perspectives of the development of certification of insurance intermediators in the modern Ukrainian insurance market are investigated in this article. The modern situation of law acts that control the work of insurance intermediators are analyzed. It is underlined the necessity and actuality of implantation of certification, its positive influence in the development of the insurance market, general stages of the process of certification of insurance intermediators. In this time at the Ukrainian insurance market the low level of trust of people to insurance agents, their work is observed. It is possible to solve this problem by formation of certification of insurance agents. It is actual to assert the procedure of certification of insurance agent, its integration in the real life. It is long process that can be realized in some periods.*

The modern law acts contain just four articles about work of insurance intermediators. All responsibility depends from insurance company. Conditions of cooperation are determinate by agent contract. At the same time in law level the obligatory parts and elements are not determined. It is can provoke ignorance by insurance company the interests of insurance agents or clients. The modern document KМУ «About procedure of work of insurance intermediators» must added by elements of agent contract. The modern Ukrainian law acts determined general positions of work of insurance agents, they do not contain claims about professional responsibility, level of qualifications, professional preparation, cooperation with one or some companies. It is important to form register of insurance agents, that demonstrate the level of development of insurance agents in Ukraine. Very important stimulus for improvement of work of insurance market will formation of certification of insurance agents. This process needs integration of changes into modern law acts according to positions of Europe recommendations. It will be useful for state too, because will be formed new recourse of fill in of state budget. It will provoke the economic process in general. For insurance agents the need of certification will provoke to improvement of their work and increasing of professional level and business reputation.

Keywords: *insurance market of Ukraine, insurance intermediary, certification, law acts, insurance agent, insurance broker.*

Постановка проблеми. Важливим фігурантом страхового ринку є страховий агент. Від ефективності й професійності його діяльності залежить культура страхування як сектора економічного простору. Фактором забезпечення такої діяльності є вироблення і запровадження механізмів його сертифікації. **Аналіз останніх досліджень і публікацій.** З наукових позицій специфіку діяльності страхових посередників, зокрема актуальну проблему їх сертифікації, вивчали В. Базилевич, Л. Богачова, О. Богачова, Д. Козенков, Р. Пікус, О. Черняк, А. Старостіна, Н. Крилова, В. Петровський та ін. **Невирішені складові проблеми.** До цього часу не існує системного аналізу цього питання, що і зумовлює актуальність даного дослідження. **Ціль статті** – проаналізувати суть феномену сертифікації страхових посередників на українському страховому ринку, діючі нормативно-правові акти, які стосуються їх, визначити шляхи запровадження сертифікації в Україні.

Виклад основного матеріалу. В основу діяльності страхових посередників покладено захист інтересів страхувальників, максимальне дотримання їхніх інтересів на

страховому ринку держави. Для страхових агентів обов'язкова реєстрація відсутня. Щодо перспектив сертифікації страхових посередників як важливої вимоги забезпечення ефективності та кваліфікованості їхньої діяльності, то на даний момент актуальним і важливим є створення робочої групи, до складу якої б увійшли представники Міністерства фінансів, Державного комітету з питань регуляторної політики та підприємництва, об'єднань страхових посередників і страховиків, а також незалежних експертів. Метою діяльності цієї групи має стати розробка концепції державної програми розвитку страхового посередницького ринку в Україні. Необхідно розпочати процес реєстрації всіх категорій страхових посередників; систематично друкувати статистику діяльності страхових брокерів; ініціювати громадське обговорення проекту Закону України «Про посередницьку діяльність у страхуванні» відповідно до рамок «Страхового кодексу України» та світових стандартів страхового ринку Європи і США; активізувати публікації, присвячені проблемам страхового посередництва у засобах масової інформації. Український страховий ринок має ряд суттєвих відмінностей від європейського чи американського. Насамперед в Україні потреба у страхових послугах ще не усвідомлена як українової необхідна. До цього часу велика частина соціуму не сприймає сам процес страхування і страхових агентів в якості визначального інструменту захисту життя, здоров'я, майна, відповідальності. Серед низки проблем варто виділити низький рівень кваліфікації та діяльності страхових посередників, що у свою чергу зумовлює низький рівень довіри з боку страхувальників. На порядок денний ставиться питання удосконалення і подальшого розвитку регулювання діяльності страхових посередників. Зважаючи на динаміку європеїзації України, важливим завданням є приведення українських регулятивних норм, які стосуються страхового посередництва, до Європейських стандартів, а головне – сертифікувати страхових агентів. Для страхувальника найважливішим при підписанні страхового договору є особистий контакт зі страховим посередником. Такий особистісний момент є визначальним в усіх країнах. Натомість на сучасному страховому ринку України актуальним залишається питання законодавчого захисту інтересів страхувальника і страхового агента. Тут корисним стане досвід інших країн світу з високо розвиненим ринком страхування. Йдеться про сертифікацію страхових агентів, яка представляє собою встановлення повної відповідності якісних характеристик страхового посередника (рівень його освіти і фаховості) найновішим вимогам українських і світових вимог і стандартів. Сертифікація страхових агентів – це не атестація, метою котрої є визначення фаховості агента відповідно до посади, яку він займає. Натомість призначення і мета сертифікації полягають у встановленні рівня освіти, підготовки, професійних навичок, знань, досвіду спеціаліста для того, щоб підтвердити його відповідність певним стандартам, вимогам щодо провадження ним певних страхових дій. Якщо атестацію страхових агентів здійснює роботодавець, то їхню сертифікацію має провадити відповідний орган із сертифікації (третя сторона).

Для світової практики характерними є різні позиції щодо сертифікації страхових посередників. Тут виділяється кілька способів їх сертифікації, що здійснюється у різних місцях: школа страхових посередників; об'єднання суб'єктів страхової діяльності; орган по сертифікації страхових посередників; державний орган нагляду. Для законодавств усіх країн ЄС притаманними є чіткі вимоги щодо проходження страховими агентами певної фахової підготовки. Кожна держава формулює свої вимоги і стандарти щодо цієї підготовки, які відповідають специфіці національного страхового ринку і враховують головні виклики міжнародного страхування. Терміни фахової підготовки можуть складати як кілька тижнів, так і кілька місяців. Органи державного нагляду за страховим ринком і громадські організації здійснюють контролюючі функції за фаховою підготовкою, підвищенням кваліфікації страхових посередників. Складаються і затверджуються спеціальні програми навчальних курсів, установлюються кваліфікаційні вимоги тощо [3]. Для переважної більшості країн характерним є провадження сертифікації державними органами. До страхових посередників ставиться вимога проходження курсів, які забезпечують знаннями правового, суто професійного, морально-етичного характеру, які стосуються специфіки реалізації страхових продуктів. Після навчання вони складають державний іспит і отримують сертифікат, який в основному поділяється на категорії, зокрема стосовно страхування життя, здоров'я, загального страхування. У кожній країні є специфічні риси, які стосуються сертифікації страхових посередників, що визначаються різновидом страхування. Поширеними є різновиди сертифікації страхових посередників у США, де страхові агенти можуть проходити сертифікацію щодо страхування життя, нещасного випадку, здоров'я; майна і відповідальності; оренди

автомобіля; страхової гарантії з нерухомості; поруки; одного виду страхування; страхування фізичних осіб. Загалом сам процес сертифікації позитивно впливає на динаміку і розвиток страхового посередництва зокрема і страхового ринку загалом. Основуючись на зарубіжному досвіді сертифікації, є підстави говорити про те, що запровадження сертифікації страхових агентів дає суттєві переваги. Зокрема, значно підвищує авторитет фахівців зі страхування на ринку праці, оплату їхньої праці; сприяє розвитку страхового ринку; засвідчує фаховість страхових посередників; сприяє підвищенню довіри до них; відповідає вимогам міжнародних страхових ринків і ринків праці; дає можливість незалежно оцінити якість підготовки посередника; надає якісні послуги страхувальнику; захищає від шахрайства з боку страхових посередників, страхувальника або страховиків. Недостатніми є положення Цивільного і Податкового кодексів України, Закон України «Про страхування», Положення КМУ «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками». Так, у главі 67 Цивільного кодексу України по суті дублюються статті Закону України «Про страхування» і не визначаються цивільно-правові відносини між страховим агентом і страховиком [4].

Після того, як 1 січня 2012 р. було прийнято новий Податковий кодекс України, змінився статус страхових агентів. Відтепер вони мали бути штатними працівниками страхових компаній або ж працювати на умовах спрощеної системи оподаткування, згідно з якою обов'язковим є сплачування 5% від розміру комісійних [5]. По суті варіант щодо входження страхових агентів до штатного розпису страхових компаній не спрацював. Адже це зумовлює додаткове сплачування страховиками внесків у державні фонди, що складає 36,76%. Звісно, це не може бути вигідним для страхових компаній. Щодо другого варіанту, то він значно ускладнює діяльність саме страхових агентів, які повинні бути зареєстрованими в якості суб'єктів підприємницької діяльності. Останнє обумовлює обов'язкове щомісячне сплачування внесків і самостійне ведення бухгалтерської звітності. Зважаючи на це, а також специфіку національного ринку страхування, такі кроки приведуть до того, що страхові агенти будуть отримувати значно менші страхові премії. У діючій редакції Закону України «Про страхування» немає статті, яка б визначала статус учасників страхового ринку. Так, у статті 15 говориться, що страховими агентами є «фізичні або юридичні особи, які діють від імені та за дорученням страховика і виконують частину його страхової діяльності, а саме: укладають договори страхування, одержують страхові платежі, виконують роботи, пов'язані зі здійсненням страхових виплат і страхових відшкодувань. Страхові агенти є представниками страховика і діють в його інтересах за винагороду на підставі договору доручення зі страховиком» [6]. По суті тільки ця стаття визначає сенс діяльності страхових агентів. Крім того, у Законі України «Про страхування» відсутні вимоги щодо освіти, рівня кваліфікації, фахової відповідності, відповідальності страхового агента. Також тут не регламентуються головні принципи його діяльності. Загалом запровадження у Податковому кодексі України положення про переведення страхових агентів на загальну систему оподаткування зумовлює і доцільність доповнення цього визначення терміном «фізична особа-підприємець». У пункті 1 Положення Кабінету Міністрів України «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками» регламентується поняття «агентська діяльність», а також особливі вимоги щодо процедури її провадження [7]. Фактично всі інші положення і принципи мають бути визначені безпосередньо в агентському договорі. Водночас чіткого переліку цих положень немає. Це означає те, страхова компанія, укладаючи агентський договір, не повинна враховувати інтереси страхового агента. Таку ситуацію можна виправити, якщо до Положення КМУ «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками» додати обов'язкові розділи агентського договору. Зокрема, прописати ті дії, які повинен здійснити страховий агент від імені компанії; права і повноваження обох сторін; процедуру укладання договорів страхування; порядок перерахування страхових внесків і платежів; умови здійснення взаєморозрахунків між сторонами; відповідальність обох учасників за невиконання або порушення положень договору; порядок і умови виплати комісійної винагороди.

Загалом існуючі нормативно-законодавчі акти регулюють тільки загальні засади діяльності страхових агентів. Відтак, проблема його удосконалення є актуальною і на часі. До найбільш поширених проблем належать такі, як зменшення числа страхових агентів щороку, випадки шахрайства у середовищі страхових агентів, відсутність регламентування діяльності страхових агентів на державному рівні, зниження рівня престижності професії страхового агента, відсутність у страховиків достовірної інформації щодо страхових агентів, відсутність процесу сертифікації страхових агентів. Зокрема,

актуальною є проблема розвитку агентської діяльності. Адже дуже багато страхових агентів виконують також і функції брокера, співпрацюючи з кількома страховими компаніями; страхові агенти не завжди несуть відповідальність перед своїми страхувальниками; відсутнє навчання страхових агентів, спрямоване на фаховий продаж страхових продуктів. Відтак, зростає необхідність запровадження сертифікації страхових агентів із усіх видів страхування. Це дасть можливість підвищити культуру страхового ринку загалом і вирішити багато проблем.

До цього часу на українському страховому ринку спостерігається низький рівень довіри суспільства до страхових агентів, їхньої діяльності. Цю проблему також може вирішити запровадження сертифікації страхових агентів в Україні. Відтак, на порядку денному стоїть проблема затвердження процедури сертифікації страхових агентів, її запровадження у реальне життя. Це процес тривалий, який може бути реалізований у кілька етапів. Спочатку треба розробити масштабну програму навчання і тестування страхових агентів, яка б включала їх загальну підготовку і навчання за спеціалізаціями (страхування майна, відповідальності, життя). Розробниками такої програми покликані виступити об'єднання суб'єктів страхової діяльності, зокрема Ліга страхових організацій України, Українська федерація страхування, Федерація Страхових Посередників України та інші), Моторне (транспортне) страхове бюро України, Національна комісія з державного регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Після цього потрібно прийняти Закон України «Про страхове посередництво». Також можна додати відповідний розділ до Закону України «Про страхування». Це можуть здійснити Федерація Страхових Посередників України, Національна комісія із державного регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Верховна рада України. Потім на сайті Національної комісії з державного регулювання у сфері ринків фінансових послуг оприлюднити вимоги щодо програми навчання страхових агентів. Для українського страхового ринку доцільним є самостійне навчання страховиками своїх агентів. Добре було б також провести публічне обговорення проблем сертифікації страхових агентів в Україні, залучивши до цього представників різних страхових компаній, органів влади, об'єднань суб'єктів страхової діяльності, ЗМІ тощо. Після цього треба створити єдиний електронний реєстр страхових посередників в Україні, який включав би реєстр страхових агентів, страхових і пере-страхових брокерів. Тут уповноваженим органом є Міністерство юстиції України. Доцільним було б також проведення тестування страхових агентів по всій території, подання результатів до органу нагляду. На основі результатів тестування Національна комісія з державного регулювання у сфері ринків фінансових послуг вносить дані про страхових агентів до єдиного державного реєстру. Тут уповноваженим органом є Національна комісія з державного регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Загалом сам процес запровадження сертифікації буде тривалим і насиченим. Він має супроводжуватися і розробкою вимог до сертифікації страхових агентів. Зокрема, необхідно враховувати проходження страховим агентом курсу навчання у страховій компанії за спеціалізацією; подача заявки про намір складання екзаменів, їх оплата, успішне складання екзамену, перевірка уповноваженим органом протягом 30 днів усіх документів і внесення / чи не внесення страхового агента до єдиного реєстру страхових посередників. Після цього агент може провадити свою страхову діяльність, вже будучи присутнім у базі.

Висновок. По суті сучасні нормативно-правові акти містять лише чотири статті, які стосуються діяльності страхових посередників. Фактично вся відповідальність лежить на страховій компанії, а умови співпраці прописуються в агентському договорі. Водночас законодавчо не визначається перелік обов'язкових розділів і пунктів такого договору, що може викликати неврахування з боку страхової компанії інтересів страхового агента чи страхувальника. Існуюче Положення КМУ «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками» необхідно додати переліком пунктів агентського договору. Існуючі українські нормативно-правові акти визначають загальні положення діяльності страхових агентів, не містять вимог щодо професійної відповідальності, рівня кваліфікації, фахової підготовки, співпраці з одним чи кількома страховиками. Необхідно створити реєстр страхових агентів, який засвідчить рівень розвитку страхових агентів в Україні. Значною мірою стимулом для поліпшення діяльності страхового ринку, зокрема страхових посередників, стане запровадження сертифікації страхових агентів. Це процес, який потребує внесення змін до чинних нормативно-правових актів, узгодження їх із позиціями європейських положень. Корисним і сприятливим це буде і для держави, адже виникне нова стаття поповнення державного бюджету. Крім того, це

сприятиме і розвитку економічних процесів загалом. А страхових агентів необхідність сертифікації заохочуватиме до вдосконалення своєї діяльності, підвищення фахового рівня та ділової репутації.

Перелік посилань:

1. Дослідження компанії Ernst & Young Global Consumer Insurance Survey 2012 [Електронний ресурс]. <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets>.
2. Асоціація з сертифікації «Російський Регістр». Офіційний сайт [Електронний ресурс]. <http://www.rusregister.ru/services/staff-certification>.
3. Макейкіна С. М. Сучасні проблеми інституту страхового посередництва в Росії [Електронний ресурс]. http://sisupr.mrsu.ru/2012-1/PDF/3_Strah.Torgovkina.pdf.
4. Цивільний кодекс України: закон України No 435-IV від 16.01.2003 [Електронний ресурс]. <http://www.rada.gov.ua>.
5. Податковий кодекс України: закон України No 2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. <http://www.rada.gov.ua>.
6. Про страхування: закон України No 85/96-ВР від 07.03.1996 [Електронний ресурс]. <http://www.rada.gov.ua>.
7. Про порядок провадження діяльності страховими посередниками: постанова КМУ No 1523 від 18.12.1996 [Електронний ресурс]. <http://www.rada.gov.ua>.

Стаття надійшла: 11.01.2017 р.

Рецензент: д. держ. упр., проф. Маліков В.В.

Рецензент: к.е.н., проф. Нікус Р.В. (Київський національний університет імені Тараса Шевченка)



УДК 656.078:625.7/.8

JEL Classification: M 11, O 21

ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОЕКТІВ З БУДІВНИЦТВА АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ (НА ПРИКЛАДІ ДОРОГИ «ОДЕСА-РЕНІ»)

Шемаєв В.В., к.е.н., докторант

Національний інститут стратегічних досліджень, Київ

Анотація. Якість автомобільних доріг в Україні залишається незадовільною, що породжує безліч проблемних питань в економічній та соціальній сферах. Невтішною є ситуація із будівництвом нових автомагістралей – через обмежене бюджетне фінансування дорожньої галузі. За допомогою методу експертних оцінок та статистичного аналізу обґрунтовано взаємозв'язок і визначено шляхи підвищення інвестиційної привабливості проектів з будівництва нових автомобільних доріг в Україні та державно-приватного партнерства (ДПП), а саме: 1) інституційна підтримка розроблення та реалізації проектів (створення сприятливого інституційного середовища на законодавчій та регламентній основі, що забезпечує умови успішної реалізації проектів і стосується питань фінансування, механізму тарифо- та ціноутворення, механізму урегулювання спорів, арбітражу, гарантій, безпеки та стандартів експлуатації, механізму координації ДПП тощо); 2) адміністративна підтримка (організаційне та інформаційне забезпечення ДПП у формі врегулювання земельних питань, постачання природних та енергетичних ресурсів; надання інформаційної, консультаційної допомоги у виборі місця реалізації проекту тощо); 3) фінансова підтримка (пряма участь держави у капіталі аїнапроектної компанії, надання різноманітних гарантій, субсидій, податкових канікул, застосування пільгового оподаткування, тимчасового звільнення від сплати податків тощо). Апробація запропонованих методичних рекомендацій здійснена на прикладі проекту будівництва нової автомобільної дороги «Одеса-Рені». Запропоновано регулюючі заходи державної інституційної та адміністративної підтримки в межах ДПП: оновлення законодавства щодо концесії, зміна земельного законодавства, підготовка Міністерством інфраструктури України спільно із Державним агентством автомобільних доріг України техніко-економічного обґрунтування і технічного завдання проекту.

Ключові слова: проект, інвестиційна привабливість, автодорожня інфраструктура, дорожнє господарство, державно-приватне партнерство.