

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ (м. ВІННИЦЯ)**

На правах рукопису

СМЕЛЬЯНОВА НАТАЛІЯ АНАТОЛІЇВНА

УДК 334.021: 334.726 (100)

**РОЗВИТОК ПРИВАТНО-ДЕРЖАВНОГО ПАРТНЕРСТВА
В ПРОЦЕСІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Спеціальність 08.00.02 – світове господарство
і міжнародні економічні відносини

ДИСЕРТАЦІЯ

**на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук**

Науковий керівник –

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародного бізнесу
і прикладної економіки

Донецького національного університету
МОН України (м. Вінниця)

Орехова Тетяна Вікторівна

Вінниця 2016

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИВАТНО-ДЕРЖАВНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРОЦЕСІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	13
1.1. Економічна природа та теоретичні витoki моделі приватно- державного партнерства.....	13
1.2. Методологічні засади становлення приватно-державного партнерства в процесі трансціоналізації економічних систем.....	29
1.3. Організаційно-економічні основи формування сучасних моделей приватно-державного партнерства ТНК та держави.....	61
Висновки до першого розділу	85
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПРИВАТНО-ДЕРЖАВНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРОЦЕСІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	89
2.1. Аналіз розвитку приватно-державного партнерства у світовій економіці.....	89
2.2. Порівняльний аналіз моделей розвитку приватно-державного партнерства за участю ТНК в енергетичному секторі світової економіки	103
2.3. Особливості використання інструментів політики приватно- державного партнерства за участю транснаціональних компаній в Україні	135
Висновки до другого розділу.....	154

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРИВАТНО-ДЕРЖАВНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	158
3.1. Перспективні напрями формування стратегічного партнерства держави і транснаціонального бізнесу.....	158
3.2. Моделювання шляхів узгодження інтересів ТНК і держави в процесі транснаціоналізації економічних систем.....	163
3.3. Варіанти розподілу ризиків у системі приватно-державного партнерства з ТНК.....	173
Висновки до третього розділу	183
ВИСНОВКИ	186
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	190
ДОДАТКИ.....	214

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ ТА СКОРОЧЕНЬ

КСВ – корпоративна соціальна відповідальність

МОП – Міжнародна організація праці

НУО – неурядові організації

ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку

ООН – організація об'єднаних націй

ПДП – приватно-державне партнерство

ППП – приватно-публічне партнерство

ТНК – транснаціональна корпорація

AFR – Суб-Сахарна Африка

EAP – Східна Азія і Океанія

ECA - Європа і Центральна Азія

ISO – Міжнародна організація з стандартизації

LAC – Латинська Америка і Кариби

MNA - Близький Схід і Північна Африка

SAR - Південна Азія

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На сучасному етапі світогосподарського розвитку суттєво зростає залежність національних економік від зовнішньоекономічних зв'язків. Перед країнами постає завдання вибору оптимального співвідношення відкритості економіки і захисту власних ринків, вирішення якого супроводжується пошуком можливостей для співпраці держави і міжнародного бізнесу, основним представником якого є транснаціональні корпорації.

В умовах транснаціоналізації світового господарства дієвим інструментом узгодження інтересів національних економік і ТНК є механізм приватно-державного партнерства (ПДП), використання якого дозволяє нівелювати протиріччя між інтересами різних учасників вказаного процесу.

Дослідженню питань взаємодії держав і ТНК у світовій економіці присвячено праці Г. Боуена, Д. Вуд, Т. Джонса, К. Девіса, Д. Зігеля, А. Керолла, Т. Левітта, М. Портера, Дж. Поста, Л. Престона, М. Рованга, С. Сакса, М. Фрідмана, В. Фредеріка, М. Халме, К. Хокертса, С. Хоссейні та ін.

Проблематику сучасних тенденцій та закономірностей процесу транснаціоналізації висвітлено у роботах таких вітчизняних науковців, як А. Кредісов, Д. Лукьяненко, Ю. Макогон, В. Новицький, Т. Орехова, Л. Петрашко, О. Плотніков, О. Рогач, В. Рокоча, Л. Руденко-Сударєва, С. Якубовський та ін.

Незважаючи на велику кількість робіт як зарубіжних, так і вітчизняних вчених із досліджуваної проблематики, слід відзначити, що питання розвитку механізмів реалізації моделі приватно-державного партнерства в умовах транснаціоналізації економіки потребує подальшого системного

дослідження, що обумовило вибір теми дисертаційної роботи, постановку мети і завдань дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертацію виконано відповідно до напрямів науково-дослідної роботи кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету МОН України (м. Вінниця) за такими держбюджетними темами: «Підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності України в інтеграційних об'єднаннях: регіональний та галузевий аспект» (номер державної реєстрації 0106U012484), в рамках якої досліджено розподіл інвестицій у проекти приватно-державного партнерства; «Розвиток старопромислового регіону на засадах інноваційної стратегії та трансферу знань» (номер державної реєстрації 0111U009621), в рамках якої досліджено особливості використання інструментів політики приватно-державного партнерства за участю транснаціональних компаній в Україні.

Мета і задачі дослідження. *Метою* дисертаційної роботи є розвиток теоретико-методологічних основ дослідження приватно-державного партнерства в процесі транснаціоналізації економічних систем та розробка науково-практичних рекомендацій щодо узгодження інтересів держави і транснаціонального бізнесу з використанням важелів приватно-державного партнерства.

Відповідно до мети дослідження було поставлено і вирішено такі *задачі*:

- визначити економічну природу та теоретичні витoki моделі приватно-державного партнерства;
- проаналізувати методологічні засади становлення приватно-державного партнерства в процесі транснаціоналізації економічних систем;
- визначити організаційно-економічні основи формування сучасних моделей приватно-державного партнерства ТНК та держави;

- проаналізувати розвиток приватно-державного партнерства у світовій економіці;
- здійснити порівняльний аналіз моделей розвитку приватно-державного партнерства за участю ТНК в енергетичному секторі світової економіки;
- ідентифікувати особливості використання інструментів політики приватно-державного партнерства за участю транснаціональних компаній в Україні;
- визначити перспективні напрями формування стратегічного партнерства держави і транснаціонального бізнесу;
- здійснити моделювання шляхів узгодження інтересів ТНК і держави в процесі транснаціоналізації економічних систем;
- запропонувати варіанти розподілу ризиків у системі приватно-державного партнерства з ТНК.

Об’єктом дослідження є розвиток приватно-державного партнерства в процесі транснаціоналізації економічних систем.

Предметом дослідження є передумови, чинники й організаційно-економічний механізм використання моделі приватно-державного партнерства в умовах транснаціоналізації.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою дисертаційної роботи є положення сучасної економічної теорії, теорії глобалізації, теорії та концепції транснаціоналізації, наукові праці провідних зарубіжних і вітчизняних вчених в області дослідження проблем приватно-державного партнерства та діяльності ТНК.

Для досягнення мети дослідження використано діалектичний метод наукового пізнання, а також комплекс загальнонаукових і спеціальних методів: методи наукової абстракції, аналізу і синтезу (для дослідження теоретичних витоків моделі приватно-державного партнерства); системного узагальнення (для аналізу методологічних засад становлення державно-

приватного партнерства за участю ТНК); порівняльного аналізу (для визначення критеріїв реалізації стратегічних пріоритетів розвитку держави, місцевих громад, транснаціонального бізнесу), статистичного аналізу (для дослідження динаміки розвитку приватно-державного партнерства у світовій економіці); експертних опитувань (для оцінювання перспектив розвитку приватно-державного партнерства у світовій економіці); методи економіко-математичного аналізу та моделювання (для визначення шляхів узгодження інтересів ТНК і держави) та ін.

Інформаційною базою дослідження є нормативно-правові та статистичні матеріали Кабінету Міністрів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Державної служби статистики України, звіти, доповіді, інформаційні матеріали, аналітичні огляди та експертні оцінки міжнародних організацій: ОЕСР, CSR-Europe, Business for Social Responsibility, International Organization for Standardization (ISO), комісій ООН, глобальних ініціатив Global Compact UN, World Economic Forum, Global Report Initiative (GRI).

Наукова новизна отриманих результатів полягає у поглибленні теоретико-методологічних основ дослідження приватно-державного партнерства у світовій економіці та розробці науково-практичних рекомендацій щодо розвитку приватно-державного партнерства з урахуванням особливостей процесу транснаціоналізації економічних систем.

Конкретні наукові результати, які характеризують новизну дослідження, полягають у такому:

вперше:

розроблено *механізм взаємодії держави та ТНК на засадах моделі приватно-державного партнерства*, в основу якого покладено висновок, що перспективні напрями стратегічного партнерства держави і ТНК залежатимуть від таких обставин: *по-перше*, від цілей та завдань стратегії

розвитку країни; *по-друге*, від цілей та завдань стратегії діяльності ТНК; *по-третє*, від ступеня співпадіння інтересів, цілей та завдань стратегій розвитку сторін; *по-четверте*, від розподілу сил між сторонами у глобальному економічному середовищі при прийнятті рішень щодо формування моделі взаємодії між ними; використання даного механізму дозволить забезпечити врахування специфіки інтересів та забезпечити нівелювання розходжень у цілях розвитку та діяльності держави і ТНК в рамках моделі ПДП;

удосконалено:

теоретико-методологічні засади дослідження приватно-державного партнерства в процесі транснаціоналізації економічних систем, а саме, виходячи з висновку, що центральною складовою системи приватно-державного партнерства за участю ТНК є виділення *бізнес-складової соціальної відповідальності* (в рамках якої короткострокові витрати на корпоративну соціальну відповідальність протиставляються вигодам від неї в довгостроковому періоді), обґрунтовано необхідність розвитку *соціально відповідального інвестування*;

організаційно-економічні засади розвитку приватно-державного партнерства, а саме на основі *систематизації переваг приватно-державного партнерства за участю ТНК* (переваги ТНК; переваги місцевої громади та суспільства в цілому; переваги довкілля), виділення *організаційно-економічних передумов співпраці держави і приватного сектора* (наявність інтересу, який поділяється суспільством в цілому; розуміння, що реалізація певного проекту неможлива без співпраці державної влади і бізнесу; неготовність державного сектора і великого бізнесу самотійно брати на себе ризики реалізації технологічно складних і фінансово містких проєктів; важливість узгодження інтересів в процесі співпраці), зроблено висновок щодо важливості інструментарію ПДП як альтернативи посиленню прямого втручання держави в економіку;

отримали подальшого розвитку:

кількісний інструментарій оцінки шляхів узгодження інтересів ТНК і держави в рамках приватно-державного партнерства, центральним елементом якого є *системно-динамічна модель взаємозв'язку фінансової результативності компанії та соціальних інвестицій у розвиток проектів ПДП*, в результаті апробації якої зроблено висновок щодо необхідності дотримання ряду *принципів* при побудові державної стратегії взаємодії з ТНК (стимулювання ТНК до застосування інвестиційної стратегії як альтернативи стратегії експортної експансії; стимулювання ТНК до інвестування у грошовій формі; стимулювання ТНК до застосування експортно-орієнтованого виробництва як шляху покращення платіжного балансу та формування дохідної частини бюджету держави; стимулювання розвитку транснаціональними корпораціями переважно інноваційного виробництва з метою побудови інноваційної моделі розвитку держави);

науково-методичні підходи до розподілу ризиків у системі приватно-державного партнерства в процесі транснаціоналізації економічних систем, а саме на основі ідентифікації *ризиків приватного партнера* (повсякденні експлуатаційні і управлінські ризики; ризики, пов'язані з попитом на об'єкт або послуги, що реалізуються відповідно до договору про ПДП; політичні ризики, які можуть бути наслідком змін в уряді, змін у напрямках державної політики, у сфері розвитку тих або інших областей інфраструктури; валютний ризик тощо) та *ризиків державного партнера* (політичні ризики, що полягають у можливості зміни напрямків державної політики; ризики банкрутства, пов'язані з банкрутством приватної компанії; ризики, пов'язані з непередбаченими складнощами при вирішенні земельних питань), обґрунтовано, що провідним імперативом приватно-державного партнерства мають стати структурний розподіл прав

і обов'язків партнерів, а також правил їх взаємодії, включаючи вироблення взаємоузгоджених рішень.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що вони виступають науковою основою для розробки загальнодержавної стратегії взаємодії із суб'єктами транснаціонального бізнесу.

Одержані результати відповідно впроваджено:

на міжнародному рівні: Міжнародним товариством «Україна-Польща-Німеччина» (довідка № 135 від 15.04.2015 р.) – алгоритм розробки та впровадження проектів приватно-державного партнерства; Міждержавною структурою Єврорегіон «Дністер» (Україна-Молдова) (довідка № 04.05/168 від 20.05.2015 р.) – комплекс підходів до формування державної стратегії розвитку приватно-державного партнерства, які систематизовано за етапами реалізації;

на загальнодержавному рівні: Комітетом Верховної Ради України з питань промислової політики та підприємництва (довідка № 04-30/14-154/54711 від 26.05.2015 р.) – механізм взаємодії держави і ТНК на засадах моделі «приватно-державного партнерства» як складової формування політики соціальної відповідальності ТНК; Комітетом Верховної Ради України з питань європейської інтеграції (довідка № 04-17/15-345/60613 від 03.06.2015 р.) – запропонована в роботі систематизація основних принципів приватно-державного партнерства;

на регіональному рівні: Вінницькою торгово-промисловою палатою (довідка 803/06.05-04 від 15.03.2015 р.) – модель підвищення ефективності приватно-державного партнерства, що дозволяє знаходити області досягнення максимального економічного ефекту для всіх сторін взаємодії.

Результати дисертаційної роботи застосовано також у навчальному процесі Донецького національного університету МОН України (м. Вінниця) при розробці навчально-методичних комплексів і викладанні дисциплін:

«Транснаціональні корпорації», «Міжнародні стратегії економічного розвитку», «Корпоративна соціальна відповідальність» (довідка № 32/01 – 08/01.13 від 19.02.2015 р.).

Особистий внесок здобувача. Усі результати, викладені в дисертаційній роботі, отримані здобувачем самостійно і знайшли відображення в опублікованих автором працях. З робіт, написаних у співавторстві, використано тільки ті ідеї та положення, які належать автору особисто.

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження доповідалися й отримали схвалення на міжнародних науково-практичних конференціях і семінарах: «Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект» (м. Донецьк – м. Святогірськ, 2009–2010 рр.); «Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи у рамках Чорноморського економічного співробітництва та ГУАМ» (2009–2011 рр., 2013 р.); «The global economic crisis and the future of European integration» (м. Ніш, Сербія, 2013 р.); «Наукові економічні дослідження: теорії та пропозиції» (м. Запоріжжя, 2016 р.).

Публікації результатів дослідження. За темою дослідження опубліковано 11 наукових робіт загальним обсягом 22,5 д.а., з яких особисто автору належить 5,4 д.а., у тому числі 1 колективна монографія загальним обсягом 17,7 д.а., з яких особисто автору належить 1,4 д.а., 2 статті у наукових періодичних виданнях інших держав та у виданнях України, які включені до міжнародних наукометричних баз, загальним обсягом 1 д.а., з яких особисто автору належить 0,7 д.а., 7 статей у наукових фахових виданнях загальним обсягом 3,6 д.а., з яких особисто автору належить 3,1 д.а.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИВАТНО-ДЕРЖАВНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРОЦЕСІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

1.1. Економічна природа та теоретичні витоки моделі приватно-державного партнерства

Як область дослідження в галузі управління, корпоративна соціальна відповідальність виникла в 1950-і роки в Сполучених Штатах Америки. Бізнес-практика в 1900-х роках, яку можна було б назвати соціально відповідальною приймала різні форми: благодійні пожертвування на благодійні цілі, обслуговування місцевої спільноти, підвищення добробуту працівників та заохочення релігійної поведінки.

Ранніми прихильниками КСВ з початку 1920-х років керівники та лідери нафтовидобувного та енергетичного бізнесу, телекомунікаційні корпорації і виробники автомобілів з 1920-ті роки . Наприклад, в 1951 році Франк Абрамс, голова Рада Standard Oil (нині Еххон), в статті, опублікованій в Harvard Business Review закликав до вищого керівництва компаній стати «хорошими громадянами», прагнути до «вищого обов'язку професійного управління» і внести свій вклад у «вирішенні багатьох складних соціальні проблеми нашого сьогодення», тому що ділові фірми мають бути «рукотворними інструментами суспільства». Абрамс був не самотній в озвучуванні соціальної ролі корпорацій: ряд статей з'явилися в 1950-і роки в Harvard Business Review написані різноманітними авторів, включаючи теологів, філософів, економістів, бізнес-лідерів та істориків, які виступали за ширшу роль для бізнесу.

Помітним винятком серед цих авторів був Теодор Левітт (1958), який описав соціальну відповідальність як «щастя нової ортодоксії, переважаючу моду, нову тиранію примхи і фантазії», яка завдає шкоди діловим інтересам компаній.

Мілтон Фрідман був потужним прихильником цієї лінії мислення. В своїй роботі «Книга капіталізму і свободи» (1962) він стверджував, що соціальна відповідальність була «фундаментально підривною доктриною у вільному суспільстві», стверджуючи, що прибуток сам по собі є соціальним благом, і що суспільству було б найкраще, коли б корпорації максимізували акціонерну вартість.

Цікаво відзначити, що деякі автори, які рішуче виступали в 1950-их роках за соціальну відповідальність корпорацій також попереджали, що КСВ може бути використана як ширма. Наприклад, Джонсон (1958) в своїй статті вивчаючи відносини між релігією і бізнесом, обговорює «двоїсту природу людини «в християнському богослов'ї», де людина, як ангел «могла би використовувати бізнес, щоб виконувати своє соціальне призначення в той час як людина, як диявол може зловжити корпоративною владою і відповідальністю».

Він описав два гіпотетичних сценарії: «Керівництво компанії може підкреслити, що їх «соціально відповідальна» філософія працює на загальну вигоду; проте в основному така філософія може бути тонким пристроєм для підтримки економічної влади в своїх руках, розширюючи свій вплив і влади у прийнятті рішень в настільки багатьох областях, що вони стають доброзичливими диктаторами.

Корпорації можуть дати кошти на благодійні або освітні установи і можуть підкреслювати свої великі гуманітарні справи, коли насправді вони просто намагаються купити добру волю спільноти».

Таким чином, Д. Джонстон вводить термін «Greenwashing», який став популярним у лексиці п'ятдесят років потому. Оксфордський словник

англійської мови визначає «зелений камуфляж» як «дезінформацію, яка розповсюджується організацією з тим, щоб представити її екологічно відповідальний публічний імідж».

Ідеологія КСВ в 1950-х роках була в основному заснована на припущенні обов'язку бізнесу перед суспільством. Це зобов'язання виникло тому, що деякі вчені і практики побачили, бізнес як інструмент суспільства і менеджерів щодо суспільного піклування, основна робота якого полягала в тому, щоб збалансувати часто конкуруючі потреби співробітників, замовників, постачальників, спільноти і акціонерів (термін «Зацікавлені сторони», став запроваджуватись для визначення цих різних груп наприкінці 1980-х років). Найбільша частка академічних досліджень протягом наступних кількох десятиліть акцентувала увагу на дослідженні інструментального підходу до КСВ, описуючи форми і засоби, за допомогою яких корпорації могли б виконувати свої соціальні зобов'язання, не втрачаючи з уваги інтерес своїх акціонерів – функцію максимізації вартості.

Наступний етап розвитку наукової мислі щодо дослідження ролі КСВ у 1990-х роках полягав в переході від виконання соціальних зобов'язань через філантропію до більш стратегічного рівня, як намагався пов'язати Юр, соціальні ініціативи на корпоративні цілі.

Одна з найбільш ранніх праць з КСВ, «Соціальна відповідальність підприємця», була написана Говардом Боуеном в 1953 році. Боуен стверджував, що оскільки соціальні інститути змінюють економічні результати, слід було очікувати, що бізнес фірми як економічний результат громадських інтересів повинен враховувати соціальні наслідки своєї ділової активності.

Минуло 50 років з того часу для того, щоб пройти повне коло: неоліберальна політична економія, яка домінує в більшості частин світу, заснована на ідеології, що економічні інститути повинні формувати соціальні результати. Домінуючим розумінням політики КСВ – є

розуміння, що соціальна відповідальність повинна проявлятися через філантропічну діяльність, громадські служби і соціальне забезпечення співробітників. Фредерік (2006) зазначає, що Боуен зайняв більш скептичну позицію щодо практики КСВ в 1970-ті роки, заявляючи, що «добровільна соціальна відповідальність не може бути значимою формою контролю над бізнесом. Сила бізнесу долає слабкий очерет добровільної соціальної відповідальності. Концепція соціальної відповідальності є мінімальною ефективністю бізнесу».

Проте, увага до ефективності КСВ або її відсутності приділяються не тільки в великій кількості наукових праць, написаних з КСВ з 1970 року, кожна компанія зі списку Fortune 500 і тисячі інших по всьому світу роблять звітують про свою політику корпоративної соціальної відповідальності річних звітах; урядові лідери, керівники, політики і наукові організації регулярно проводяться конференції з КСВ; і міжнародні організації такі, як Організація Об'єднаних Націй, Світовий банк і Міжнародний валютний фонд публічно заявили про свою прихильність до соціальної відповідальності.

У своїй знаменитій книзі «Організація Америки» Чарльз Перроу (2002) описав як економічні, політичні та соціальні сили об'єднуються, щоб створити правову революцію, яка створила сучасну корпорацію в Сполучених Штатах.

В дев'ятнадцятому столітті в Америці Штати могли на законних підставах анулювати статут корпорації, якщо корпорації не в змозі були діяти відповідно до умов статуту. Одне юридичне рішення в 1815 році заявляло, що «приватна корпорація, створена законодавчим органом може втратити свою франшизу за зловживання або не виконання цих прав.

Скасування статуту корпорації не просто юридичний артефакт: кілька штатів зазвичай відкликають корпоративні чартери, якщо корпорації не в змозі діяти в суспільних інтересах. Наприклад, банки

втратили свої статuti в Міссісіпі, Огайо і Пенсільванії за «вчинення серйозних порушень». У штаті Массачусетс і Нью-Йорк, статuti Магістральної корпорацій були відкликані за «нетримання шляхів в належному стані» (Derber, 1998.: 124).

Однак, до кінця дев'ятнадцятого століття, обмеження навколо включення суспільних інтересів в регулятивну діяльність держави ледве не зникло. Ряд правових рішень в 1800-х роках по суті звільняли корпорації від обмежень, що накладалися державними статутами і правилами реєстрації. Знаковим рішенням Верховного суду США щодо відділення корпорації від державного контролю було по справі «Дартмут Коледж проти Вудворд» у 1819. Суд повністю переглянув ідентичність і роль корпорації. Штат Нью-Гемпшир прийняв нове законодавство для того, щоб перетворити Дартмутський коледж, який був заснований в 1769 році як чартер між Кінг-Джордж і коледжі, з приватного коледжу в публічну установу.

Це судове рішення мало два негайних ефекти: по-перше, воно ефективно поклато край аргументу, що корпорація була істотою держави, обмежуючи тим самим громадські уявлення. По-друге, шляхом наділення приватними правами корпорації, суд автоматично гарантував систему, яка захищатиме ці права. Таким чином, така утворена юридична особа, як корпорація отримала правовий захист відповідно до 14-ї поправки до Конституції США яка гарантує всім особам «належну правової процедури» і «рівний захист відповідно до закону».

Ряд наступних судових рішень по всій країні зміцнили думку, що права корпорації як особи охороняються 14-ю поправкою, того ж закону, який був використаний для знищення рабства в Сполучених Штатах.

Цікаво відзначити, що, 170 років після того, як корпорації звільнилися від державних статутів, споживачі і екологічні активісти 1960-і роки і 1970-і

роки провели кампанію за систему федеральних статутів для «приборкання влади великих корпорацій».

Таким чином, в даний час поняття корпорації як осередок приватних контрактів, розроблених для підвищення акціонерної вартості, слід розглядати як своєрідний американський винахід, який виник з конкретного історичного контексту як результат владних відносин.

Як стверджує Перроу (2002: 41), «усунення правових обмежень корпоративної діяльності не було помилкою, неухважністю, мимовільною в історії, але добре продуманим планом, розробленим приватними інтересами, які потребували постанову, що захищала б інтереси конкретної організаційної форми організації».

Нова ідентичність корпорації в якості створеної юридичної особи означає, що не було ніяких офіційних або юридичних вимог, щоб служити інтересам суспільства, як було в разі, коли державні статuti визначали ідентичність і цілі корпорації.

Процес переосмислення було здійснено за підтримки політичної та економічної влади групи меншості для сприяння певній ідеології, що «переглядала характер Республіки, щоб виправдати нові можливості, які пропонуються корпорацією для накопичення приватного багатства» (Harvard Law Review, 1989: 1886-7).

У міру того як юридична особа сучасної корпорації розвивалися з 1800-х років розгорталися суперечки в громадських, політичних і правових сферах навколо конфлікту між суспільними і приватними інтересами. Нова система майнових прав, які були даровані корпорації також стали основним стимулом для максимізації економічного прибутку для акціонерів. Будь-яке посилення на «суспільне благо» в кращому випадку було символічним і похідним від того, що економічна функція корпорації може бути досягнутою за умови досягнення соціального блага.

Нові закони в 1800-х роках принесли подальше зміцнення прав власності корпорацій, що дозволяє державам виділяти майно приватним корпораціям.

Спори між соціальними і корпоративними інтересами, які увійшли в правову арену, мали тенденцію до неоднозначного тлумачення соціальної відповідальності сучасної корпорації.

В філософії КСВ в дискурсі 1950-х років була зроблена спроба розвивати громадянську чесність в корпорації. У 1980 році в центр уваги КСВ змістився від КСВ зобов'язання («добре робити добро») до КСВ як стратегії («Робити добро добре») (Vogel, 2005). Критицизм КСВ зосереджений навколо її нездатності подолати мотив корпорацій до максимізації прибутків, пов'язаний із відволіканням ресурсів від економічної діяльності фірми на задоволення соціальних цілей. «Новий» підхід до КСВ нібито долає обидві ці проблеми, пов'язуючи корпоративні стратегії із соціальними цілями.

Деякі критики бачили КСВ як «ідеологічний рух «призначений узаконити владу транснаціональних корпорацій (Mitchell, 1989)». Інші бачили діяльність в області КСВ як «крадіжку» з боку ключових зацікавлених груп фірми: акціонерів, клієнтів і співробітників (Friedman, 1962).

Існують певні розбіжності у підходах до визначення благодійності корпорацій, яка визначається, як корпоративне громадянство, корпоративна етика, корпоративна соціальна чуйність, корпоративна філантропія, соціальний маркетинг, соціальний маркетинг та корпоративне співтовариство тощо.

Таким чином, виникає дискурс про корпоративну соціальну відповідальність, який заслуговує уваги, так як він відображає нові напрямки КСВ.

Деякі популярні визначення корпоративної соціальної відповідальності є баченням фірми і реагування на питання, які виходять за рамки вузьких економічних, технічних і юридичних вимог фірми для досягнення соціальних цілей поряд із традиційними економічними вигодами, яких прагне фірма.

З точки зору А. Керолла, КСВ охоплює економічні, правові, етичні та дискреційні очікування, які суспільство має від діяльності організацій в даний момент часу .

А. Мак-Вільямс і Д. Зігель визначають КСВ, як дії, що призводять в подальшому до деяких соціальних благ за межами інтересів фірми і то, що потрібно за законом [141, pp. 117–127]

Дж. Джонсон і К. Скоулз, (2002) пропонують трактування КСВ як способи діяльності, в яких організація перевищує мінімальні зобов'язання перед зацікавленими сторонами, що визначені за допомогою регулювання і корпоративного управління.

За визначенням В. Фредеріка, Дж. Поста та К. Девіса, корпоративна соціальна відповідальність може бути визначена як принцип того, що корпорації повинні нести відповідальність за наслідки будь-яких своїх дій на суспільство і навколишнє середовище [119].

Дж. Хурі, Дж. Ростамі та Дж. Тернбулл визначають корпоративну соціальну відповідальність як загальне ставлення корпорації до усіх зацікавлених сторін. До них відносять клієнтів, співробітників, спільноти, власників / інвесторів, уряди, постачальників і конкурентів. Елементи соціальної відповідальності включають в себе інвестиції в співпрацю з населенням, трудові відносини, створення та підтримання зайнятості, охорону навколишнього середовища та фінансові показники [124].

Котлер і Лі (2005) роблять акцент на прагненні до поліпшення добробуту спільноти за допомогою дискреційних практик бізнесу і внеску корпоративних ресурсів [121].

Христина Кейнерт [130] визначає КСВ, як дефініційну конструкцію, яка має на меті опис відносин між бізнесом і оточуючим його суспільством в цілому; переосмислення ролі та обов'язків приватного бізнесу в рамках цього суспільства, якщо це буде визнано за необхідне.

Андре Хабіч, Ян Йонкер, Мартіна Вегнер, Рене Шмідпетер зазначають, що КСВ може бути визначена як ступінь, в якій – і яким чином організація свідомо бере на себе відповідальність за свої дії і не-дії і оцінює вплив цих дій на своїх законних стейкхолдерів або зацікавлені сторони, які представляють собою мережу взаємодій, яку підтримує організація з прямим і непрямим середовищем.

Всесвітня рада підприємців (2005) дає визначення КСВ як зобов'язання бізнесу робити внесок в сталий економічний розвиток взаємодії з співробітниками, членами їх сімей, місцевою громадою та суспільством в цілому для поліпшення якості їх життя. КСВ є етичною поведінкою компанії по відношенню до суспільства; управління діяльністю відповідально в своїх відносинах з іншими зацікавленими сторонами, які мають законний інтерес в бізнесі.

Європейська комісія (2005) зосереджує увагу на концептуальному підході до КСВ у менеджменті фірм, визначаючи її як концепцію, згідно з якою компанії вирішують добровільно внести свій вклад в краще суспільство і більш чисте навколишнє середовища. Концепція, яку компанії інтегрують на вирішення соціальних та екологічних проблеми в їх бізнес-операціях і в їх взаємодії із зацікавленими сторонами на добровільній основі [114].

По-перше, КСВ передбачає зобов'язання через корпоративну політику та дії. Цей практичний аспект КСВ знаходить своє відображення в соціальній результативності фірми, яка може бути оцінена як ефективність управління фірмою своїми соціальними відносинами, соціальний вплив КСВ, результати її політики і дій (Wood, 1991).

Соціальна звітність і соціальний аудит є прикладами того, як компанії можуть оцінити їх соціальну ефективність.

По-друге, відповідно до цих визначень діяльність КСВ повинна виходити за рамки закону і перевищувати його «мінімальні зобов'язання». Таким чином, корпорація, яка відповідає екологічним правовим вимогам щодо викидів не обов'язково є соціально відповідальною корпорацією, тому що це всього лише дотримання закону.

Проте, якщо вона вносить свій вклад корпоративними ресурсами у підвищення добробуту громад, знижуючи свої викиди за межами юридичних вимог, то ці дії можна назвати соціально відповідальними.

По-третє, діяльність КСВ дискреційна і не може бути приведена у виконання за рішенням будь-якого суду. Корпорації, які реалізують КСВ, роблять це за допомогою добровільних кодексів, які запроваджуються на місцевому, регіональному, національному та міжнародному рівнях, але вони не є юридичним зобов'язанням.

І, нарешті, концепції «суспільства» і «соціальне», які займали центральне місце в області КСВ в 1970-ті роки, по всій видимості, були звужені в наступні роки до концепції «стейкхолдери – зацікавлені особи» за умови, що зацікавлені сторони представлятимуть інтереси суспільства і вимагають, щоб корпорації реагувати на ці інтереси. Хоча цей більш вузький фокус робить політику КСВ більш відчутною і «практичною».

Безліч моделей, категорій і таксономій були розроблені в спробі визначення КСВ. Керролл (1979) описав три елементи, які складають модель «корпоративної соціальної діяльності»: базове визначення КСВ, діапазон соціальних областей, в яких корпорації несуть відповідальність і діапазон корпоративних відповідей на соціальні питання.

За визначенням Керролла (1979), категорія КСВ складається з економічних, правових, етичних і дискреційних обов'язків, які є впливовими в розумінні природи і типу зобов'язань бізнесу перед суспільством.

Ці категорії не є взаємовиключними, і не полягають лише в площині соціально-економічному континууму відповідальності. За словами Керролла (1979) категорія КСВ була заснована на «фундаментальній ролі бізнесу», основна соціальна відповідальність якого є його економічна відповідальність – «виробництво товарів і послуги, які потребує суспільство, і продаж їх для отримання прибутку». Інші обов'язки і ролі виходять з цього фундаментального припущення – корпорації, як очікується, дотримують всіх необхідних законів, прагнучи при цьому отримання прибутку. У той час як економічні і юридичні обов'язки чіткі, етичні та дискреційні обов'язки чітко не визначені, і думки про доцільність виконання організацією цих обов'язків – різні.

За визначенням представника української наукової школи, професора А.М. Колота, корпоративна соціальна відповідальність у найбільш загальному, «приземленому», тлумаченні — це раціональний відгук організації на систему суперечливих очікувань заінтересованих сторін (стейкхолдерів), що спрямований на стійкий розвиток компанії; це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого ці рішення націлені. За своєю суттю корпоративна соціальна відповідальність — це імplementований у корпоративне управління певний тип соціальних зобов'язань (здебільшого добровільних) перед працівниками, партнерами, державою, інститутами громадянського суспільства та суспільством у цілому [Колот].

Одже, огляд літератури, яка присвячена визначенню КСВ, доводить, що дана категорія являє собою концепцію, з безліччю значень, що генеруються різними способами визначення терміна.

Аналіз показав, що існує ряд п'яти вимірювань, в яких зосереджений весь діапазон значень поняття. Вимірювання даних визначень КСВ, представлені в таблиці 1.1.

Слід відзначити, що екологічний вимір є менш присутнім в розглянутих визначеннях. Можливе пояснення цього може бути в тому, що екологічний аспект не є включною частиною концепції КСВ.

Таблиця 1.1

Діапазон вимірювань визначень поняття «корпоративна соціальна відповідальність»

Виміри	Дефініції, які кодуються вимірами	Приклади трактувань
Екологічний вимір	Природне середовище	«...більш чисте довкілля...», «...стратегічне управління навколишнім середовищем...», «...екологічні проблеми в господарської діяльності...»
Соціальний вимір	Відносини між бізнесом та суспільством	«...сприяють кращому суспільству...», «...інтегрувати соціальні проблеми в свої ділові операції...» «...враховувати питання про повний обсяг впливу дій на суспільство...»
Економічний вимір	Соціально-економічні та фінансові аспекти опису КСВ з точки зору бізнесу	«...внести свій вклад в економічний розвиток...», «...що зберігає рентабельність...» «... ефективність з точки зору ділових операції...»
Вимір зацікавлених сторін	Зацікавлені сторони або групи зацікавлених сторін	«Взаємодія із зацікавленими сторонами...» «...як організації взаємодіють зі своїми співробітниками, постачальниками, клієнтами та громадами...» «...задоволення зацікавлених сторін фірми...»
Волюнтаристиський вимір	Дії, не передбачені законом	«...дії, засновані на етичних цінностях...», «...крім правових зобов'язань...», «добровільний»

Підсумовуючі існуючі виміри до визначення поняття «корпоративна соціальна відповідальність», а також враховуючі сучасні підходи до практики її реалізації, пропонуємо її трактування як взаємовідносини, які виникають між корпораціями, з однієї сторони, та контактними аудиторіями (далі стейкхолдерами), куди входять, окрім акціонерів, наймані працівники, менеджери, постачальники, споживачі, інвестори, уряд, місцева спільнота та суспільство в цілому з приводу здійснення заходів соціального, економічного та етичного характеру, спрямованих на дотримання прав людини, покращення умов проживання та роботи, підвищення безпеки праці, підняття рівня добробуту, створення умов для самореалізації, вдосконалення взаємовідносин

зі стейкхолдерами, вирішення соціальних, економічних та екологічних проблем, зменшення та усунення негативного впливу на довкілля результатів діяльності корпорацій і покращення його стану, раціональне використання природних ресурсів, зростання багатства суспільства в цілому, що перевищують за своїм характером законодавчо встановлені мінімальні вимоги, і базуються на принципах узгодженості із законодавством та регулюванням, добровільності взятих зобов'язань, включення та залучення зацікавлених сторін і тих, хто підпадає під вплив поза своєю волею, відповідальності, прозорості, етичної поведінки, гнучкості до відображення різноманітності та потреб, сталого розвитку та соціальної спрямованості.

Соціальні питання розрізняються для різних фірм і галузей і змінюються з плином часу: безпечний продукт, охорона навколишнього середовища, розвиток громад, різноманітність відповідальності перед працівниками, гігієна праці та безпека є прикладами соціальних питань.

Від бізнесу не можна очікувати вирішення всього комплексу проблем, що стоять перед суспільством, але необхідно визначити конкретні області, в яких є різні сфери впливу його обов'язків.

Не існує універсальної угоди про те, які соціальні питання необхідно покласти на бізнес.

Залишаючи філантропічну та благодійну діяльність в стороні (в той час як вони можуть давати позитивні соціальні наслідки, вони не є основним видом діяльності стяжательських фірм) багато великих корпорацій діють в сфері вирішення соціальних проблем на основі «освіченого егоїзму», який є припущенням про те, що лежить в основі теорії корпоративної соціальної відповідальності (Carroll, 1979; Wood, 1991).

Огляд соціальних ініціатив, реалізованих 23 компаніями, показав, що, в той час як ініціативи були спрямовані на громади, співробітників і клієнтів, вони також були пов'язані з основною діяльністю компанії (Котлер і Лі, 2005). Деякі ініціативи, такі як корпоративний соціальний маркетинг, були

розроблені, щоб надати конкретні фінансові вигоди для компанії. Наприклад, страхова компанія розробила фінансування і здійснення всеосяжної кампанії пожежної безпеки з припущенням, що це призведе до збільшення рентабельності за рахунок зниження вимог. Інші ініціативи включали в себе просування ініціатив, пов'язаних з маркетингом, корпоративною філантропією, волонтерством та «соціально відповідальною діловою практикою».

Котлер і Лі (2005: 23) виступають за корпоративний соціальний маркетинг, тому що «краса корпоративного соціального маркетингу є в тому, що соціальне благо не приходить за рахунок цілей компанії, а навпаки».

На додаток до визначення діапазону соціальної відповідальності та соціальних питань корпорації, фірма повинна прийняти рішення про те, як вона буде вирішувати питання, що впливають з її обов'язків. Фредерік (2006) розрізняє КСВ1 – корпоративна соціальна відповідальність і КСВ2 – корпоративна соціальна чуйність, де чуйність визначається як «здатність корпорації реагувати на соціальний тиск».

У той час як КСВ1 має нормативну базу (то, що компанія повинна робити), КСВ2 забезпечує більш стратегічний і управлінський фокус (питання, які компанія вибирає для вирішення, її політика і заходи щодо вирішення проблем).

Корпоративні стратегії соціальної сприйнятливості можуть бути реактивними, оборонними або чуйними. Як вказує Carroll (1979), модель корпоративної соціальної продуктивності не наказує, наскільки компанія повинна перейти до адресних соціальних питань, але, розташування етичних та дискреційних зобов'язань в «раціональних економічних та правових рамках» дозволяє керівникам розвивати планування і діагностичні засоби вирішення завдань. Подальший розвиток моделі Керролла передбачає виявлення принципів корпоративної соціальної відповідальності, процесів корпоративної соціальної чуйності і результатів

корпоративної поведінки (119). Принципи корпоративної соціальної відповідальності можуть працювати на різних рівнях, інституційних, організаційних і управлінських.

На інституційному рівні КСВ фокусується на легітимності бізнесу в суспільстві, бізнес-зобов'язаннях перед суспільством і санкціях, які суспільство може застосовуватися до бізнесу, коли той не в змозі виконати свої зобов'язання. Відповідно до «залізного закону про відповідальність», «...суспільство дає легітимність і владу бізнесу в довгостроковій перспективі. Ті, хто не використовує владу таким чином, що суспільство вважає відповідальним матиме тенденцію втратити її» [117, с. 314]. Однак ця точка зору наївна, бо вона не визнає, що визначення умов легітимності є оспорюваний процес і що норми легітимності є результатом влади відносини. Економічні системи, уряд і установи часто визначають, що є «законним» і ця сила, яка визначає законність не може бути легко втрачена.

У той час як клієнти, співробітники, акціонери і уряд можуть бути в змозі «сформулювати легітимність», змушуючи корпорацію або змінити свій підхід або гинути, сила інших зацікавлених сторін, спрямована на встановлення обмежень для ТНК, реалізується через постійні конфлікти між місцевими громадами та транснаціональними корпораціями за розпорядження землею і використання ресурсів, наприклад в країнах Африки, Південній Америці та Азії. Уранові рудники, наприклад, є цілком законною формою розвитку бізнесу відповідно до норм певного сегмента суспільства. Інші групи можуть розглядати цю конкретну форму економічного розвитку «нелегітимною» на основі їх культурних, економічних і соціальних норм (Banerjee, 2000). Наприклад, у багатьох місцевих громадах західні раціональні категорії «економічний», «соціальний» або «культурний» іноді несумірні із корінними способом життя і є джерелом багатьох конфліктів між громадами корінних народів, урядів і багатонаціональних корпорацій. Параметри, які визначають законність іноді

визначаються системою правил і винятків, які не враховують проблеми маргінальних груп в суспільстві.

Принцип суспільної відповідальності діє на організаційному рівні, де ділові фірми «публічно відповідають, за результати, пов'язані з їх первинними і вторинними сферами взаємодії з суспільством» (Престон і пост, 1975; Деревина, 1991). Цей принцип суспільної відповідальності надає поведінкові параметри організації, які засновані на питаннях, пов'язаних із діяльністю та інтересами фірми.

Проте, соціальна відповідальність повинна бути пов'язана з «інтересами організації» в (Wood, 1991). В цьому полягає основна проблема. У більшості наукових праць з питань КСВ як не дивно, нічого не говориться про питання влади в справі розробки інституційних і організаційних принципів, розроблених для вирішення соціальних питань.

На управлінському рівні принцип КСВ фокусується на стратегічному виборі варіантів персональної відповідальності керівників в досягненні інституційних та організаційних соціальних цілей.

Деякі автори розрізняють «соціальні» питання і питання «зацікавлених сторін».

Наприклад Барон (2001) проводить відмінність між альтруїстичною КСВ, якою компанія займається, не чекаючи будь-якої фінансової віддачі і «стратегічною КСВ» – дії, які призводять до корисних результатів для компанії. У дослідженні оцінки фінансових вигод від КСВ, Хіллман і Кеймен (2001), розрізняють «КСВ зацікавлених сторін» і «соціальну КСВ». У своєму дослідженні вони доводять, що КСВ зацікавлених сторін корелює з фінансовими показниками, тоді як залежності між соціальною КСВ і прибутками доведено не було. Відповідно до дослідження Кларксона (1995), конкретне суспільство визначає, що є соціальною проблемою і представницький уряд вводить в дію відповідне законодавство з метою захисту громадських інтересів.

Отже, тестом питання, чи є соціальною КСВ чи ні, є наявність або відсутність законодавства. Таким чином, здоров'я, безпека, рівні можливості та проблеми навколишнього середовища – соціальні проблеми, оскільки законодавство із забезпечення цих потреб існує. Якщо немає законодавства, то питання стає «проблемою зацікавлених сторін», яку необхідно вирішувати на корпоративному рівні (Clarkson, 1995). Проте, цей аргумент є незадовільним, тому що він не забезпечує досить сильне обґрунтування того, чому корпорації вирішують деякі соціальні проблеми за рахунок інших.

Зусилля по розробці нормативної основи для соціальних дій були зосереджені на виявленні і задоволенні потреб зацікавлених сторін організації. Організаційні теоретики стверджують, що «погляди зацікавлених сторін фірми» можуть забезпечити теоретичну і нормативну базу для КСВ.

1.2. Методологічні засади становлення приватно-державного партнерства в процесі трансціоналізації економічних систем

В літературі існує загальноприйнята точка зору, що еволюція КСВ налічує 5 основних етапів свого розвитку, пов'язаних з концепціями і особливостями трактування поняття КСВ в різні періоди її існування.

Перший (класичний підхід) заснований на теорії корпоративного егоїзму Мілтона Фрідмана (1971 р).

Друга точка зору, що отримала назву теорії корпоративного альтруїзму, прямо протилежна теорії М. Фрідмана (авторство цієї теорії належало Комітету з економічного розвитку).

Третя позиція представлена однією з найсильніших «центристських» теорій, теорія «розумного егоїзму» (enlightened self-interest). Вона будується на тому, що соціальна відповідальність бізнесу – це просто «хороший

бізнес», оскільки скорочує довгострокові втрати прибутку. Витрати на соціальні та благодійні програми скорочують поточний прибуток, але в довгостроковій перспективі створюють сприятливе соціальне оточення і, отже, стійкі прибутку. «Ефект публічності» – саме в цьому полягає основний мотив соціальної діяльності компанії.

Інтегрований підхід до соціальної відповідальності отримав назву соціально значущих напрямків діяльності (Socially anchored competences), а головне його гідність полягає в тому, що він пом'якшує протиріччя між інтересами компанії та суспільства.

Єдина теорія КСВ – діалектика нормативного та інструментального підходу спрямована на моральне обґрунтування поведінки компаній і окремих менеджерів пов'язує соціально відповідальне ведення бізнесу з його ефективністю.

Зараз продовжують розроблятися нові трактування КСВ. Наприклад, американець К. Годпастер виступив з обґрунтуванням теорії «корпоративної совісті», що розглядає корпорацію як суб'єкт моралі і припускає наявність у менеджерів рівних етичних зобов'язань по відношенню до всіх зацікавлених сторін.

Професор А.М. Колот пропонує виділяти три основні етапи розвитку теорії корпоративної соціальної відповідальності [65]:

- базова концепція корпоративної соціальної відповідальності (1950-1970-ті рр.);
- концепція корпоративної соціальної сприйнятливості (1970-1990-ті рр.);
- концепція корпоративної соціальної діяльності (1980-2000-ні роки).

Розглянемо основні положення теорії зацікавлених сторін і її зв'язок з КСВ.

Традиційна теорія фірми стверджує, що функція управління полягає в максимізації прибутку за умови, що те, що максимізує загальну вартість фірми буде максимізувати соціальне забезпечення (Jensen, 1988). Протягом

останніх 75 років були запропоновані різні теорії фірми, які намагалися пояснити ролі і функції бізнес-корпорації.

Неокласична теорія фірми намагалася пояснити економічні принципи інвестування, виробництва і маркетингових рішень для компаній, що працюють на конкурентних ринках.

Кайерт і Марч (1963) запропонували поведінкову теорію фірми, яка пояснює цілі, очікування і вибір різних наборів прийняття рішень і організації процесів в фірмах. Прихильники теорії вартості трансакцій намагалися пояснити, чому фірми функціонують більш ефективно шляхом координації дій в формальній організації у порівнянні із ефективністю діяльності на вільному ринку (Коуз, 1937; Williamson і Вінтер, 1991). Головною темою цих теорій є ефективність: агенська теорія, наприклад, стверджує, що структура корпорацій заснована на залученні агентів (менеджерів), які після поділу власності та контролю в сучасній корпорації дбають про інтереси принципала (акціонера).

Неокласичні економісти такі, як Фрідман стверджують, що діяльність КСВ є агенською проблемою, тому що вона є «крадіжкою» ресурсів акціонерної власності, ресурсів які повинні бути використані для підвищення ефективності. Теорія пов'язаних договорів фірми не погоджується з КСВ в тому сенсі, що менеджери можуть привласнювати ресурси для здійснення діяльності в сфері КСВ, замість того, щоб використовувати їх для створення цінності для «власників». Існує також можливість нераціонального використання ресурсів, коли ресурси, які найкраще використовувати для конкретної мети відволікаються на «соціальні» цілі (Марголіс і Уолш, 2003). Моніторинг та вимірювання ефективності агенських якостей є одним із способів зниження агенських витрат, і найпростіший спосіб зробити це – зосередитися на вартості акцій фірми як мірі продуктивності агента, який є основою пануючої теорії фірми. Основна увага приділяється розвитку інститутів і структури управління, які вирівнюють стимули менеджерів з

інтересами акціонерів, з тим щоб зменшити опортуністичну поведінку менеджерів.

Як ми вже бачили раніше, не існує нормативних правових механізмів, спрямованих на служіння інтересам не-акціонерів і, навіть в тих випадках, коли директорам дозволено «розглядати» інтереси інших суб'єктів, це міркування як і раніше базується на задоволенні потреб акціонерів.

Деякі теоретики кидають виклик примитивній акціонерній моделі фірми, стверджуючи, що зосередження уваги виключно на економічній функції фірми ігнорує складність сучасних умов її функціонування, коли фірми мають справу з відповідною неефективністю, асиметричністю інформації і численними проблемами стимулювання. Вони пропонують теорію зацікавлених сторін фірми, що розширює роль фірми за рахунок включення інших зовнішніх і внутрішніх акторів [198].

Звичайний вид фірми зображується як «чорний ящик», який перетворює вхідні сигнали від постачальників, інвесторів і співробітників у вихідні для клієнтів, в результаті чого вигоди отримують всі постачальники факторів виробництва, зокрема, постачальники дефіцитних ресурсів і навичків, які отримують «орендну плату» вище норми.

Теоретики зацікавлених кіл стверджують, що звичайна модель введення-виведення не бере до уваги комплекс взаємодій між фірмами та «легітимними групами». Вони бачать бізнес фірма як «сузір'я кооперативних і конкурентних інтересів, що формують внутрішню вартість ... без будь-яких переконливих доказів пріоритету одного набору інтересів і вигод над іншими» [166].

Нами запропоновано систематизацію генезису економічних концепцій та теорій корпоративної соціальної відповідальності транснаціональних компаній за логіко-послідовною еволюцією та цілеспрямованості, колом охоплених об'єктів та предметів дослідження, яку представлено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Систематизація генезису економічних концепцій та теорій корпоративної соціальної відповідальності транснаціональних компаній

Автори	Праці	Основні підходи
1	2	3
<i>Теорії КСВ</i>		
Г. Боуен (1950 –ті роки)	«Соціальна відповідальність бізнесмена»	Соціальна відповідальність бізнесмена полягає в реалізації такої політики, прийнятті таких рішень або додержанні такої лінії поведінки, які були б бажані для цілей і цінностей суспільства.
К. Девіс (1960-70-ті роки)	«Залізний закон відповідальності», «Аргументи за і проти взяття бізнесом соціальної відповідальності»	Розглядає суб'єкт господарювання як свого роду спільне підприємство, яке об'єднує відповідальних громадян, таких як менеджери, інвестори, працівники, представники місцевої громади тощо, і їхні групи. Соціальна відповідальність бізнесменів безпосередньо впливає з тієї реальної соціальної влади, яку вони мають, і повинна їй відповідати.

Продовження табл. 1.2

1	2	3
М. Фрідмен (1971 р.)	Теорія корпоративного егоїзму. «Соціальна відповідальність бізнесу полягає в збільшенні свого прибутку»	Основна мета соціальної відповідальності підприємства полягає у зростанні і максимізації прибутку, а підприємці мають бути соціально відповідальними перш за все перед своїми працівниками
А. Керролл (кінець 1970-тих років)	Carroll A. B. 1991. The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders / A. B. Carroll // Business Horizons. — Vol. 34(4). — P. 43. «Корпоративна соціальна відповідальність: трансфертний підхід»	КСВ як відповідність економічним, правовим, етичним і дискреційним очікуванням, що їх покладає суспільство на організації в даний період часу. Модель А. Керролла охоплює чотири типи соціальної відповідальності організації: економічну, правову, етичну і так звану дискреційну. А. Керролл вкладає у концепцію КСВ управлінський контекст

Продовження табл. 1.2

1	2	3
<i>Концепція соціальної сприйнятливості</i>		
Р. Акерман (1970-ті роки)	«Як компанії реагують на суспільні потреби»	Важливою передумовою зниження потенційних ризиків компанії є адекватність корпоративної соціальної сприйнятливості рівню зрілості суспільних очікувань
<i>Теорії зацікавлених сторін</i>		
Кайерт і Марч (1963)	Поведінкова теорія фірми	Пояснює цілі, очікування і вибір різних наборів прийняття рішень і організації процесів в фірмах
Дженсен (1988)	Традиційна теорія фірми	Функція управління полягає в максимізації прибутку за умови, що те, що максимізує загальну вартість фірми буде максимізувати соціальне забезпечення

Продовження табл. 1.2

1	2	3
Коуз (1937); Вільямсое і Вінтер (1991)	Теорія вартості трансакцій	Пояснює, чому фірми функціонують більш ефективно шляхом координації дій в формальній організації у порівнянні із ефективністю діяльності на вільному ринку
Доналдсон і Престон, 1995; Фріман, 1984	Теорія зацікавлених сторін фірми	Звичайна модель введення- виведення не бере до уваги комплекс взаємодій між фірмами та «легітимними групами». «Бізнес фірма – це узір'я кооперативних і конкурентних інтересів, що формує внутрішню вартість».
Марголіс і Уолш, 2003	Теорія пов'язаних договорів фірми	Існує можливість нераціонального використання ресурсів, коли ресурси, які найкраще використовувати для конкретної мети відволікаються на «соціальні» цілі

Продовження табл. 1.2

1	2	3
<i>Теорії конкурентних переваг і мотивів діяльності ТНК</i>		
С. Хаймер і Ч. Киндлебергер.	Теорія ринкових імперфекцій	Рішення ТНК здійснювати ПЗІ диктуються бажанням використовувати переваги, недоступні національним фірмам
П. Ашегьян, В. Ебрахімі	Теорія матеріальних та нематеріальних активів ТНК	Конкретизують "матеріальні переваги" ТНК, недоступні національним фірмам
Т. Коно	Теорія вертикальної інтеграції	Виділяє три форми вертикальної інтеграції ТНК
П. Баклі, М. Кессон, А. Ругман.	Концепція інтерналізації	Дає пояснення економічному механізму ТНК
Р. Гросс, Д. Куджава	Концепція інтерналізації	Вводять ключове розходження між інтеграцією і інтерналізацією
Дж. Даннінг	Еклектична теорія міжнародного виробництва	ПЗІ повинні здійснюватись на основі трьох груп основних факторів переваг
М. Портер	Конкурентні переваги країн	Виявлення специфічних характеристик країн базування корпорацій, що впливають на їхню міжнародну результативність

Продовження табл. 1.2

1	2	3
<i>Теорії і моделі взаємозв'язку іноземних інвестицій і економічного зростання</i>		
<p>Модель Ченері і Страута</p> <p>Холіса і Алана</p>		<p>Модель заснована на існуванні трьох обмежень на темп економічного зростання: 1. Обмеження здатності акумулювати додаткові інвестиції (т.зв. кваліфікаційний ліміт); 2. Обмеження заощаджень; 3. Обмеження зовнішньою торгівлею. Модель ставить своєю метою оцінити, як іноземне фінансування може змінити (ліквідувати) обмеження, який час займе цей процес і скільки зовнішнього фінансування буде потрібно</p>
<p>Модель Ньюліна</p>		<p>Визначено три ефекти прямих іноземних інвестицій: ефект доходу, фінансовий ефект і ефект платіжного балансу</p>
<p>П. Ромер</p>	<p>Модель ендогенного зростання</p>	<p>Відповідно до моделі, чим вище рівень процентної ставки, тим нижче дійсна цінність потоку прибутків, що одержить монополіст</p>

Продовження табл. 1.2

Дж. Даннінг, Нарула	Теорія шляхів інвестиційного розвитку націй	Теорія шляхів інвестиційного розвитку припускає, що розвиток країни проходить через п'ять етапів (фаз), класифікаційними ознаками яких є готовність приймати й експортувати ПШ.
О.Рогач, Шнирков	О. Теорія вибору конкурентної стратегії фірми	Вибір конкурентної стратегії фірми в регіоні визначається конкурентним поведженням і інтернаціональною діяльністю фірми
О.Рогач, Шнирков	О. Теорія переговорної сили	Пояснює особливості поведження ТНК і приймаючих держав на переговорах залежно від потенціалу ресурсів кожної зі сторін
Д. Лук'яненко, В. Белошапка	Концепція інвестиційних полів	Перетинання національних інтересів і національних потенціалів утворює поля інвестиційних можливостей, а застосування іноземних капіталів у межах цих полів забезпечує конкурентоспроможність національного виробництва
Т. Орехова	Модель стратегічного партнерства держави та ТНК	Визначено критерії узгодження пріоритетів розвитку обох сторін та пріоритетні принципи формування регуляторної політики держави по відношенню до ТНК

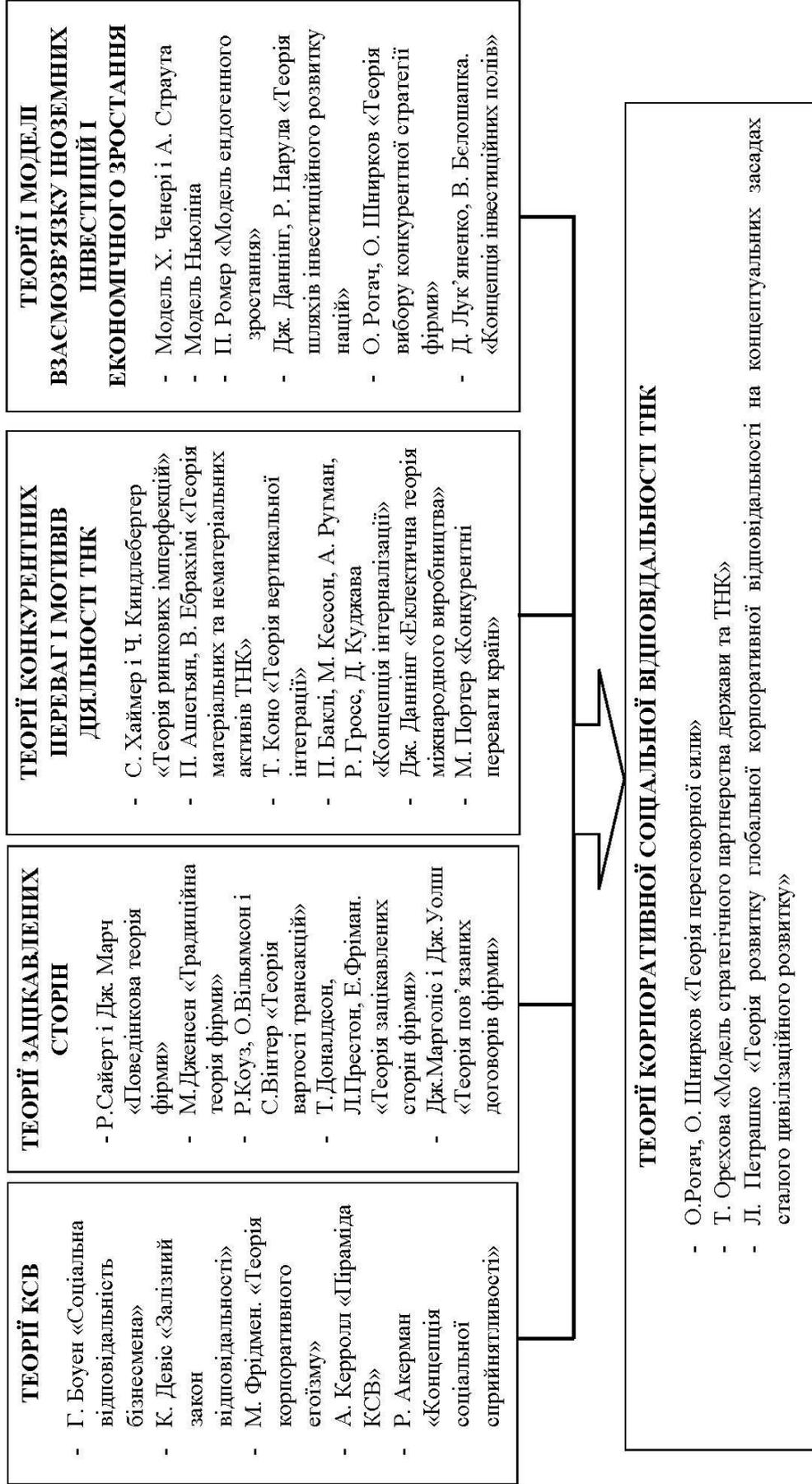


Рис. 1.1. Узагальнена схема економічних теорій і концепцій корпоративної соціальної відповідальності транснаціональних компаній

Сама ідея асоціювання соціальної відповідальності з великими підприємствами не є новою. Наприклад, коли брати Левер збудували корпоративне місто Порт Санлайт, воно втілило у собі вірування засновників компанії поряд із патерналістськими поглядами на характер відповідальності пізньої Вікторіанської епохи. І хоча в кінці 19 століття в Британії відбулося багато соціальних поліпшень, таких, як заборона на дитячу працю, обмеження робочих годин, корпоративна соціальна відповідальність в ті часи значно відрізнялася від тієї, якою ми звикли її сприймати сьогодні. У сучасній глобальній економіці, продукція та сервіси, пропоновані ТНК, являють собою матеріал для створення індивідуальності і життєвого стилю споживача. Деякі навіть вважають, що очікування того, що ТНК повинні пропагувати соціальну відповідальність, саме по собі є вираженням індивідуальності і життєвого стилю (Muchlinski, 2001).

Діяльність сучасних ТНК у соціальній сфері є поєднанням внесків, що здійснюються персоналом підприємства, його акціонерами, кредиторами, клієнтами, постачальниками, неурядовими організаціями та урядом. У залежності від ступеня впливу тієї чи іншої групи в різних сферах виробництва, так само як і в різних країнах, різними є і очікування від соціальної політики ТНК.

За рахунок такого широкого спектру факторів впливу, список понять, що включені до «корпоративної соціальної відповідальності» також є досить великим. Її основу складають питання охорони навколишнього середовища та умов праці, останнім часом велику увагу привертають також боротьба з бідністю і дотримання прав людини в країнах, що розвиваються. В окремих випадках сюди включають також питання організації праці і подання колективних інтересів. У той же час мінімізацію податків і трансфертні ціни майже ніколи не відносять до даної теми, хоча їх вплив на приймаючі країни може бути значним. Більш

того, вчені з країн, що розвиваються, піддали критиці той факт, що корпоративна соціальна відповідальність сфокусована на питаннях, важливих для розвинених країн, більше, ніж на проблемах країн, що розвиваються, які потребують негайного вирішення.

З урахуванням того, що у процесі гонитви за прибутком конфлікт між розподільною і виробничою діяльністю неминучий, для успішного проведення політики корпоративної соціальної відповідальності, важливим стає пошук шляху його розв'язання. Одним із шляхів є виділення бізнес складової соціальної відповідальності, в якій короткострокові витрати на корпоративну соціальну відповідальність протиставляються вигодам від неї в довгостроковому періоді. Популярність максимізації прибутку акціонерів, як основної корпоративної мети призвела до того, що бізнес складова соціальної відповідальності в останні роки превалює над її моральною стороною, принаймні в ділових виданнях та літературі, присвяченій менеджменту. У той же час, сумнівним є те, що максимізація прибутку і зосередженість на бізнес складовій, утворюють належне середовище для досягнення широкого усвідомлення соціальної відповідальності. Критики, такі, як Гошал та Моран (Ghosal і Moran, 1996; Ghosal, 2005) стверджують, що в основі багатьох сучасних теорій менеджменту лежить широко поширена ідеологія, яка розглядає відносини між фірмами тільки з точки зору отримання прибутку, а не можливості побудови довіри, і розглядає кампанії виключно як інструмент максимізації доходів акціонерів.

У той час, як зростання уваги до прибутку акціонерів в останні роки зробило менеджмент більш прозорим і ефективним у досягненні його економічних цілей в якості представника акціонерів, сувора прихильність цій теорії майже напевно призведе до спотворення стимулів для тих, хто відповідає за прийняття рішень. Цікавим фактом є також зростаюча серед чиновників і аналітиків упевненість в тому, що якщо акціонери

вимагають поквартальних виплат дивідендів, вони скоріш за все їх отримають, навіть якщо вони зароблені шахрайським шляхом, що підтверджують недавні скандали, в які були залучені такі компанії, як Enron, WorldCom і Ahold. В умовах домінування короткострокових цілей, досить складно змусити ТНК дотримуватися політики корпоративної відповідальності тому, що не в усіх сферах діяльності її бізнес-складова може бути чітко продемонстрована.

Але в той же час, існують окремі випадки, коли бізнес складова соціальної відповідальності має реальне значення. Так, багато фірм усвідомили, що інвестиції в екологічно чисті технології, якщо вони зроблені вчасно і з розумом, допомагають зробити виробництво менш ресурсномістким, що в довгостроковому періоді призводить до зниження витрат (Porter і van der Linde, 1995; Berry і Rondinelli, 1998; Reinhardt, 1999). Політика, спрямована на підвищення стандартів праці, включаючи заборону на експлуатацію дитячої праці, впровадження програм з контролю за умовами праці на фірмах-постачальниках, може також підвищити мораль працівників, полегшити наймання робочої сили і поліпшити репутацію фірми (Kolk Van Tudler і, 2004). Подальші вигоди можуть виходити із зменшення ризику втрати вартості нематеріальних активів і їх потенціалу для юридичної відповідальності в довгостроковій перспективі.

Витрати, пов'язані з корпоративною соціальною відповідальністю також можуть змінюватися залежно від типу виробництва. Галузі виробництва з найбільшою часткою шкідливих викидів є найбільш капіталомісткими, і динаміка капіталовкладень тут, як правило, залежить від свідомості фірми. У галузях, де питання КСВ, пов'язані з охороною навколишнього середовища, ці ефекти виявляються найбільш гостро, наприклад в целюлозно-паперовому виробництві широко поширена кооперація на рівні виробництва, спрямована на дослідження життєздатності

альтернативних технологій з метою зниження ступеня невизначеності при здійсненні інвестицій (Lundan, 2004).

У трудомістких галузях зі зрозумілих причин значну роль відіграють питання, пов'язані зі стандартами праці. Тут багато чого залежить від характеру відносин між фірмою і її постачальниками, зокрема, від різниці між частковим і повним володінням філією, і цього ж питання, стосовно основних партнерів. У галузях, де соціальні питання можна вирішити за допомогою посилення контролю за процесом виробництва, перенесення виробництва або впровадження нових організаційних стандартів, фірми мають більш широкий вибір можливих стратегій. Отже, досягнення консенсусу на рівні виробництва, стає більш складним. Це може завести ситуацію у глухий кут, коли компанія не може досягти значного прогресу за відсутності готовності покупця платити більше за етичні продукти. Хоча, у випадках, коли компанія отримує високі доходи завдяки популярності бренду, а витрати на працю є лише невеликою частиною вартості продукту, ТНК, такі як Nike, змогли досягти значного прогресу в питаннях підвищення стандартів праці, не знижуючи при цьому рентабельності виробництва (Kolk і Van Tudler, 2002).

Однак, хоч соціальна відповідальність і має специфічні риси для кожного типу виробництва, це не означає, що фірми, що функціонують в одному секторі, є в однаковій мірі відповідальними. Дослідження показали, що організаційні характеристики, такі, як наявність додаткових джерел ресурсів або системи кількісного менеджменту діяльності підприємства, не обов'язково означають, що виробництво є менш шкідливим для навколишнього середовища (Christmann, 2000; Florida et.al., 2001).

Роль одних фірм зводиться до пасивної філантропії, інші вживають більш активних заходів, які часом приймають форму, так званої, стратегічної корпоративної соціальної відповідальності, яка об'єднує заходи, пов'язані із

соціальною відповідальністю підприємства і складають його основну діяльність.

Хоча вигоди від корпоративної соціальної відповідальності є цілком реальними, їх розмір важко виміряти, а ще складніше відокремити від інших факторів, які позначаються на фінансових показниках діяльності підприємства. Проведений серед 52 підприємств комплексний аналіз виявив певний привід для оптимізму. Він показав, що фінансові результати діяльності фірми, як з точки зору бухгалтерської звітності, так і ринкових показників, прямо пропорційний рівню соціальної відповідальності підприємства (Orlitzkiet al., 2003). Як виявилось, соціальна відповідальність можливо і не окупає себе повністю, але, в той же час, і не є недоступно дорогою. Тим не менш, варто згадати, що дослідження ускладнювалося наявністю методологічних проблем, пов'язаних із пошуком підходящої системи вимірювання соціальної та фінансової діяльності підприємства, і необхідністю враховувати реальну можливість зворотної залежності. Зосередженість на фінансовій діяльності підприємства допомогла підкреслити важливість бізнес-складової соціальної відповідальності, більшою мірою, ніж концентрування уваги на безлічі способів, за допомогою яких великі фірми взаємодіють з навколишнім середовищем, приносячи йому як користь, так і шкоду (Margolis і Walsh, 2003).

Навіть якщо «добра» корпоративна поведінка підприємства поліпшила його фінансові показники, навряд чи це підвищення буде таким значним, щоб відбитися на загальній діяльності підприємства. З інституційної точки зору, очікується, що успішна фірма буде володіти достатніми ресурсами та засобами, так само, як і мотивацією для вдосконалення своєї соціальної політики. Відповідно до суворої інтерпретації бізнес складової корпоративної соціальної політики, вона може асоціюватися з прибутком акціонерів, тільки в тому випадку, якщо

вона відображається в колонці доходів. Менш сувора інтерпретація припускає, що рівень відповідальності може коливатися, залежно від ступеня впливу основних факторів. При цьому, за заданим рівнем соціальної відповідальності, в добре керованих компаніях, витрати на відповідність стандартам у довгостроковій перспективі будуть нижчими.

Зважаючи на те, що бізнес складова націлена на принесення акціонерам більшою мірою фінансових, ніж соціальних, результатів, серед груп, які впливають на соціальну відповідальність, деякі акціонери також виявили зацікавленість у просуванні соціальних та екологічних питань. Так, наприклад, деякі групи акціонерів активно виступали за викриття фірм, які ігнорують загрозу зміни клімату []. На практиці, інвестиції з соціальними або етичними цілями часто ініціюються великими акціонерами, такими, як пенсійні фонди. Існують два способи здійснення подібних інвестицій. Перший полягає у вкладенні коштів у пайові інвестиційні фонди, які мають позитивний або негативний імідж для включення їх до портфеля етичних інвестицій. Інший шлях полягає у підвищенні активності акціонерів шляхом купівлі акцій компанії, поведінку якої, інвестор прагне змінити.

Фактором, що значною мірою гальмує розвиток ринку етичних інвестицій, є брак надійної інформації. Як згадувалося раніше, нефінансові фактори дуже складно піддаються виміру, і на сьогоднішній день, соціальна відповідальність включає список неповних та уривчастих відомостей, відносно того, що відбувається на підприємстві. У той час, як деякі країни надають список того, що повинно міститись у доповіді компанії, в більшості випадків фірми самі мають вибирати, що їм публікувати і як. Впровадження стандартів ISO 14000 в ланцюгах постачальників ТНК, публікація етичних кодексів, звітів про проведення соціальних заходів, і прийняття деяких інших ініціатив демонструють спроби підприємств самостійно скоординувати свої

дії в даній сфері (King і Lenox, 2000; Christmann і Taylor, 2001; van Tudler і Kolk, 2001; Lundan, 2004b).

Таким чином, розвиток соціально відповідального інвестування вимагає, щоб компанії почали звітувати про свою нефінансову діяльність так само, як вони доповідають про фінансову, включаючи загрози і можливості, з тим, щоб інвестори могли приймати цю інформацію до уваги, коли вони здійснюють свої вкладення, окрім короткострокових факторів, які зазвичай домінують на ринку (Vogel, 2005).

За активної залученості до соціальної діяльності, основна складність полягає в усвідомленні, коли варто зупинитися, а коли, вжиті дії були недостатніми, тому що в цій сфері не існує жодних чітких меж (Pearce і Doh, 2005). У залежності від галузей і країн, в яких функціонує ТНК, компанії швидше за все будуть піддаватися тиску як зверху, з боку керівних інститутів, таких, як багатосторонні угоди, директиви, державні регулюючі органи, так і знизу, з боку клієнтів та неурядових організацій (НУО). Деяка добровільна соціальна діяльність є результатом прагнення залишатися вище загальноприйнятих правил або навіть необхідності передбачити норми, які будуть прийняті в майбутньому. В інших випадках, діяльність у сфері корпоративної відповідальності може бути викликана бажанням лідирувати на ринку, або може бути вимогою впливової групи акціонерів.

У загальному випадку, компанії стежать за політикою своїх конкурентів і встановлюють свою соціальну активність на рівні, який відповідає зовнішнім вимогам, зокрема що виходять від уряду та НУО, але не надто перевищує встановлені в галузі норми. Активна соціальна політика багатьох відомих ТНК, таких, як Shell, Wal-Mart і Nike, є спробою приховати минулі випадки негативної реклами. Однак, з іншого боку, деякі фірми, під впливом соціально відповідального і наполегливого керівництва, прагнуть перевищити загальноприйнятий ліміт.

Серед зовнішніх акціонерів компанії, НУО, розташовані як у країні базування ТНК, так і в країні, що приймає, займають все більш важливе місце в просуванні корпоративної соціальної відповідальності. Їх участь полягає в постановці перед фірмами і виробництвами конкретних завдань, просуванні кодексів етики, контролем за дотриманням міжнародних договорів та етичних кодексів (Doh і Guay, 2004). Багато сучасних НУО, так само як і ТНК, мають глобальний вплив, і різні види співпраці з НУО можуть стати невід'ємною частиною процесу формування цінностей ТНК (Rodinelli і London, 2003; Teegeen et al., 2004).

Крім НУО, відносини ТНК з регулюючими інститутами також зазнали значних змін за останні 30 років. Сьогодні керівні державні органи менш схильні займати протиборчу позицію, і часто погоджуються на ведення переговорів з фірмами та асоціаціями виробників (Harrison, 1999; Willman et al., 2003). Крім інших причин, це також відбувається тому, що в багатьох галузях виробництва ТНК володіють важливими знаннями щодо технологій та ринків, які також являються необхідними в процесі регулювання. Якість роботи регулюючих інститутів також прямо впливає на обсяг витрат підприємства на відповідність нормам. Надійність політичної ситуації як в країні базування, так і в приймаючій країні, є умовою залучення інвестицій, що підвищують рівень технологій та управління, а також активізують соціальну діяльність ТНК.

Окрім суспільства та державних регулюючих органів, які впливають на ТНК як у країні базування, так і в країні-реципієнті, існують також багатосторонні договори, які визначають основний напрямок соціальної політики ТНК. Основним з них є Правила для ТНК, прийняті ОЕСР в 1976 році і переглянуті в 2000, які зобов'язують держави, що поставили свої підписи під цим документом, стежити за дотриманням цих правил своїми ТНК. Конвенція ОЕСР проти корупції, прийнята в 1997 році, визначила основні заходи запобігання корупції, зобов'язавши уряд забезпечити на

національному рівні належну законодавчу базу для їх проведення. Глобальний договір ООН, прийнятий у 1999 році, включив в себе основні аспекти Декларації ООН з прав людини, Декларації МОП про основоположні принципи і права у сфері праці, Декларації Ріо-де-Жанейро з навколишнього середовища і розвитку і Конвенції ООН проти корупції. Глобальний договір об'єднує 2 500 корпоративних членів, які повинні ініціювати зміни в бізнес практиці, відповідно до принципів договору, і надавати інформацію про ці зміни у своїх річних звітах та інших корпоративних звітах.

Згідно з цими правилами, також було розпочато дії із притягнення ТНК до відповідальності за порушення прав людини в процесі праці, особливо у видобувних галузях. Прикладами недавніх випадків порушення ТНК прав людини є потурання Shell урядовим атакам на демонстрантів в Нігерії, використання компанією Unocal примусової праці в Бірмі, і укладання ВР контрактів з військовими силами, які не дотримуються прав людини. Хоча, з достатньою часткою впевненості можна стверджувати, що Конвенція ООН встановлює достатню кількість обов'язків щодо дотримання певних принципів соціальної відповідальності, проблемою залишається примушення до дотримання цих обов'язків.

У гірничодобувних галузях і нафтовій промисловості, особливо важливо встановити зв'язок між правами людини і корупцією, а також, корупцією та прозорістю (Truelove, 2003). Корупція неприйнятна при належному управлінні, яке, у свою чергу забезпечує захист прав людини. Таким чином, підвищення прозорості і, отже, зниження рівня корупції, є ще одним способом захисту прав людини. З цією метою коаліція ТНК «Публікуй, що ти платиш», активно просуває ідею відповідно до якої, зайняті у видобувній промисловості ТНК, зобов'язані оприлюднити всі свої платежі державі. Ще однією ініціативою, що зачіпає інтереси держави, є ініціатива

щодо підвищення прозорості в видобувних галузях, яка підтримана урядом Великобританії. Вона виступає за розкриття урядами приймаючих країн своїх доходів від видобутку природних ресурсів. Деякі антикорупційні заходи також були включені в тексти останніх договорів щодо інвестицій та торгівлі, наприклад, договори про вільну торгівлю між США і Чилі (2003 рік).

В залежності від ринкової та інституційної ємності країни, а також, міри і характеру спонукальних мотивів щодо залучення інвестицій, входження ТНК на ринок може також призвести до підвищення зайнятості в сполучених галузях, поширення нових технологій, підвищення податкових надходжень до казни.

Таким чином, беручи до уваги наявні свідчення, звинувачення ТНК у створенні екологічних та соціальних проблем багато в чому виявляється не справедливим. Зростання глобального споживання призводить до повсюдного виснаження природних ресурсів, а бідність і безграмотний уряд позбавляють багатьох людей можливості брати участь у соціальному і політичному житті, і вести нормальний спосіб життя. Через те, що ані присутність або відсутність у країні ТНК, ані технологічні досягнення та організаційні можливості, якими вони володіють, ані поліпшення комунікацій і транспортної системи не можуть мати прямого впливу ні на один з цих факторів, ТНК часто є лише інструментом для створення більш доступного ринку для споживачів.

В останні два десятиліття відбулося значне підвищення стандартів праці та екологічних стандартів. У найбільш небезпечних для навколишнього середовища виробництвах, рівень викидів був істотно знижений за рахунок впровадження нових, більш екологічно чистих технологій. За деякими винятками, зосередження в окремих регіонах забруднюючого навколишнього середовища промислового виробництва, якого багато хто так побоювалися, так і не відбулося, а в найбільш небезпечних галузях, таких, як целюлозно-

паперова, гірничодобувна і нафтова, виробничий процес був значно вдосконалений.

Розвиток нових, більш економічних джерел енергії, таких, як енергія сонця і вітру, і використання глобального ринку для торгівлі квотами на викиди, призвели не тільки до зниження викидів, але також і полегшили трансферт екологічно чистих технологій у країни, що розвиваються. Схеми сертифікації, такі як стандарти FSC (Лісової піклувальної ради), отримують все більше визнання на ринку, знижуючи попит на продукцію, виготовлену з деревини, незаконно вирубаних дерев.

Що стосується стандартів праці, Моран (2003) наводить доказ того, що підвищення обсягів експорту з багатьох країн, що розвиваються призвело до поліпшення умов праці робітників на фабриках, що виробляють одяг, спортивний інвентар, взуття і килими. Прогрес був досягнутий навіть в суперечному питанні організації спілок робітників. Згідно з даними доповіді МОП (2006), кількість працюючих дітей знизилася на 11% у період з 2000 по 2004, у той час як відсоток дітей, що працюють в небезпечних для життя умовах впав на 26%. Також значно покращилася якість життя сімей, які займаються вирощуванням кави і коки, та беруть участь у чесних торговельних схемах.

Хоча, можна прийти до висновку, що ТНК, в цілому, не є причиною соціальних проблем країн реципієнтів, і в багатьох випадках їх присутність поліпшувало ситуацію, все ж це не означає, що, як припускають багато вчених, ТНК повинні прямо боротися з бідністю, виробляючи продукцію для найменш забезпечених верств населення. Зокрема, Прахалад і Харт (Hart і Christensen, 2002; Prahalad і Lieberthal, 2003; London і Hart, 2004) в ряді своїх робіт стверджують, що розробляючи нові товари, послуги та методи реалізації для великого і ємного ринку для бідних, і укладаючи нетрадиційні партнерства з НУО,

ТНК, що функціонують на насичених ринках, можуть отримати значну вигоду. На їхню думку, зробивши ефективну систему розподілу і глобальні мережі постачальників доступними для 4 мільярдів людей, що живуть менш ніж на 2 000 доларів на рік, ТНК можуть завоювати нові ринки, використовуючи купівельну спроможність бідного населення, шляхом розширення спектру продуктів вищої якості, але з більш низькою ціною (Prahalad і Hammond, 2002).

Дійсно, деякі ТНК, зокрема Hindustan Lever, яке є індійським підрозділом Unilever, домоглися значних успіхів, обслуговуючи ринки найменш розвинених країн, розробивши дешевшу упаковку і поширюючи свою продукцію через канали, які не потребують значних капіталовкладень. Хоча, такі приклади є поодинокими, тому що витрати, необхідні для того, щоб увійти на такі ринки, не дозволяють ТНК, що функціонує в глобальному масштабі, зробити це економно. У той час, як швидко зростаючі економіки Бразилії, Росії, Індії та Китаю пропонують ТНК, що займаються виробництвом споживчих товарів, все нові ємні ринки, велика частина їхньої діяльності більш ймовірно буде зосереджена на багатих міських ринках, ніж на входженні на бідні сільські.

Ще одним вдалим прикладом діяльності на ринку для бідних є програми мікро-фінансування. Тут найбільш відомим є банк Бангладешу Grameen, що видає мікро кредити в основному жінкам-підприємцям з сільських районів. Нещодавно Grameen представив свою програму Grameen Teleson, щодо фінансування придбання мобільних телефонів найменш забезпеченими верствами населення (Hart і Christensen, 2002). Схеми мікро-фінансування при видачі позик покладаються не на поруки, а на детальну інформацію про соціальне становище позичальника. Ці схеми схожі на ті, які використовувалися товариствами з надання пільгових позик, заснованими іммігрантами в Нью-Йорку і Лондоні в кінці 19 і початку 20 століть. Так само як і подібні суспільства, сучасні схеми мікро фінансування мають низький

відсоток дефолтів, але в залежності від обставин, можуть встановлювати відносно високі процентні ставки.

Хоча, залишається мало сумнівів, що функціонування на низькодохідних ринках може бути прибутковим, під питанням залишається те, наскільки така діяльність може поліпшити життя малозабезпечених верств населення у довгостроковій перспективі. Наприклад, входження ТНК в сектор оптової торгівлі та дистрибуції на найменш розвинених ринках, вимагає значних грошових витрат на переміщення ресурсів з неефективного роздрібного сектора в інші галузі економіки. Можливість здійснення цього без значних соціальних потрясінь головним чином залежить від ступеня соціальної згуртованості та здатності уряду приймаючої країни забезпечити необхідні освітні та інші соціальні заходи для полегшення цього переходу. Через те, що низький рівень соціальної згуртованості і невисока ефективність державних інститутів, як правило, є характерними для найбільш бідніших країн, то тут ТНК відіграють найбільш важливу роль у трансформації економіки, хоча, їх довгостроковий вклад у розвиток, все ж таки залишається невизначеним.

Ще один приклад стосується зниження ціни на препарати проти ВІЛ/СНІД в бідних країнах. І хоча врегулювання питання ціноутворення в фармацевтиці є більше заслугою НУО та зростаючого наукового потенціалу і політичного впливу таких країн, як Бразилія та Індія, ніж самих фармацевтичних фірм, ТНК все ж відіграють важливу роль у підвищенні доступності медикаментів для верств населення, нездатних оплатити їх покупку.

Беручи до уваги всі приклади прогресу, зробленого за останні роки, можна легко перебільшити значення корпоративної соціальної відповідальності. Як було зазначено раніше, у деяких випадках, вигоди від заходів, пов'язаних з корпоративною соціальною відповідальністю,

можуть частково покрити витрати на них. Але все ж, незважаючи на це, для більшості фірм, подібна діяльність не стала серйозною конкурентною перевагою, через небажання клієнтів платити більше за етичні продукти. Тому для більшості компаній, соціально відповідальна поведінка стала більшою мірою спробою уникнути покарання, ніж отримати вигоду (Lundan, 2004b). Головною проблемою корпоративної соціальної відповідальності є масштабованість ідеї, пов'язана із обмеженими розмірами того, що Фогель (2005) називає «ринком для благочинності». Те, що деякі фірми на певних ринках досягли значного підвищення стандартів праці та охорони навколишнього середовища, у випадках, коли це було економічно вигідно, не означає, що те саме стосується й інших ринків.

У питаннях охорони навколишнього середовища, значним поліпшенням може стати підвищення енергетичної ефективності, або зниження кількості відходів та побічних продуктів виробництва. Подібні екологічні поліпшення є прикладом отримання вигоди від діяльності, пов'язаної із соціальною відповідальністю. У той же час, поліпшення у сфері праці приносять вигоду, головним чином, основним постачальникам. Слідуючи далі ланцюгом постачальників, коли соціальна відповідальність стає більш дорогою і обтяжливою, її бізнес-складова втрачає свою актуальність. Згідно із припущеннями Фогеля, причиною окупності корпоративної соціальної відповідальності є не прибуток, отримані від неї, а відносно низькі витрати, з нею пов'язані, або, принаймні, деякі вигоди, пов'язані зі зниженням ризику для репутації фірми. І все ж, єдиним способом отримання прибутку від подальшого підвищення соціальної відповідальності, є підвищення бажання покупців платити за етичні товари, для того, щоб фірми прагнули не тільки уникнути покарання, але й отримати вигоду.

Крім розміру ринку для благочинності, ще одне питання, на яке звертає увагу Фогель, полягає в тому, що якщо добровільно встановлені правила поведінки і «м'яке» регулювання вплинули на корпоративну поведінку, це не означає, що законодавчі обмеження не призвели до аналогічного результату. У питаннях охорони навколишнього середовища, не дивлячись на діяльність НУО в цьому напрямку, державне регулювання стало основним двигуном змін. Так, наприклад, фінські фірми з виробництва паперу під впливом державних розпоряджень, а також вподобань покупців на основному цільовому ринку Німеччині, які змінилися в бік екологічно чистих продуктів, почали розглядати можливість інвестування в розробку методів відбілювання без використання хлору (Lundan, 2004a). Регулювання і тиск, спричинені державним сектором, відіграють важливу роль, допомагаючи фірмам у встановленні меж корпоративної соціальної відповідальності. Формальні і неформальні інститути як країни-реципієнта, так і країни базування, підтримують зусилля ТНК з підвищення корпоративної соціальної відповідальності, і, таким чином, використання приватних фірм для просування державної політики вимагає наявності сильних інститутів.

Крім встановлення планки припустимої для фірм поведінки, державне регулювання також допомагає споживачам у досягненні соціально оптимальної структури споживання. Воно може стати механізмом вирішення конфлікту, який існує між компаніями і споживачами, які вимагають від фірм більш соціально відповідальної поведінки, але не бажають платити за неї. Заохочення до гарної корпоративної поведінки більш високими цінами та обсягами продажу, вимагає не тільки володіння великим обсягом інформації, але і добре скоординованих дій і методів регулювання. При цьому НУО відіграють важливу роль, окреслюючи коло питань, які потребують вирішення, і пропонуючи альтернативи, але, можливо, ще більш важлива їх роль

полягає у збалансуванні через свої представників у владі вимог акціонерів при виборі пріоритетів державної політики. Беручи до уваги складність поставлених питань і кількість необхідної інформації, цілком можливо, що замість того, щоб використовувати свою владу в якості активних споживачів, люди віддадуть перевагу делегуванню питань соціальної відповідальності державі, і асоційованим інститутам примушення, у формі регулювання, або додаткових податків, які стягуються при порушенні соціальних норм.

Фогель стверджує, що для досягнення бажаного балансу між «м'яким» і «жорстким» регулюванням, фірми повинні не просто прагнути підвищити встановлену планку, але також, робити зусилля з підвищення загальноприйнятих стандартів, і впливати на державну політику. Хоча, це не має на увазі кооптацію фірм з регулюючими структурами і навпаки. Регулювання сьогодні, представляє собою процес двосторонніх переговорів, у ході яких, графіки та технічні специфікації обговорюються усіма зацікавленими сторонами. Участь у вирішенні складних питань, у яких ТНК знаходяться на передовій технологічного розвитку, є такою ж частиною вкладу ТНК у розвиток соціальної відповідальності, як і здійснення діяльності безпосередньо з нею пов'язаної.

Звичайно, у великих фірм є додаткова мотивація до встановлення стандартів регулювання, тому що це забезпечить їм конкурентну перевагу перед їх суперниками. Критична роль державного регулювання полягає в тому, щоб не допустити надмірного навантаження на відстаючі фірми, і в той же час, не затримувати процес оновлення стандартів (Lundan, 2001). За припущеннями Фогеля, ті ж самі аргументи можуть бути використані при вимаганні обов'язкового опублікування нефінансових результатів діяльності підприємств. Хоча найбільш впливові фірми можуть вимагати встановлення своїх стандартів як офіційних, роль держави полягає в збалансуванні інтересів конкуренції та регулювання.

Завдяки своїм технологічним, організаційним і фінансовим ресурсам, ТНК є незамінними в процесі поліпшення соціального середовища країн, в яких вони функціонують. У той же час, добровільної діяльності фірм з підвищення корпоративної соціальної відповідальності, як правило, не достатньо для гарантування капіталізму в глобальних масштабах. Як на останок відзначає Фогель: «Суспільне та державне регулювання відіграють однаково важливу роль у підвищенні суспільного добробуту. Потенціал ринку для благочинності встановлює той, хто його створює, а ринок визначає свої кордони».

Таким чином, ТНК знаходяться під впливом інституційного середовища, як країни базування, так і країни-реципієнта, і що вони беруть активну участь у формуванні «правил гри». По мірі того, як соціальні цілі стають більш багатогранними, а питання, пов'язані з добробутом людини поширюються за межі матеріального, включаючи такі поняття, як чесність, незалежність, безпека та охорона навколишнього середовища, стимулюючі структури і механізми спонукання, ініційовані ТНК, набувають більшого значення для їхнього внеску у вдосконалення соціального середовища, в якому вони функціонують.

Ми вважаємо, що найважливішим завданням, що стоїть перед корпораціями, є досягнення за допомогою своєї діяльності найвищого ступеня задоволення потреб суспільства, частиною якого вони є. Як згадувалося раніше, ці потреби можуть виходити далеко за рамки створення матеріального блага, і включати ряд соціальних цілей, таких, як захист навколишнього середовища. З іншого боку, якщо попит на дешеву продукцію, превалює над попитом на соціально відповідальну поведінку, це також знайде відображення в діяльності ТНК.

Більше того, навіть у випадках, коли діяльність ТНК є соціально вигідною, це лише частково покращує ситуацію, не надаючи, однак, повного вирішення важливих соціальних проблем, пов'язаних як із

охороною навколишнього середовища, так і зі стандартами праці або дотриманням прав людини. Вирішення екологічних проблем, які накопичувалися роками, вимагає зміни політичного курсу та значного обсягу інвестицій. ТНК можуть запропонувати новітні технології, але це буде лише частиною вирішення глобальної проблеми. Також ТНК можуть поліпшити умови праці в експортно-орієнтованих галузях економіки, але для сільського господарства і секторів, орієнтованих на внутрішній ринок, єдиним виходом є надання державою кращої освіти і соціальних можливостей для всіх громадян. Однак, в останні роки, занадто багато уваги було сконцентровано на добровільних ініціативах та можливості вирішення проблем за допомогою ринкових механізмів, у той час, як зусилля держави в цій сфері не мали належного ефекту. Наявні дані свідчать про те, що ринок для благочинності має свої межі, і його існування в значній мірі залежить від суспільних інститутів.

Питання екологічних стандартів і стандартів праці представляють різні полюси. Забруднення навколишнього середовища у більшій мірі є питанням передачі технологій, тобто тут технічні стандарти встановлюються фірмами, що спеціалізуються на розробці нових технологій. Як правило, ефективні технології є більш чистими, і при наявності достатньої поглинаючої здібності, в результаті таких інвестицій є всі підстави очікувати підвищення екологічних стандартів. Якщо ТНК і залучаються в країни, що розвиваються, то в них є серйозна мотивація впроваджувати тут ті самі технології, що й в інших країнах для ефективного захисту і використання своїх О-переваг (переваг володіння за Дж. Даннінгом).

Значення внеску ТНК у поліпшення умов праці до цього часу є невизначеним, можливо через відносну новизну даної проблеми як складової соціальної відповідальності ТНК. Такі проблеми, як експлуатація дитячої праці, занадто велика тривалість робочого дня, недостатня увага до питань охорони здоров'я та безпеки на робочому

місці є наслідком бідності населення й браку особистих свобод, описаних Сеном (1999). Навіть ТНК, що виробляють спортивні товари, текстиль та меблі, які є зразками корпоративної соціальної відповідальності, визнають свою нездатність ефективно відстежувати ситуацію в усьому ланцюзі своїх постачальників. Деякі ТНК, такі як голландський виробник одягу C&A, демонструють інноваційний підхід, не тільки піддаючи постачальників моніторингу, але й надаючи їм необхідну допомогу в досягненні стандартів. Такі ініціативи часто призводять до співпраці фірм з місцевими урядами з метою поліпшення стандартів, але така співпраця передбачає, що держава вже проводила політику в даній сфері і має можливість приступити до вирішення наявних проблем і усунення їх причин.

Також не варто забувати, що на відміну від філантропічних підприємців дев'ятнадцятого століття, сьогодні менеджери більшості великих ТНК виступають в якості агентів акціонерів. Навіть якщо припустити, що інвестиції в підвищення корпоративної соціальної відповідальності не суперечать інтересам більшості акціонерів, свобода менеджерів у прийнятті рішень з таких питань в значній мірі обмежена. І навпаки, підприємці, які витрачають свої власні гроші на благодійні проекти, мають у цьому питанні повну свободу дій. За минуле десятиліття сталося значне зростання числа відносно молодих підприємців, що володіють значним статком, та бажають взяти участь у вирішенні глобальних проблем. Яскравим прикладом тут є Білл Гейтс, який крім здійснення повсякденного управління компанією Microsoft, заснував фонд Білла і Мелінди Гейтс, що пожертвував на благодійність 33 млрд. дол. Іншими прикладами можуть служити організований Джефом Сколл (Ebay) однойменний фонд, а також Google.org, фонд, заснований Сергієм Бріном і Ларрі Пейджем.

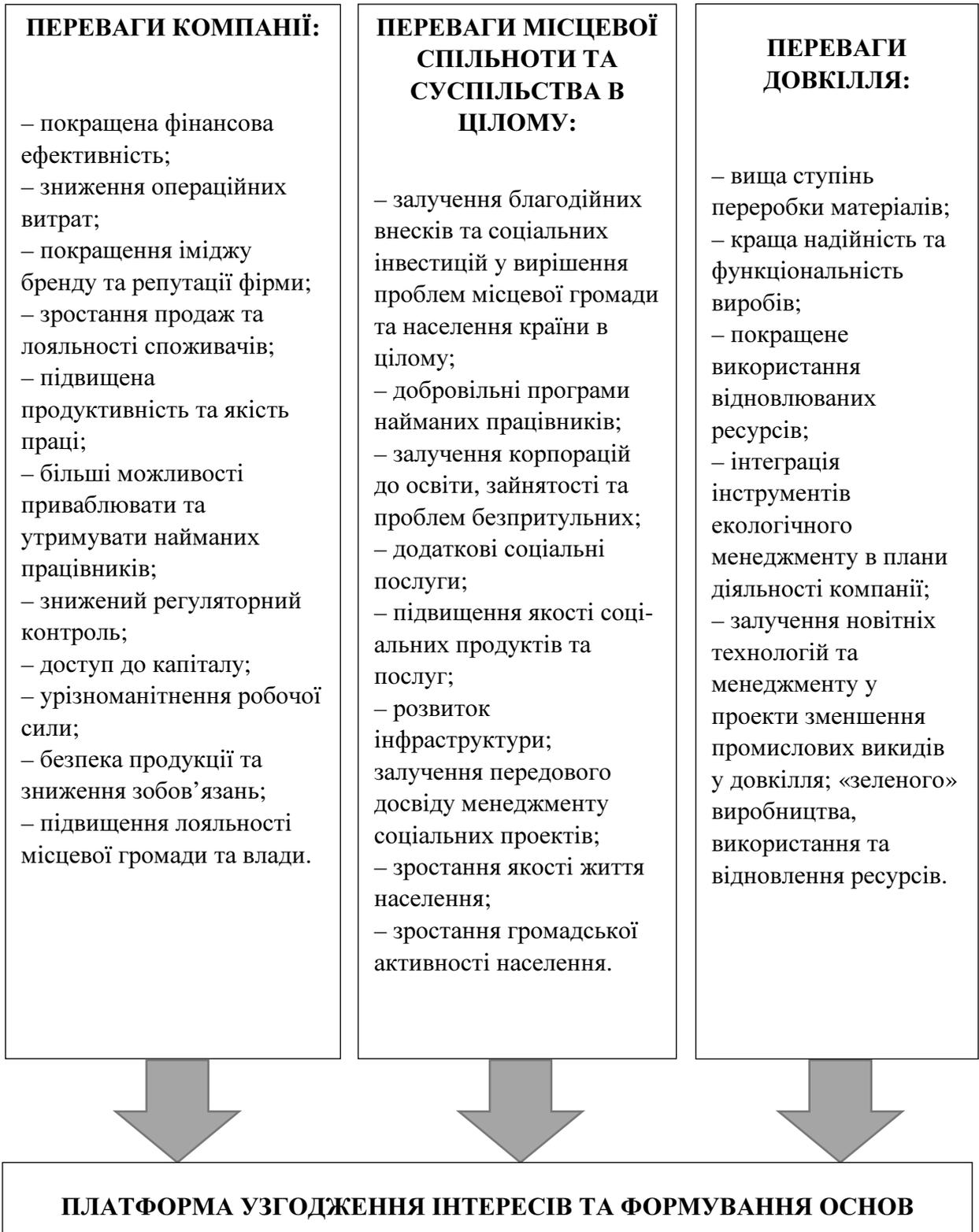


Рис. 1.2. Напрямки інтересів зацікавлених сторін у формуванні моделі соціального діалогу та приватно-державного партнерства

Таким чином, окрім специфічних програм з соціальної корпоративної відповідальності, існує безліч приводів для оптимізму щодо вкладу ТНК у стійкий розвиток шляхом передачі технологій та найбільш ефективних практик менеджменту. Тим не менше, важливим фактом залишається те, що за винятком видобувних галузей, ПШ, як правило, направляються в регіони з надійним урядом, і зможуть поліпшити умови тільки в тому випадку, якщо приймаюча країна до цього готова. На сьогодні, межі відповідальності розширилися лише частково, включивши в себе питання, що не входять у сферу володіння ТНК.

1.3. Організаційно-економічні основи формування сучасних моделей приватно-державного партнерства ТНК та держави

Історія використання механізмів, які відносяться сьогодні до державно-приватного партнерства, почалася досить давно. У XVIII – XIX ст. такі види діяльності, як вуличне освітлення, розподіл електроенергії, телеграфне і телефонне обслуговування, залізничне повідомлення і міський електротранспорт у багатьох країнах були передані приватним компаніям, що отримали відповідні ліцензії або концесії. Спостерігалось активне будівництво приватним бізнесом доріг і каналів. Швидко розвивалося міжнародне проектне фінансування.

Упродовж двадцятого століття у світі спостерігалось зниження інтересу до участі приватного сектора в інфраструктурі, навіть навпаки, у багатьох країнах спостерігалися процеси націоналізації приватних інфраструктурних компаній. В цей час в конституціях цілої низки країн з'явилися положення про те, що певні види інфраструктурних об'єктів можуть знаходитися виключно в державній власності.

У 80-х роках минулого століття ситуація кардинально змінилася – державна влада знову обернула свій погляд на приватний сектор як на важливого партнера в реалізації завдань, що стоять перед нею. Механізми концесії, оренди, спільної діяльності, управління отримали широке поширення і були об'єднані у рамках однієї економічної і правової категорії. Вони стали розглядатися як елементи системи договірних взаємовідносин між державним і приватним секторами в реалізації громадських інтересів. В 2000 р. в Декларації тисячоліття ООН уперше була відмічена необхідність розвитку довгострокового партнерства з приватним сектором для досягнення цілей тисячоліття.

На наш погляд, це було викликано усвідомленням важливості для результатів, а іноді і для формування співпраці держави і приватного сектора таких характеристик, як:

- наявність інтересу, який сприймається і розділяється суспільством в цілому;

- розуміння, що реалізація того або іншого проекту не можлива без співпраці державної влади і бізнесу, а відмова від нього приведе до виникнення системних проблем, соціальній нестабільності і, як наслідок, до втрати довіри населення до державної влади;

- неготовність державного сектора і великого бізнесу самостійно брати на себе ризики реалізації технологічно складних і фінансово містких проектів, реалізація яких займає тривалий час і вимагає політичної і економічної стабільності;

- важливість узгодження інтересів в процесі формування такої співпраці і його реалізації, що вимагає чіткої фіксації зобов'язань сторін, взаємної відповідальності, довіри і поваги один до одного.

Саме ці характеристики, з одного боку, дозволяють визначити приватно-державне партнерство (ПДП) як нову ідеологію розвитку

економіки і соціальної сфери в сучасному складному і швидко змінювальному світі, а з іншої – зумовлюють напрями і принципи розвитку механізмів співпраці державної влади і бізнесу, що давно сформувалися, таких, як передача в управління, оренда, концесія, спільна діяльність і т.д., надають їм сучасне звучання, розширюють сферу їх застосування.

Широке поширення явища ПДП на усіх континентах і на багато сфер діяльності, якими традиційно займалася державна влада, пов'язано не лише з обмеженістю бюджетних ресурсів для реалізації складних завдань, що стоять перед суспільством сьогодні, і необхідністю використати для цих цілей приватне фінансування, але і з потребою державного сектора притягнути для виконання надзвичайно складних проектів ноу-хау і сучасні методи організації роботи, властиві приватному сектору. «З теорії управління відомо, що складність системи (при збереженні якості управління), що управляє, росте експоненціально разом із зростанням складності керованої системи». Сьогодні складність управління державою така, що державна влада вже не справляється із завданнями, що стоять перед нею. Тому нині розвиток ПДП можна вважати частиною загальнішої тенденції по перегляду ролі держави в економіці у напрямі трансформації його функцій від прямого оператора до організатора, регулятора і контролера.

Різні дослідники у сфері ПДП по різному визначають термін «зародження» цього явища. На думку ряду фахівців, активний розвиток ПДП отримав вже в ХХІ ст., інші вважають початком зародження ПДП в його сучасному звучанні 80-і рр. минулого століття – період активного буму укладення концесійних угод в Латинській Америці і на Карибах.

Практично не існує розбіжностей в тому, що нині державно-приватне партнерство «набрало оберти» практично в усіх країнах світу і стало важливим чинником «прискорення» соціально-економічного розвитку,

підвищення якості життя населення, поліпшення довкілля, оптимізації фінансових, людських і інших ресурсів для реалізації суспільно значущих проектів.

Державно-приватне партнерство – економічна категорія, що інтенсивно розвивається, не лише в Україні, яка зовсім нещодавно включилася в процес реалізації проектів на основі партнерства, але і в тих країнах світу, в яких це явище має давню і позитивну історію. Саме з цим пов'язане те, що до теперішнього часу терміну «державно-приватне партнерство» не має сталого єдиного визначення і в різних країнах має різне тлумачення. Більш того, у більшості документів і аналітичних доповідей міжнародних організацій, наукових публікаціях європейських і американських наукових шкіл, програмних документах західних громадських організацій використовується термін «приватно-публічне партнерство» (ППП), що означає більш широке тлумачення кола зацікавлених сторін, ніж лише приватний капітал та державна влада.

На думку Американської Національної Ради з ППП, «державно-приватне партнерство є контрактною угодою, в якій ресурси, ризики і переваги як державного сектора, так і приватної компанії комбінуються для забезпечення більш високої ефективності, кращого доступу до капіталу і покращують можливості в широкій сфері державного регулювання по відношенню до охорони довкілля і зайнятості».

У Датському Інституті Підприємництва і Будівництва (Danish Enterprise and Construction Authority) вважають, що «державно-приватне партнерство – метод рішення державних завдань, що вимагають довгострокових інвестицій. Ідея – запрошувати претендентів для проектування, фінансування, будівництва, оперування, експлуатації і обслуговування у рамках одного проекту тривалістю до 30 років. Приватний і державний партнери ділять ризики

відносно проекту, що означають, що кожен ризик управляється тією стороною, яка може робити це краще всього і менш витратним чином».

У відповідності із баченням Міжнародної фінансової корпорації ПДП – це відносини, використовуючи які, приватний сектор забезпечує суспільство інфраструктурними активами та інфраструктурними послугами, що традиційно надаються державою. Азіатський банк розвитку вважає, що це всілякі взаємини між державними і приватними суб'єктами в контексті інфраструктурних та інших послуг, в Пуерто-Ріко державно-приватним партнерством вважається будь-яка угода між державним органом і одним або кількома суб'єктами господарювання при здійсненні операцій, функцій, послуг або зобов'язань державного органу, а також при проектуванні, розробці, фінансуванні, змісті або експлуатації інфраструктурних об'єктів, у Південній Африканській Республіці ПДП – це контрактні взаємини між інститутами державного сектора і приватними суб'єктами, відповідно до яких приватний сектор протягом тривалого часу здійснює функції державного інституту і використовує державну власність відповідно до встановлених специфікаціями, отримуючи від цього вигоду, в Японії – це ефективне покращення соціальної інфраструктури, гарантування надання доступних та якісних послуг населенню шляхом здійснення заходів по залученню до управління об'єктів державної власності приватного фінансування, управлінських та технічних можливостей, що забезпечують позитивний внесок у розвиток економіки.

Хотілося б привести ще декілька визначень ПДП, сформульованих в науковому середовищі. Згідно Б. Вайсу, приватно-державне партнерство є напівприватизацією, тобто укладенням угод, відповідно до яких істотно зростає участь приватних компаній у фінансуванні, проектуванні, будівництві, володінні і експлуатації державних підприємств. Відповідно до М.В. Вілісова – це правовий механізм узгодження інтересів і

забезпечення рівноправності держави і бізнесу у рамках реалізації економічних проектів, спрямованих на досягнення цілей державного управління, а за В.Г. Варнавським – інституціональний і організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значимих проектів в широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості і науково-дослідних праць до забезпечення державних послуг. ПДП визначається також «як інститут, сукупність норм і правил, що регулюють спільну діяльність держави і бізнесу».

Резолюцією Європейського парламенту відзначається, що хоча досі і не існує прийнятого визначення державно-приватного партнерства для усіх країн Європи, яке б охоплювало усі можливі форми ПДП, все ж це явище може бути визначене як довготривала, регульована контрактом співпраця між державною владою і приватним сектором по виконанню державних зобов'язань (реалізації інфраструктурних проектів або наданню державних послуг), при яких наявні ресурси передаються під спільне управління, а ризики реалізації проекту розподіляються на базі знань партнерів проекту про оптимальне управління

На наш погляд, найадекватніше відбиває суть цього явища визначення Економічної Комісії ООН в Європі, відповідно до якого ПДП є контрактною угодою між державним і приватним секторами в наданні державних послуг і розвитку інфраструктури, припускаючи об'єднання усього найкращого, що є в цих секторах: ресурсів частого сектора і його кваліфікаційного потенціалу, а також потенціалу державного сектора в економічному регулюванні і захисті державних інтересів.

Цікавий висновок по відношенню до ПДП робить у своєму дослідженні український учений О.В. Пильтяй, який вважає, що «в сучасному розумінні можна говорити про два основні значення використання цього терміну:

1) ПДП як принцип економічної взаємодії держави і ринку; 2) ПДП як правова форма такої взаємодії». При цьому, на думку ученого, ПДП як принцип є швидше політичною категорією, оскільки «відбиває прагнення держави діяти певним чином і його готовність реалізовувати це прагнення в конкретних проектах. Інституалізація ПДП при цьому відбувається на законодавчому і програмному рівнях». В той же час ПДП як «форма» «передбачає наявність конкретних механізмів взаємодії держави і бізнесу, регламентацію і розподіл прав в конкретних ситуаціях і проектах в цивільному- правових формах – контрактах і договорах».

Нині не сформувалося єдиного розуміння відносно характеристик, наявність яких дозволяє кваліфікувати проект, як ПДП. Бачення різних експертів із цього приводу досить сильно відрізняється. А у багатьох країнах, де ПДП робить тільки перші кроки, «регіональні адміністрації прагнуть записати в ПДП-проекти усі значимі інвестиційні проекти – від будівництва тваринницьких комплексів до створення промислових виробництв», розглядаючи в якості такого партнерства «будь-яку взаємодію бізнесу і влади, яка може позитивно позначитися на соціально-економічному розвитку регіону».

Зеленою книгою з державно-приватного партнерства визначені такі властиві державно-приватному партнерству характеристики:

- відносно довгий період взаємовідносин, що включає співпрацю між державним і приватним партнерами по різних аспектах планованого проекту;
- метод фінансування проекту, зокрема, приватним сектором, що у багатьох випадках припускає досить складні угоди між різними учасниками цього процесу і державним сектором, і часто – значні об'єми фінансування;
- важлива роль економічного оператора, що бере участь в реалізації різних стадій реалізації проекту (дизайн, будівництво, впровадження, фінансування);

- визначення державним сектором цілей проекту, що відповідають громадським інтересам, а також якості послуг, що надаються, і цінової політики; відповідальність за моніторинг виконання приватним оператором поставлених завдань;

- розподіл ризиків між державним і приватним партнерами.

Існує і простіший підхід до визначення приналежності проекту до ПДП – «поняття ПДП ґрунтується на трьох китах: 1) у разі ПДП бізнес робить те, що повинна зробити держава в інфраструктурі; 2) держава повинна зробити істотні зусилля для підготовки і реалізації проектів ПДП; 3) у разі ПДП майно рано чи пізно опиняється у власності держави».

В той же час, цілий ряд дослідників при визначенні приналежності проекту до ПДП звертає особливу увагу на окремі його характеристики як на ключові. Так, наприклад, В. Ребок вважає, що «важливим елементом ПДП є принцип життєвого циклу і відповідальність приватного партнера в усіх фазах». На думку цього фахівця, наявність такої характеристики дозволяє дати нове визначення «кваліфікованого ПДП» – «здійснення громадського завдання приватним партнером упродовж життєвого циклу проекту, при якому кожен партнер несе ті ризики, з якими він може легше впоратися, внаслідок чого при оцінці навантаження проявляються переваги для державного партнера».

Український учений О.В. Пильтяй відмічає, що «не будь-яка взаємодія держави і ринку в змішаній економіці являється ПДП, а лише така, коли ринковому сектору делегуються функції і повноваження, що належали до традиційної сфери діяльності держави». Дійсно, ця характеристика є найважливішою при визначенні проекту як такого, який належить до категорії «приватно-державне партнерство».

На наш погляд, невід’ємними ознаками ПДП є такі, як: спрямованість на реалізацію суспільно значущих інтересів, розподіл ризиків і зобов’язань

по реалізації проекту між державним і приватним партнерами, контрактне оформлення угод і довгостроковість співпраці. В той же час, участь частого партнера в усіх фазах життєвого циклу проекту, на нашому думку, не має бути обов'язковою характеристикою приналежності проекту до державно-приватного партнерства. Ця характеристика передбачається у багатьох механізмах ПДП, але не повинна поширюватися на приватно-державне партнерство як явище. Більше того, це не завжди бажано і можливо, особливо, якщо ми розглядаємо нестабільні економіки, що розвиваються.

Головною з перерахованих характеристик, без сумніву, являється громадський інтерес. Саме він і є справжньою метою державно-приватного партнерства. В той час, як залучення фінансових ресурсів, технологій, професійного досвіду приватного сектора, які часто визначаються державною владою як мету ПДП, є лише інструментами досягнення громадського інтересу. Громадський інтерес проявляється, передусім, в забезпеченні стабільності і надійності надання державних послуг, забезпеченні захисту довкілля, здоров'я населення, безпеки його проживання і дотримання стандартів якості життя, обґрунтованості тарифного навантаження на споживачів, відсутністю дискримінації їх за тими або іншими ознаками. Нашу позицію певною мірою розділяє експерт з питань ПДП Джефферс Делмон, який вважає, що «проекти з використанням механізму ПДП мають бути стратегічними проектами пріоритетного характеру, які є частиною галузевої стратегії і економічної політики».

Найважливішою характеристикою ПДП є розподіл ризиків між державним і приватним партнерами, що дозволяє забезпечити стабільність реалізації проекту, «намертво зв'язавши» його учасників і виконавців на період його виконання.

Саме на базі цих двох характеристик і розвиватиметься державно-приватне партнерство, формуючи нові форми співпраці державного і

приватного секторів. І саме ці дві характеристики поступово приведуть світ до неминучості партнерства державного сектора і бізнесу в новій глобалізованій економіці.

Визначаючи ПДП як економічну категорію, слід розглянути як співвідноситься це поняття з іншими економічними процесами, наприклад такими, як «здійснення державних закупівель», «приватизація» і «інвестиційна діяльність».

Досить часто приватно-державне партнерство порівнюють з «державними закупівлями», хоча вони і мають досить значні відмінності. І одне, і інше припускає використання бюджетних коштів і вимагає оцінки ефективності їх використання, а також транспарентних процедур і, відповідно, проведення конкурсних торгів. А оскільки у сфері держзакупівель світова спільнота вже виробила і нормативно закріпила чіткі і зрозумілі процедури їх здійснення, природно розповсюдити використовувані в цій сфері принципи, підходи і механізми ПДП, адаптувавши їх з урахуванням підвищення складності завдань при застосуванні механізмів ПДП. Так, зокрема резолюцією Європейського парламенту з питань ПДП визначається, що проведення конкурсу і вибір приватного партнера для реалізації проекту повинні здійснюватися на принципах, що містяться в законодавстві про державні закупівлі. Але відповідальність державної влади і наслідку ухвалення непродуманих рішень у разі ПДП на порядок вище, ніж при здійсненні державних закупівель .

Що стосується приватизації, то більшість дослідників вважають її альтернативою ПДП, оскільки в цьому випадку абсолютно усі ризики переходять до частого партнера і держава жодним чином не впливає на долю приватизованого об'єкту. Зокрема, Європейський парламент вважає, що ПДП служить альтернативою приватизації в умовах обмеженості бюджетних

коштів і необхідності посприяти державним адміністраціям в модернізації, використовуючи ноу-хау частого сектора.

З цього питання нам близька позиція американського професора Дж. Гуаша, який вважає, що приватизація може вважатися однією з форм ПДП і пояснюється це тим, що, з одного боку, в цьому випадку держава/орган місцевого самоврядування в змозі досить серйозно впливати на виконання приватним партнером своїх інвестиційних і інших зобов'язань, передбачених умовами приватизаційного конкурсу і підписаного за його результатами договору, а з іншої – від виконання приватним партнером узятих на себе зобов'язань багато в чому залежить виконання обіцянки державною владою, яка є задекларованою, про передачу соціально і/або інфраструктурно значимого об'єкту в приватні руки. Крім того, після підписання угоди про приватизацію об'єкту впродовж досить тривалого часу і державна влада, і приватний оператор все ще продовжують «плисти в одному човні». Державна влада моніторить виконання суб'єктом господарювання зобов'язань, узятих при приватизації об'єкту, і при їх невиконанні може повернути цей об'єкт в державну/комунальну власність. І це серйозний аргумент на користь позиції Дж. Гуаша.

Важливим є і співвідношення між поняттями «Державно-приватне партнерство» і звичним для нас поняттям «інвестиційна діяльність».

З одного боку, відповідно до законодавства України «інвестиціями являються усі види майнових і інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницькою і іншої діяльності, в результаті якої створюється прибуток(доход) або ж досягається соціальний ефект. Інвестиції в оновлення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень». «Інвестиційною діяльністю є

сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави відносно реалізації інвестицій».

З іншого боку, державно-приватне партнерство у більшості випадків припускає внесення в тій або іншій формі інвестицій як приватним оператором, так і державним сектором. Виходячи з цього категорія «державно-приватне партнерство» є набагато ширшим, ніж категорія «інвестиційна діяльність» і фактично поглинає її, залишаючи «за бортом» тільки ті інвестиції, які здійснюються виключно державним або ж тільки приватним сектором.

Державно-приватне партнерство є сучаснішою і глибшою економічною категорією, ніж інвестиційна діяльність. Відповідно до А. Мартусевича, суттю і головною метою ПДП швидше є створення ефективнішої системи виробництва, чим просто фінансування інвестиційних потреб інфраструктури. Тобто, поняття «Інвестиційна діяльність» і «інвестиції» в контексті ПДП набувають нового якісного забарвлення. Окрім створення умов для реалізації проектів модернізації і розвитку інфраструктури, інвестиції у разі ПДП забезпечують більш високу ефективність системи державного управління, формуючи оптимальну для суспільства модель реалізації функцій державної влади.

Слід зазначити, що в країнах, де ПДП є новим явищем і формується в умовах «підозрілого» відношення суспільства і державної влади до частого сектора, ПДП практично завжди асоціюється виключно з фінансовими вкладеннями приватного партнера. Усе інше (досвід, знання, нові технології, інноваційні підходи до менеджменту і так далі) до уваги не береться, як нічого не варті компоненти реалізації проекту.

Досить часто і держава, і приватні партнери пред'являють завищені очікування до цього інструменту, наділяючи його «своїми сенсами, виходячи зі своїх інтересів: чиновники прагнуть перекласти тягар зношеної

інфраструктури на бізнес, при цьому не маючи можливості і бажання в співфінансуванні проектів. Бізнес розглядає ПДП як спосіб отримання преференцій з боку органів влади або канал доступу до перспективних з точки зору швидкої окупності і прибутку інфраструктурним проектам, що знаходяться в державній і муніципальній власності».

Такий підхід нічого спільного з ПДП не має. І держава, і приватний партнер повинні адекватно оцінювати свої можливості і зобов'язання при підготовці і виконанні інфраструктурних проектів. При цьому треба усвідомити, що при реалізації складних комплексних проектів важливою є можливість приватного партнера розробити, оптимальним чином спланувати і реалізувати складний інфраструктурний проект на базі сучасних інноваційних технологій, а потім вже – притягнути для нього фінансові ресурси (свої або позикові). Не випадково Резолюцією Європейського парламенту по ПДП визнається, що «метою ПДП контрактів є надання можливості державної влади скористатися перевагами дизайну, формування і управлінських знань приватних компаній і, якщо це необхідно, їх фінансовими можливостями».

Світова практика свідчить, що приватний сектор є набагато ефективнішим менеджером проектів, ніж державний, оскільки вносить в їх реалізацію інтелектуальний потенціал, нові знання, сучасні технології, а також забезпечує гнучкість і оптимальність рішень, що приймаються у рамках їх реалізації. Поєднання зусиль державного і приватного партнерів може і повинне забезпечити синергетичний ефект за рахунок використання переваг кожного з цих секторів для реалізації проекту. Той же світовий досвід говорить про те, що співвідношення між якістю отриманих послуг і витраченими на це засобами у разі державно-приватного партнерства є максимальним, що забезпечується застосуванням критерію «value for money» (надання приватним сектором послуг тієї ж якості за меншу ціну, або ж

підвищення якості послуг при збереженні їх вартості для державних фінансів), а також прозорістю здійснення закупівель у рамках таких проектів.

В той же час, на думку українського вченого О.В. Пильтя «в явищі ПДП надзвичайно яскраво проявляються протиріччя між цілями задоволення громадських інтересів, з одного боку, і забезпечення прибутковості діяльності – з іншою. Те, яким чином ПДП дозволяє вирішити це протиріччя; як ПДП впливає на соціально економічні стосунки; які соціальні і економічні наслідки виникають внаслідок передачі приватному сектору послуг, що відносяться до сфери відповідальності держави, – залежить від міри зрілості суспільства, впливу держави, розвиненості громадських інститутів контролю, прозорості самої партнерської діяльності».

Розширення участі приватного сектора в економіці створює конкурентні умови у сфері управління великими інфраструктурними об'єктами, демонструє приклади ефективного управління і, певною мірою, є зразком для наслідування для керівництва державних і муніципальних підприємств. З іншого боку, великий бізнес, залучений в реалізацію інфраструктурних проектів, активно бере участь в процесах реформування економіки, стаючи лоббістом реформ.

Розвиток ПДП є визначальним в забезпеченні стійкого соціально-економічного розвитку країни в цілому – «якість фізичної інфраструктури безпосередньо відбивається на продуктивності країни, її конкурентоспроможності на експортних ринках, а також здатності притягати зарубіжні інвестиції». Воно свідчить про перегляд ролі держави в економіці і соціальній сфері, трансформуючи її від «постачальника послуг» в їх «покупця» у приватного сектора. При цьому за державним сектором залишається контроль за якістю таких послуг.

Таблиця 1.3

Орієнтація на важелі та інструменти управління в приватних та державних організаціях

Приватний бізнес	Держава/органи місцевого самоврядування
Можливість залучення висококваліфікованих фахівців за рахунок гнучких підходів до заробітної плати, бонусної системи і так далі	Неконкурентоздатна оплата праці і, відповідно, недостатньо високий рівень кваліфікації
Збереження і розвиток кадрового потенціалу, низька плинність кадрів, інституціональна пам'ять	Сильна залежність від політичної ситуації і, як наслідок, втрата інституціональної пам'яті
Гнучкість і оперативність в ухваленні рішень	Надзвичайно висока формалізованість і зарегульованість, складні громіздкі процедури ухвалення рішень
Оптимальні за ціною і якості закупівлі	Корупційність при здійсненні закупівель
Ініціативність, індивідуальна відповідальність	Боязнь брати на себе відповідальність. Колективна безвідповідальність. Пригнічення ініціативи
Стимулюючі чинники для отримання результату(прибуток, капіталізація – для власників, бонуси – для менеджменту)	Відсутність стимулів в досягненні результатів
Зацікавленість в довгострокових результатах	Орієнтація переважно на тактичні і короткострокові завдання

«Теоретико-методологічне осмислення ПДП як альтернативи посилення прямого втручання держави в економіку, визначає прагматичний підхід до розгляду і оцінки ідей, моделей і механізмів економічного партнерства у світі і в Україні». У зв'язку з цим «в тій інституціональній формі, в якій ПДП існує сьогодні, воно є відносно новим рівнем розвитку теорії і практики державного регулювання». Як наслідок, ПДП є важливим елементом, сприяючим формуванню модернізаційних стратегій в економіках, що розвиваються.

Формування ідеології партнерства взагалі і ПДП зокрема створює передумови для прискорення створення нових і розвитку існуючих інститутів як основи модернізації економіки. Мабуть, що підтримка державою цього напрямку приведе до створення таких інститутів розвитку, як венчурні компанії, банки розвитку, спеціальні економічні зони і технопарки, національні регулятори на ринках природних монополій, програмно-цільова методологія, стабілізаційний фонд, національні проекти. Широке проникнення цієї ідеології в суспільну свідомість дозволить підняти на якісно новий рівень дизайн і реалізацію основних складових модернізації, усунути або, принаймні, пом'якшити існуючі на її шляху перешкоди.

Крім того, загально визнано, що реалізація проектів у формі ПДП прискорює вдосконалення регуляторної бази, призводить до безповоротності процесів підвищення прозорості і зниження рівня корупції. Основний інструмент у боротьбі з корупцією – прозорі відкриті процедури. Широке впровадження механізмів ПДП без таких процедур неможливе. Звичайно, можливість викоренити корупцію за допомогою ПДП може бути піддана певному скепсису. Як відомо, в міжнародному середовищі реалізація проектів у формі ПДП базується на принципах, що застосовуються до державних закупівель. У багатьох країнах, що розвиваються, незважаючи на наявність законодавства, що в цілому відповідає європейським стандартам, у

сфері держзакупівель, вважати їх не схильними до корупції було б занадто наївним.

Орієнтація державної політики на державно-приватне партнерство неминуче приводить і до розвитку інститутів громадянського суспільства. Як великий бізнес, так і держава, починаючи довгострокові інфраструктурні проекти, повинні спиратися на громадськість в питаннях роботи з населенням для адекватного сприйняття їм тимчасових незручностей і/або збільшення фінансового навантаження, пов'язаного із здійсненням тих або інших проектів.

Потенціал для розвитку державно-приватного партнерства, особливо в умовах ослаблених економік і обмежених внаслідок фінансово-економічної кризи бюджетів, надзвичайно високий. Використання принципу "value for money" в цих умовах забезпечує ефективніше використання засобів платників податків, сприяє застосуванню оптимальних і інноваційних рішень, призводить до поліпшення якості що надаються суспільству послуг.

В той же час, реалізація цього потенціалу вимагає не лише і не стільки створення відповідної нормативно-правової бази, але і адекватних складності питання адміністративних структур і практик, технічній і екологічній експертиз, людських і фінансових ресурсів, усього того, що називається інститутами розвитку. І, звичайно ж, потрібна політична і економічна стабільність. Крім того, як правильно відзначається фахівцями Міжнародної фінансової корпорації – розвиток державно-приватного партнерства неможливий без зміни світогляду бюрократів.

Форми партнерства держави і приватного сектора розрізняються по видах послуг, що надаються, і вироблюваних товарів, по використовуваних методах і правовому режимі. Проте, вони підпорядковані ряду загальних принципів, що націлюють на задоволення громадських інтересів. Ці ПДП як система господарювання принципово відрізняються від діяльності приватних

комерційних організацій, орієнтованих виключно на отримання прибутку. В результаті проведеного дослідження автором пропонується до них відносити:

Основні принципи ПДП

- Рівність інтересів сторін і свобода вибору дій
- Стабільність контракту ПДП і одночасно можливості його зміни і адаптації
- Відповідальність за виконання умов контракту
- Конкурентність
- Прозорість і зворотний зв'язок
- Невтручання держави в сферу відповідальності приватного партнера
- Стимулювання і гарантії
- Рівноправне (недискримінаційне) відношення до іноземних компаній

Принцип рівності інтересів сторін і свободи вибору дій – головний принцип ринкової економіки, який проявляється в ПДП в декількох аспектах. Він має на увазі, по-перше, рівність усіх економічних агентів в доступі до послуг, що робляться приватними компаніями у сфері громадських послуг, по-друге, рівність усіх приватних компаній в праві укладення контрактів ПДП і, по-третє, свободу партнерів вибирати форми і методи досягнення цілей, що стоять перед партнерством.

Контракт ПДП є складним, комплексним документом, розрахованим, як правило, на тривалі терміни реалізації. У нім прописуються права і обов'язки сторін, форми державної підтримки, мінімальна норма прибутку приватного партнера. Ці і інші аналогічні за змістом положення контракту мають бути стабільні впродовж усього часу його виконання.

Проте існує ряд обставин, що вимагають зміни контракту. Так, довкілля проекту поступово міняється, відповідно може виникати необхідність в доповненні, конкретизації контракту стосовно нових умов.

Іншого роду обставини такі: держава або муніципальна освіта як представник влади можуть в односторонньому порядку і без попередніх консультацій з приватною компанією змінювати умови договору і висувати вимоги, обумовлені наявністю громадського інтересу (громадської користі або блага). При цьому приватна компанія повинна виконувати свої обов'язки за договором в повному об'ємі і на відповідному рівні, навіть якщо вона не згодна з органом влади. Але вона може оскаржити прийняте державою рішення в судовому порядку.

У багатьох країнах такі права держави закріплені законодавчо. Наприклад, у Франції за наявності «громадської необхідності» і в інтересах суспільства контракт ПДП може уриватися державою в односторонньому порядку без істотних для нього правових наслідків.

У практиці Європейського суду з прав людини в Страсбурзі неодноразово піднімалося питання про право держави на обмеження права власності, у тому числі і в контрактах ПДП. Це питання виникало в справах про вилучення земельних ділянок для громадських потреб, податкових і митних пільгах і тому подібне. Загальним висновком з цих слухань стало наступне: держава може обмежувати право власності виходячи з громадських інтересів, проте баланс приватних і громадських інтересів має бути дотриманий.

Приватна компанія — партнер держави повинна надавати послуги економічним агентам в повній відповідності з умовами контракту, причому відповідальність за їх виконання вища, ніж при угодах між приватними фірмами, що визначається публічно-правовим характером стосунків ПДП. Приватна компанія не має права призупиняти свою роботу в проектах ПДП, оскільки це позначиться на широкому колі третіх осіб, що є споживачами

громадських благ або послуг. Усі виникаючі проблеми і труднощі приватна компанія повинна вирішувати з державою шляхом діалогу в попереджуючому порядку, передбачаючи можливі ризики.

Принцип конкурентності проявляється на стадії проведення конкурсу на підписання з державою контракту ПДП. Конкуренція серед приватних компаній за участь в проекті ПДП дозволяє державі вибрати ефективного партнера і понизити витрати за проектом в цілому.

Громадянське суспільство, в інтересах якого реалізуються проекти ПДП, повинне мати доступ до повної інформації про стан підприємства, його фінансових, економічних і інші показниках, стандартах і якості послуг, що робляться. Необхідно забезпечити споживачів інформаційними каналами зв'язку з приватними компаніями і державними органами, контролюючими їх роботу.

Після підписання контракту ПДП держава не має права втручатися в господарсько-адміністративну діяльність приватної компанії — партнера, яка самостійно приймає усі адміністративно-господарські, управлінські, кадрові і інші рішення. Їй на праві власності належать вироблювана продукція і отримуваний прибуток.

Держава застосовує широку систему стимулів по залученню приватних компаній до участі в проектах ПДП: співфінансування, дотації з бюджету, пільговий режим оподаткування, спеціальні митні режими, гарантії по прибутковості, позикам, постачанням, закупівлям, зниження розміру (відміна) концесійних платежів, орендної плати і тому подібне. У концепції державно-приватного партнерства гарантії розуміються в широкому значенні слова і не зводяться тільки до бюджетних.

Принцип рівноправного (недискримінаційного) відношення до іноземних компаній, що забезпечує їм рівні права з вітчизняними підприємцям, утілюється в нормах по забезпеченню недискримінаційного режиму допуску зарубіжних компаній до конкурсів з проектів ПДП,

валютного регулювання діяльності партнерів держави, їх права вільного розпорядження чистим прибутком, отриманим на об'єкті ПДП, у тому числі права вивезення чистого прибутку за кордон, і тому подібне.

ПДП має ряд специфічних особливостей і характеристик. У їх числі можна назвати наступні:

1.Юридичне оформлення партнерства між державою і учасниками з боку приватного сектора спеціальною угодою (договором, контрактом). Часто держава розробляє і затверджує в якості нормативного акту прототип такої угоди стосовно окремих галузей або сфер, але при цьому кожен договір є специфічним документом, що має свої особливості і характерні риси.

2.Співфінансування в певних долях або 100-процентне фінансування приватним сектором проектів ПДП. Один з головних стимулів держави до розвитку ПДП полягає в залученні в об'єкти державної і муніципальної власності фінансових ресурсів приватного сектора. Це дозволяє понизити навантаження на бюджет і одночасно розширити спектр громадських послуг, що надаються населенню, підвищити їх якість і доступність.

3.Переважно довгострокові контрактні стосунки. Як правило, ПДП орієнтоване на рішення стратегічних завдань розвитку державної і муніципальної власності і надання громадських послуг. І держава, і бізнес зацікавлені вступати саме у довгострокові відносини, що дозволяють їм вибудовувати економічну політику на тривалий період, планувати розвиток, спиратися у своїй діяльності на взаємні довготривалі зобов'язання. Стратегічне партнерство дозволяє успішно використати ПДП навіть в таких неприбуткових або малоприбуткових соціальних галузях, як охорону здоров'я і освіти.

4.Розподіл ризиків в проектах між державою і бізнесом. Для проектів ПДП характерні різноманіття і високий рівень ризиків, з якими стикаються

їх учасники, що обумовлює необхідність організації складних схем розподілу, перерозподілу і страхування ризиків.

Невірно оцінені на етапі розробки проекту, вони можуть призводити до серйозних негативних наслідків в процесі його виконання, викликаючи призупинення, реструктуризацію, припинення проекту, судові тяжби і інші негативні явища.

5.Різноманіття форм ПДП. У світі доки немає загальноприйнятої класифікації форм ПДП. У зарубіжній і вітчизняній практиці спостерігається безліч різновидів, типів і видів партнерств. Критеріями віднесення до тієї або іншої структурної групи зазвичай виступають: стосунки власності (володіння, користування, розпорядження), форми участі держави, схеми фінансування і розділення ризиків, а також інші параметри.

6.Інноваційні методи управління сферою виробництва і надання громадських послуг. У рамках проектів ПДП приватний сектор привносить до сфери виробництва і надання громадських послуг сучасний організаційний досвід, знання, нові управлінські технології. Користуючись свободою ухвалення адміністративно-господарських рішень, він без бюрократичної тяганини, властивої державній системі управління, оптимізує бізнес-процеси, організаційну структуру, істотно підвищує ефективність ухвалення рішень.

Держава вважає вигідною для себе участь в ПДП, враховуючи наступні чинники:

1.Очікування високої ефективності такого партнерства. Рішенню держави про використання механізмів ПДП в наданні послуг завжди передують аналітична робота, покликана обґрунтувати, що ці механізми забезпечать суспільству велику ефективність за рахунок досягнення одного або усього комплексу нижче переліченх результатів :

- а) нижчих витрат;
- б) більш високого рівня послуг;

в) зниження ризиків.

2.Нові джерела інвестицій. ПДП дозволяє державі отримати доступ до альтернативних джерел капіталу, роблячи реальним здійснення важливих і термінових проектів, які були б неможливі в інших умовах.

3.Надійність результатів. Надійність отримання позитивного результату забезпечується завдяки своєчасному здійсненню проекту(партнер з приватного сектора зацікавлений закінчити проект якомога раніше, щоб мінімізувати рівень витрат і почати отримувати прибуток), а також прописаному в контракті порядку повернення інвестицій і компенсації поточних витрат(графік і розміри виплат фіксуються перед початком проекту, що захищає інвестора і суспільство від ризиків заниження або завищення вартості послуг).

4.Інновації. Унікальна комбінація можливостей державного і приватного секторів, що виникає в ПДП, і конкурсний процес укладення контракту визначають високий потенціал інноваційних підходів до створення і управління громадською інфраструктурою у рамках ПДП.

Бізнес вважає вигідним для себе участь в ПДП, враховуючи наступні чинники:

1.Приватна компанія отримує в довготривалі володіння і користування, державні активи, забезпечуючи тим самим стабільне отримання прибутку в довгостроковій перспективі.

2. Здійснюючи інвестиції, підприємець отримує гарантії їх повернення, оскільки держава як його партнер погоджується на забезпечення взаємоприйнятної рівня рентабельності.

3. Маючи господарську свободу, приватна компанія може за рахунок підвищення продуктивності праці, нововведень збільшувати загальну прибутковість бізнесу в період терміну дії контракту з державою. А отримувати державні активи в управління і нарощувати доходність власного бізнесу — цю умову стійкості компанії.

Досвід країн, які впродовж довгого часу використовують ПДП для розвитку виробничої і соціальної інфраструктури, показує, що успіх і темпи просування ПДП залежать від ряду фундаментальних обставин, пов'язаних з ефективністю і якістю менеджменту.

Як показує світовий до досвід, основними формами приватно-державного партнерства є:

ВОТ (Build – Operate – Transfer) – «Будівництво – управління – передача». Концесіонер здійснює будівництво та експлуатацію протягом встановленого строку, після чого об'єкт передається державі. Зазвичай концесійні схеми ВОТ використовуються при будівництві автострад (Італія, Іспанія, Південна Корея), трубопроводів (Німеччина), електростанцій (Туреччина, Індія, Таїланд), аеропортів (Єгипет, Греція, Канада), тунелів (Франція), стадіонів інших об'єктів, які вимагають значних капіталовкладень, проте повинні залишатись у власності держави.

ВТО (Build – Transfer – Operate) – «Будівництво – передача – управління». Концесіонер будує об'єкт, який передається державі у власність одразу після завершення будівництва, після чого він надається в експлуатацію концесіонеру. Ця схема найвигідніша для держави, оскільки передбачає високий ступінь державного контролю над об'єктом концесії і у випадку необхідності держава в будь-який час може вплинути на діяльність концесіонера.

ВОО (Build – Own – Operate) – «Будівництво – володіння – управління». Концесіонер будує об'єкт та здійснює наступну експлуатацію, володіючи ним на праві власності, строк дії якого не обмежується.

ВООТ (Build – Own – Operate – Transfer) – «Будівництво – володіння – управління – передача» передбачає, що концесіонер будує об'єкт, здійснює експлуатацію, володіє об'єктом протягом певного строку, після закінчення якого об'єкт переходить у власність держави.

ROT (Rehabilitate – Operate – Transfer) – «Реконструкція-управління-передача». Ця схема аналогічна BOT, тільки замість будівництва нового об'єкта передбачена реконструкція існуючого.

DBFO (Design – Build – Finance – Operate) – «Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація». При такому підході вся відповідальність за проектування, будівництво, фінансування та експлуатацію пов'язана воедино та передана приватному партнеру. В Європі, Латинській Америці та Азії така схема зазвичай використовується для розроблення нових проектів платних доріг.

Зазначені схеми не є стабільними та дуже часто переплітаються між собою, створюючи нові види договорів та форм.

Згідно з дослідженнями британських (Partnerships UK) і міжнародних експертів (Всесвітній банк, Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР)) використання ПДП, дійсно, забезпечує краще співвідношення ціни і якості («value for money»), надання суспільству послуг вчасно і згідно з контрактом. Рівень задоволеності населення послугами ПДП істотно вищий, ніж в традиційній «державній» системі.

Висновки до першого розділу

В результаті дослідження економічної природи приватно-державного партнерства (ПДП) встановлено, що зародження моделі ПДП відбулось в 50-х роках ХХ ст. в рамках політики корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) (заснована на постулаті зобов'язань бізнесу перед суспільством), зміст якої у 80-роках ХХ ст. трансформувався у напрямку від КСВ-зобов'язання (відволікання ресурсів компанії на досягнення соціальних цілей) до КСВ-стратегії (узгодження корпоративних стратегій із досягненням соціальних цілей).

На основі аналізу теоретичних витоків моделі приватно-державного партнерства (Ф. Абрамс, Т. Левітт, Д. Джонстон, Ч. Перроу, А. Мак-Вільямс, Д. Зігель, Дж. Джонсон, К. Скоулз, В. Фредерік, Дж. Пост, Дж. Хурі, Дж. Ростамі, Дж. Тернбул та ін.), діапазону наявних трактувань поняття «корпоративна соціальна відповідальність» визначено передумови формування моделі приватно-державного партнерства (екологічний вимір, соціальний вимір, економічний вимір, вимір зацікавлених сторін, волонтаристський вимір).

В результаті аналізу методологічних засад становлення приватно-державного партнерства в процесі транснаціоналізації економічних систем (теорія «розумного егоїзму», інтегрований підхід до соціальної відповідальності, традиційна теорія фірми, неокласична теорія фірми тощо), систематизації економічних концепцій та теорій корпоративної соціальної відповідальності ТНК (Г. Боуен, К. Девіс, М. Фрідмен, А. Керолл, Р. Акерман, С. Хаймер, Ч. Кіндлебергер, П. Ашег'ян, В. Ебрахімі, Т. Коно, П. Баклі, Дж. Даннінг, М. Портер, П. Ромер, О. Рогач, О. Шнирков, Д. Лукьяненко та ін.) розроблено *узагальнену схему економічних теорій і концепцій корпоративної соціальної відповідальності транснаціональних компаній.*

Обґрунтовано, що центральною складовою системи приватно-державного партнерства за участю ТНК є виділення бізнес-складової соціальної відповідальності (в рамках якої короткострокові витрати на корпоративну соціальну відповідальність протиставляються вигодам від неї в довгостроковому періоді).

Встановлено наявність методологічних проблем, пов'язаних з пошуком дієвої системи вимірювання взаємозв'язку соціальної та фінансової діяльності ТНК в системі ПДП (з урахуванням ймовірності зворотної залежності), важливість вирішення яких зумовлено тим, що бізнес-складова ПДП націлена на отримання акціонерами більшою мірою фінансових, ніж

соціальних результатів. Обґрунтовано необхідність розвитку *соціально відповідального інвестування* як засобу забезпечення лідерства ТНК на глобальному ринку.

З урахуванням висновку, що завдяки своїм технологічним, організаційним і фінансовим ресурсам ТНК є незамінними в процесі покращення соціального середовища країн, в яких вони функціонують, систематизовано *переваги формування моделі приватно-державного партнерства за участю ТНК*.

Визначено *організаційно-економічні передумови співпраці держави і приватного сектора* (наявність інтересу, який поділяється суспільством в цілому; розуміння, що реалізація певного проекту неможлива без співпраці державної влади і бізнесу, відмова від нього призведе до виникнення системних проблем; неготовність державного сектора і великого бізнесу самостійно брати на себе ризики реалізації технологічно складних і фінансово містких проектів; важливість узгодження інтересів в процесі співпраці), усвідомлення яких, з одного боку, дозволяє визначити приватно-державне партнерство як нову ідеологію розвитку економіки і соціальної сфери, а з іншого – зумовлює напрями і принципи розвитку механізмів співпраці державної влади і бізнесу (передача в управління, оренда, концесія, спільна діяльність і т.п.).

Підкреслено, що актуалізація впровадження організаційно-економічного механізму ПДП зумовлена не лише обмеженістю бюджетних ресурсів для реалізації складних і суспільно важливих завдань, а й необхідністю залучення для цих цілей приватного фінансування, використання сучасних методів управління, притаманних приватному сектору. На користь даного висновку говорить те, що приватно-державне партнерство практично в усіх країнах світу стало важливим чинником прискорення соціально-економічного розвитку, покращення якості життя населення та стану довкілля, оптимізації залучення і використання

фінансових, людських та інших ресурсів в процесі реалізації суспільно значущих проектів тощо. На основі змістовного аналізу важелів та інструментів управління в приватних компаніях та державних установах зроблено висновок щодо важливості ПДП як альтернативи посиленню прямого втручання держави в економіку.

В результаті проведеного дослідження виділено *основні принципи* (рівність інтересів сторін і свобода вибору дій; стабільність контракту ПДП і одночасно можливості його зміни і адаптації; відповідальність за виконання умов контракту; конкурентність; прозорість і зворотний зв'язок; невтручання держави в сферу відповідальності приватного партнера; стимулювання і гарантії; недискримінаційне ставлення до іноземних компаній) і *специфічні особливості* (юридичне оформлення партнерства між державою і учасниками з боку приватного сектора; співфінансування або повне фінансування приватним сектором проектів ПДП; переважно довгострокові фінансові відносини; розподіл ризиків між державою і бізнесом; різноманіття форм ПДП; інноваційні методи управління сферою виробництва і надання громадських послуг) приватно-державного партнерства.

На основі аналізу форм приватно-державного партнерства (Build – Operate – Transfer; Build – Transfer – Operate; Design – Build – Finance – Operate) виділено *переваги участі в ПДП для держави* (очікування високої ефективності партнерства; нові джерела інвестицій; надійність результатів; інновації) та *для бізнесу* (стабільне отримання прибутку в довгостроковій перспективі; забезпечення взаємоприйняттого рівня рентабельності; збільшення загальної прибутковості бізнесу в період терміну дії контракту з державою).

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПРИВАТНО-ДЕРЖАВНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРОЦЕСІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

2.1. Аналіз розвитку приватно-державного партнерства у світовій економіці

Станом на 1 липня 2015 року інвестиційні зобов'язання по проектах приватно-державного партнерства в світі склали 25 млрд. дол.

Вперше з моменту створення бази даних, більшість проектів – 74 з 124, було реалізовано в галузі поновлюваних джерел енергії. Частково це обумовлено програмами використання поновлюваних джерел енергії в Південній Африці. Інвестиційні зобов'язання в екологічно чистій енергії також мали найбільшу частку в глобальних інвестиціях – на рівні 49% (US \$ 12,5 млрд з загального обсягу 25,3 млрд доларів США).

Південна Африка забезпечила 16 угод на загальну суму \$ 4 млрд доларів США, у той час як на Чилі, Марокко, Пакистан, Йорданію і Бразилію приходить ще 27 проектів загальною вартістю \$ 5,4 млрд.

Для проекти сонячної енергетики припало більше однієї третини всіх інвестицій в енергетику; на відміну від цього, на вугілля припадало лише 6 % від інвестицій в енергетику. В абсолютному вираженні, поновлювані джерела енергії залучили найвищий рівень інвестицій у 2015 році з моменту створення бази даних.

Рівні активності в інших країнах залишаються стабільними. За винятком Бразилії, Китаю та Індії, інвестиційні зобов'язання були в інших країнах становили у першому півріччі 2015 року 21,6 млрд. дол. США. Цей рівень є аналогічним середньому за попередні 10 років. Число країн, в яких було реалізовано проекти ПДП залишається стабільним – 29, а кількість

реалізованих проектів в цілому була еквівалентно кількості у попередні роки. Тому, за винятком «великої трійки» (Бразилія, Індія та Китай) в цілому активність у проекти ПДП залишається відносно постійною.

Кількість угод також залишається стабільною, але інвестиції скорочуються, а середній розмір угоди в 1 півріччі 2015 року знизився до 204 млн. дол. (приблизно половина середньої угоди попереднього року). Ця тенденція збігається з винятковою кількістю поновлюваних проектів - транзакцій, які, як правило, є меншими за розміром. Ці зміни середнього розміру угоди знаходиться в прямому протиріччі з десятирічною тенденцією зростання проектів за розмірами, яка досягла свого піку в 2014 році.

У 1 півріччі 2015 року, інвестиційні зобов'язання для приватних інфраструктурних проектів в країнах з низьким і середнім рівнем доходів склали 25,3 \$ млрд, що на 53% нижче, ніж в 1 півріччі 2014 р Зниження в основному США через падіння в інвестицій у ПДП в Бразилії, Китаї та Індії. За винятком цих трьох великих країн, інвестиційні зобов'язання у проекти ПДП були вищими, ніж у попередні 10 років і трохи вище ніж у середньому за 2004–2014 період (рис. 2.1). Десять країн отримали, принаймні 1 млрд. дол. інвестиційних зобов'язань, що можна порівняти з активністю протягом останніх п'яти років, і значно вище, ніж у 2009 році і раніше.

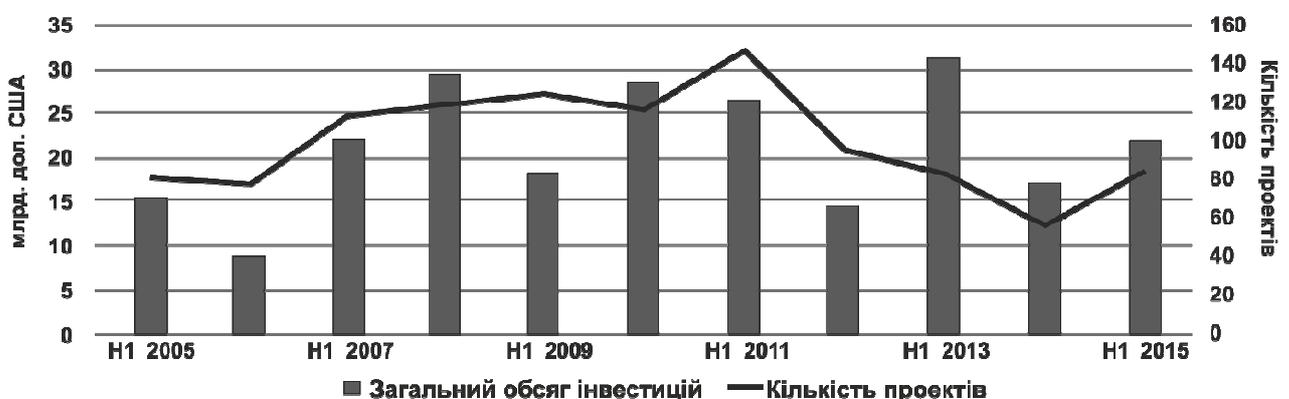


Рис. 2.1. Загальний обсяг інвестицій у проекти ПДП без Бразилії, Індії та Китаю (перші півріччя 2005–2015 рр.)

З точки зору регіонального рейтингу, країни Латинської Америки і Карибського басейну (LAC) залучили 41% світового обсягу інвестицій у ПДП, за ними ідуть країни Субсахарної Африки (AFR) з 16%; Європи і Центральної Азії (ECA) – з 13%; Східної Азії і Тихого океану (EAP) – 11%; Південної Азії (SAR) – 10%; і Близького Сходу і Північної Африки (MNA) – з 9% (рис. 2.2).

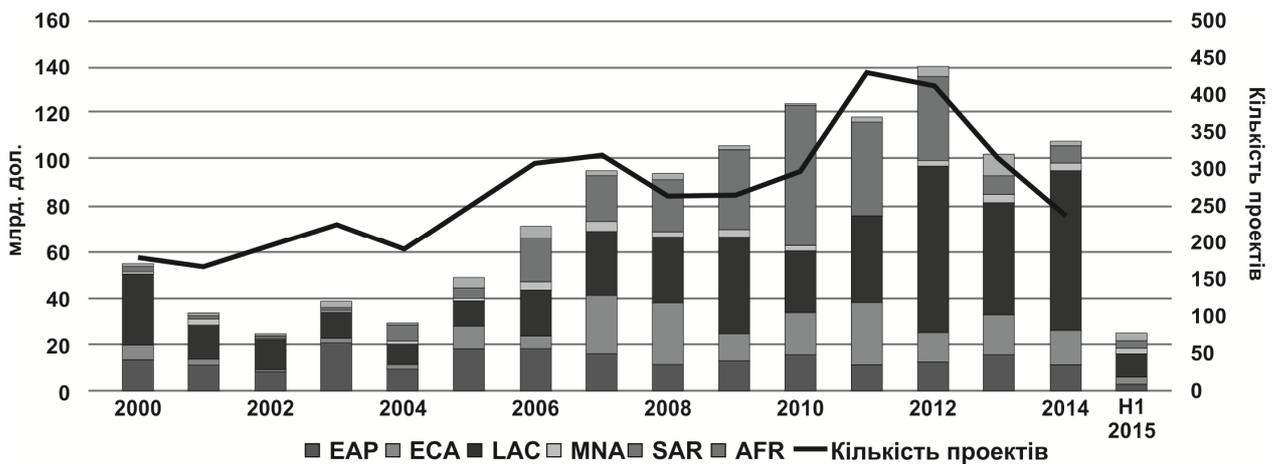


Рис. 2.2. Загальні інвестиції у проекти ПДП в секторі енергетики, транспорту та водопостачання, за регіонами світу

Проте рівень інвестування в 1 півріччі 2015 року впав в чотирьох з шести регіонів: LAC, EAP, ECA і SAR. У країнах Латинської Америки, відсутність мегапроектів в Бразилії призвело до загального регіональному занепаду. Фактично, вкладання в сім з найбільших угод (27,4 млрд доларів США) в першому півріччі 2014 року, в тому числі в 10,5 мільярда доларів США в проект будівництва аеропорту в Ріо-де-Жанейро, призвели до глобальних підсумків зниження рівня інвестування у 2015 році у порівнянні з 2014 роком.

У країнах Східної Азії і Тихого океану, інвестиції скоротилися на 51% в порівнянні з \$ 5,7 млрд до \$ US 2,8 мільярда доларів США, в основному за рахунок зниження кількості проектів в Китаї. В країнах Європи і Центральної Азії, інвестиції впали з 5,4 млрд. дол. до 3,2 млрд. дол., оскільки число проектів знизилося з 13 до 7. У країнах Південної Азії, зобов'язання були в

основному на одному рівні з року в рік, незважаючи на падіння інвестицій в Індії їх обсяги по регіону були компенсовані великими угодами в Пакистані і Непалі. Помітно зросли інвестиції в країни Субсахарної Африки з різким стрибком з 274 млн. дол. до 4,1 млрд. дол., перш за все за рахунок інвестицій у поновлювані джерела енергії в Південній Африці. Країни Близького Сходу і Північної Африки також отримали значні інвестиції з кількістю проектів, що зросла від 2 до 11, 8 з яких в сфері сонячної енергетики в Йорданії і 2 – невеликі за обсягами угоди в цій же сфері – в Марокко, на загальну суму 2,2 млрд дол.

Найбільша кількість проектів було в області енергетики – 87, постачання води і каналізації – 19, в транспорті – 18. Енергетичний сектор притягнув найбільші інвестиції, отримавши 16,3 млрд. дол., або 64% світових інвестицій. Хоча у постачанні води було більше проектів, ніж в транспорті, на транспортний сектор припало більше інвестицій – 8,1 млрд. дол., або 32% від загального обсягу, в той час як постачання води залучило 884 млн. дол., тільки 4% від загального обсягу (рис. 2.3 і таблиця 2.1).



Рис. 2.3. Загальні інвестиції у проекти ПДП в секторі енергетики, транспорту та водопостачання, за секторами

Таблиця 2.1

Загальний приплив інвестицій у проекти ПДП за секторами, у першому півріччі 2015 року

	<i>Середня величина інвестиційного зобов'язання (млн. дол.)</i>	<i>Сукупні інвестиції (млрд. дол.)</i>	<i>Частка у сукупних інвестиціях</i>	<i>Відхилення від середнього показника за 5 років</i>
Енергетика	187	16,3	64%	-42%
Транспорт	451	8,1	32%	-67%
Водопостачання	47	0,884	4%	-39%
<i>Усього</i>	<i>204</i>	<i>25,3</i>	<i>100%</i>	<i>-55%</i>

Обсяг інвестицій в енергетичному секторі склала 64% світового індексу цін виробників з США в зобов'язаннях – 16,3 млрд. дол., що на 3% нижче в порівнянні з попереднім роком – 16,6 млрд. дол. З цієї суми лише на вісім найбільших проектів прийшло 1,3 млрд. дол. розширення попередніх інвестицій, а 79 угод – це були нові проекти на загальну суму 15 млрд. дол.. Переважна більшість енергетичних угод (15,4 млрд. дол. з 16,3 млрд. дол. були нові проекти). Країни Латинської Америки і Карибського басейну стали провідним регіоном світу із залучення енергетичних інвестицій (рис. 2.4).

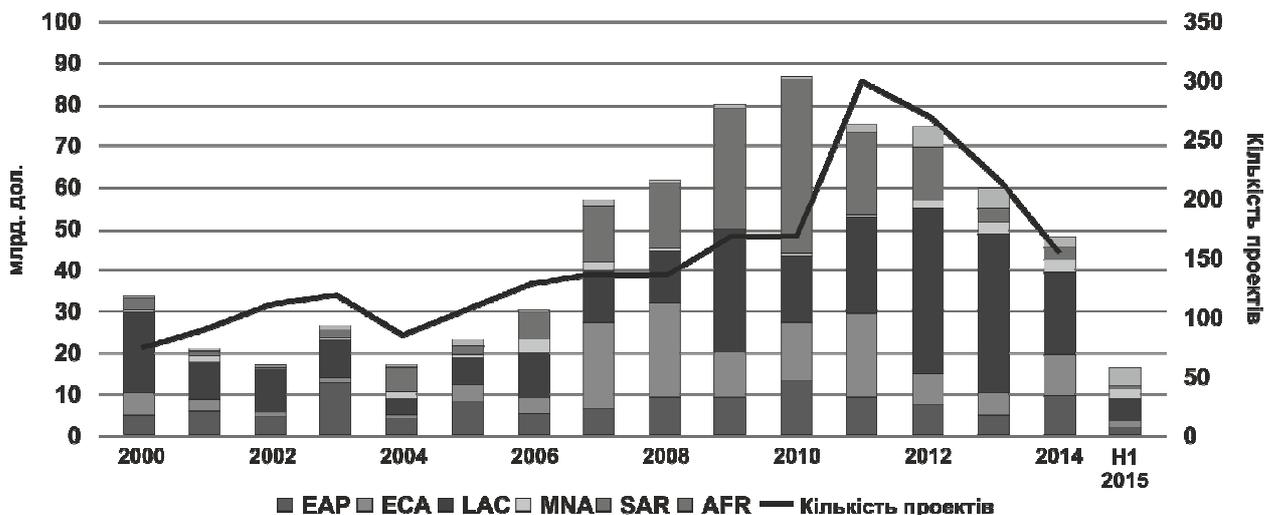


Рис. 2.4. Загальні інвестиції у проекти ПДП в енергетичному секторі, за регіонами

Підсектор електроенергії залучив 14,8 млрд. дол. у 86 проектів. Це становило на 6% менше зобов'язань і на 14% менше проектів, ніж в 1 півріччі 2014 року (рис. 2.4). Проекти з генерації склали 13,6 млрд. дол., в той час як на проекти з розподілу прийшлося 250 млн. дол., на проекти передачі – 971 млн. дол. У виробництві електроенергії близько 12,5 млрд. дол. прийшлося на 74 проектів з відновлюваної енергії, з яких найбільш поширеними стали проекти з виробництва сонячної енергії і енергії з берегового вітру.

Невелика кількість з інвестицій було направлено на проекти в сфері постачання природного газу – 1,5 млрд. дол. Це приблизно половина суми, яку було залучено у проекти цієї галузі у 2014 році і на 56% нижче п'ятирічного середнього обсягу – 3,6 млрд. дол. в рік. На один проект в Мексиці прийшовся весь обсяг інвестицій у цю галузь – 1,5 млрд. дол. (Los Ramones Gas Pipeline Фаза II Norte).

Зобов'язання в транспортному секторі на 8,1 млрд. дол., були на 67% нижче, ніж в середньому за попередні п'ять років. Таке зниження відбулося на тлі рекордного рівня транспортних інвестицій в 1 півріччі 2014 року – на рівня майже 36,5 млрд. дол. Країни Латинської Америки і Карибського басейну були провідним регіоном щодо інвестицій в транспорт (рис. 2.5).

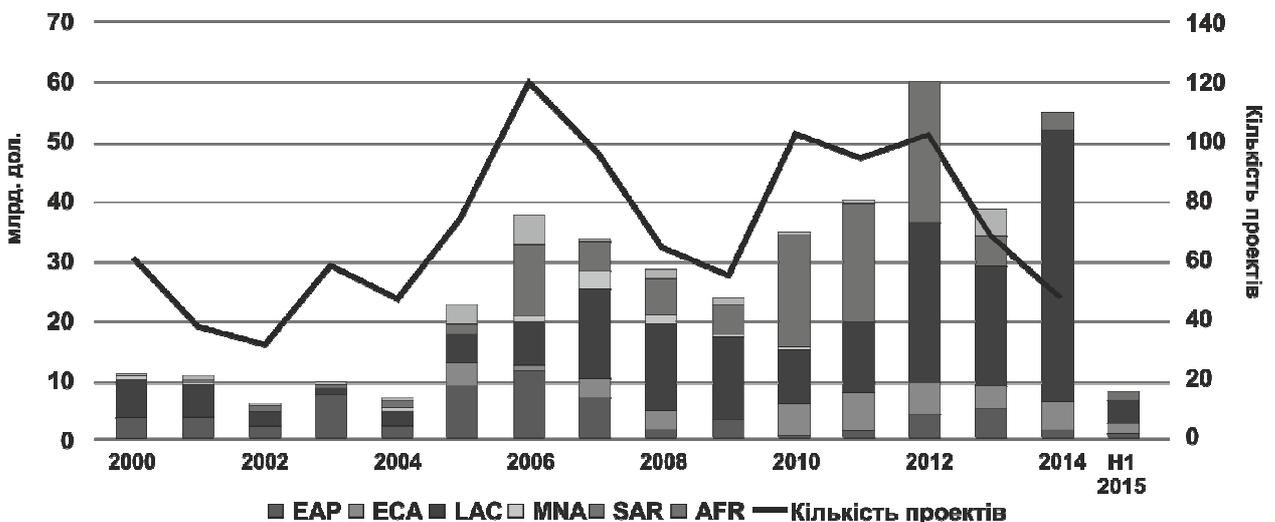


Рис. 2.5. Загальні інвестиції у проекти ПДП у сфері транспорту, за регіонами

Як і в попередні роки, будівництво та ремонт дорог залучило більшість інвестицій в транспорт – 5,3 млрд. дол. в 12 проектів. Проте ця цифра нижча за рівень 2014 року – 16,7 млрд. дол. В Колумбії було прокладено шляхів на суму більшу, ніж 2,0 млрд. дол., проте найбільшою угодою в сфері дорожнього будівництва стала угода в Російській Федерації на суму 775 млн. дол. – будівництво Північної Кутузовської об'їзної платної автомобільної дороги.

Будівництво аеропортів залучило другий за рівнем обсяг інвестицій – 2 млрд. дол., які було вкладено в три проекти. Найбільша угода – внутрішнього терміналу аеропорту в Туреччині «Даламан» на умовах концесії на 25 років, яка склала більше 1,1 млрд. дол.

801 млн. дол. з цієї суми був платіж уряду Туреччини.

Два інших проекти – це Міжнародний проект аеропорту Мактан-Сьобу на Філіппінах і Міжнародний аеропорт Ернесто Кортіссоса в Колумбії.

Інвестиції в морських портах знизився в порівнянні з минулим роком до рівня 828 млн. дол в рамках трьох проектів – одному в Панамі, Мексиці та Індії. Цей рівень становить 68% річного середнього показника за п'ять років і 71% нижче середньорічного за попередні 10 років. Найбільша угода була зафіксована в Мексиці – 370 млн. дол. – у будівництво контейнерного терміналу Тухран, на якому було побудовано 560-метровий причал; а також встановлено чотири крани Рапатах, вісім автоматичних кранів штабелювання; і побудовано 13 га контейнерного двору.

884,1 млн дол. інвестиції в постачання води становило 41% середнього рівня за попередній рік. Проте, в попередні роки було завершено 19 основних проектів в Бразилії і Китаї. Цікаво, що Бразилія і Китай мали приблизно однакову кількість проектів – дев'ять і сім відповідно, але інвестиції в Бразилії склали 748 млн. дол. в порівнянні з 87 млн. дол. в Китаї. Іншими словами, середній розмір проекту в Бразилії склав 83 млн. дол. в порівнянні з лише 12,5 млн. дол. в Китаї. Мексика, Чилі і Єгипет

отримали по одному проекту кожен. Через проекти в Бразилії регіон Латинської Америки і Карибського басейну показав найбільший обсяг інвестицій в проекти з постачання води (рис. 2.6).

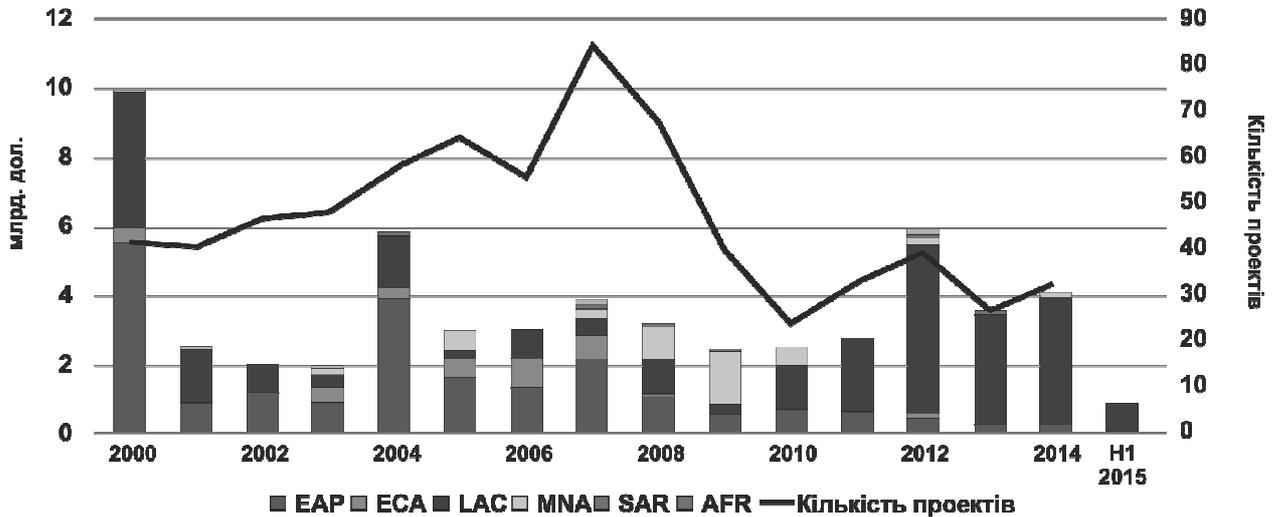


Рис. 2.6. Загальні інвестиції у проекти ПДП у сфері водопостачання, за регіонами

В цієї підгалузі 11 з 19 угод були в сфері будівництва та ремонту водоканалів і 8 були – очисних споруд. За обсягами інвестицій 11 комунальних угоди залучили 748 млн. дол. з 884 млн. дол. глобальних інвестицій в постачання води.

Найбільшу кількість проектів та інвестиційних сум була залучено у країни Латинської Америки і Карибського басейну (таблиця 2.2). Головні країни в цьому рейтингу були Колумбія, Чилі, Мексика і Бразилія, які залучили 77% регіональних інвестицій.

Проекти в Латинській Америці і Карибському басейні в цілому залучили інвестиції в проекти ПДП в розмірі 10,3 млрд. дол., що становило 41% від загальносвітового обсягу інвестицій у проекти. З 54 проектів в цьому регіоні 33 проекти були у галузі енергії, 10 – в транспорті, і 11 – у постачанні води. Більшість нових інвестицій було вкладено в нові проекти в Бразилії, за якими слідує Чилі – 10, Перу – 6, і Колумбія з 5 проектами. Ще 15 інвестиційних ПДП проектів було реалізовано в Гондурасі (4), Мексиці (3),

Ямайці (2), Панамі (2), Уругваї (2), Сальвадорі (1) і Гватемалі (1). На відміну від 2014 року, який завершився на рівні 800 млн. дол. у вісім угод, в тому числі чотири проекти були більше 3 мільярдів доларів кожен, мегапроекти не грали помітну роль в 2015 році.

Таблиця 2.2

Інвестиції за регіонами, перше півріччя 2015 року

Країни	Кількість проектів	Сукупні інвестиції, млрд. дол.	Частка до сукупних інвестицій	Відхилення від середнього показнику за 5 років
Латинська Америка і Карибський басейн (LAC)	54	10,3	41%	-52%
Субсахарна Африка (AFR)	17	4,1	16%	+154
Європа і Центральна Азія (ECA)	7	3,3	13%	-66%
Східна Азія і Тихий океан (EAP)	20	2,8	11%	-50%
Південна Азія (SAR)	15	2,6	10%	-85%
Близький Схід і Північна Африка (MNA)	13	2,2	9%	+90%
Усього	126	25,3	100%	-55%

Країни Африки на південь від Сахари за обсягами інвестицій у проекти ПДП стрибнули з останнього місця на друге місце, як регіон успішно залучив 4,1 млрд. долю в 17 проектів, що склало 16% від загального

обсягу. Інвестиції в основному були обумовлені проектом REIPPP в Південній Африці, яка отримала 16 з 17 проектів регіону.

Таблиця 2.3

Країна Латинської Америки та Карриби, топ угоди

Країна	Проект	Млн. дол	Спонсори (% власності/країна спонсор
Мексика	Los Ramones Gas Pipeline Phase II Norte	1,513	Sempra Energy International (25% / United States)
Колумбія	Autopista Ibaguе—Cajamarca	745	Constructor Colpatria SA (Colombia), Mincivil S.A. (Colombia), Termotecnica Coindustrial (Colombia), HB Estructuras Metalicas (Colombia), Latinco S.A. Latinoamericana de Construcciones (Colombia)
Колумбія	Autopista Mulalo—Loboguerrero	638	Corficolombia (60% / Colombia), ACS Group (Actividades de Construcción y Servicios) (40% / Spain)
Перу	Longitudinal de La Sierra— Tramo 2	552	Sacyr Vallehermoso SA (SyV) (Spain)
Чилі	San Juan Wind Farm	500	Latin America Power (LAP) (100% Peru)

Половина угоди було реалізовано в секторі сонячної енергетики – на загальну суму \$ 2,4 млрд дол. Найбільша угода була реалізована на 900 млн. дол. Xina Solar One CSP в Північній Капській провінції, призначена для живлення 90 тис. домашніх господарств з екологічно чистого джерела енергії. Єдиний проект, який не був у реалізован у цій країні – це проект в Сенегалі 54MW Кап-де-Біш щодо комбінованого циклу виробництва теплової енергії об'єкта. Проект BOO Greenfield, який був ініційований Contour Global, який підписав угоду про покупку електроенергії терміном на 20 років в сенегальській

національної енергетичної компанії, Société Nationale d'Електрисите дю Sénégal (SENELEC), залучив 134 млн. дол. Перші п'ять угод в країнах Африки на південь від Сахари знаходяться в Південній Африці.

В Європі і Центральній Азії було реалізовано сім угод на загальну суму 3,3 млрд. дол., що на 65% нижче п'ятирічного середнього обсягу інвестицій. Частка цього регіону в глобальних потоках інвестицій у проекти ПДП склала 13% в 1 півріччі 2015, що приблизно відповідає рівню 2014 року. Туреччина отримала три з сьомі нових проектів з трьома з семи, і Туреччині також вдалося залучити 52% регіональних інвестиційних сум. Вірменія, Грузія, Литва, і Росія – отримали кожний по одному проекту. з них один проект. Дві кращі угоди були підписані в сфері транспорту, чотири були в поновлюваних джерелах енергії, і один – на продаж природного газу із застосуванням технологій комбінованого циклу в Туреччині.

Таблиця 2.4

Субсахарна Африка, топ угоди

Країна	Проект	Млн. дол	Спонсори (% власності/країна спонсор
Південна Африка	Xina Solar One CSP	900	Abengoa (40% / Spain), Public Investment Corporation (20% / South Africa)
Південна Африка	Karoshhoek Solar One CSP	688	ACS Group (Actividades de Construcción y Servicios) (20% / Spain), Investec (15% South Africa)
Південна Африка	Khobab Wind Farm	281	Actis (24% / United Kingdom), Mainstream Renewable Power (16% Ireland)
Південна Африка	Loeriesfontein 2 Wind Farm	381	Actis (24% / United Kingdom), Mainstream Renewable Power (16% Ireland)
Південна Африка	Nojoli Wind Farm	266	Pele Clean Energy (30% / South Africa). Enel SpA (60%/Italy)

Таблиця 2.5

Європа та Центральна Азія, топ угоди

Країна	Проект	Млн. дол	Спонсори (% власності/країна спонсор
Туреччина	Dalaman Airport Domestic Terminal	1,086	YDA (100%/Turkey)
Російська Федерація	Kutuzovsky Northern bypass toll road	775	OJSC Corporation Transstroy, (Russian Federation)
Туреччина	Hamitabat Natural Gas Combined Cycle Power Plant	562	Umak Holding (100% / Turkey)
Грузія	Shuakhevi 187MW Hydropower plant	417	Tata Enterprises (40% / India), International Finance Corporation (20% / N/A), Clean Energy Group (40% / Norway)
Вірменія	Vorotan Hydropower Plant (450MW)	250	ContourGlobal (United States)

Країни Східної Азії і Тихого океану було четвертим за величиною місцем для проектів ПДП, залучивши 2,8 млрд. дол. в 20 проектів. Китай отримав 11 з 20 проектів на суму 328 млн дол. в інвестиції чотири проекти в області енергетики і сім – у сфері постачання води. Позаду Китаю залишився Таїланд з чотирма проектами, Філіппіни – з трьома, Індонезія і Народної Демократичної Республіки Лаос – кожен з одним. За секторами інвестиції в основному вкладалися в області енергетики – 12 проектів; постачання води – 7; і транспорт – 1. Дві найбільші угоди – обидві на Філіппінах – залучили більше половини регіональних інвестицій. Це Міжнародний аеропорт Мактан-Сьобу і вугільна електростанція Себу обсягом інвестицій 750 млн. дол. і 708 млн дол. відповідно.

Таблиця 2.6

Східна Азія та Океанія, топ угоди

Страна	Проект	Млн. дол	Спонсор
Філіппіни	Mactan-Cebu International Airport	750	GMR Group (40% / India). Megawide Construction Corporation (60% /Philippines)
Філіппіни	CebuCFB 340MW Coal Power Plant	708	Aboitiz Equity Ventures (80% / Philippines), Vivant Corporation (20% / Philippines)
Філіппіни	Panay Power Project	245	Metrobank Group (100% / Philippines)
Тайланд	Wayu Wind Farm	196	Gunkul Engineering (100% / Thailand)
Індонезія	Semangka HPP	191	Korea Midland Power Corporation (KOMICO) (60% / Korea, Rep), Posco (20% / Korea, Rep.)

П'ятнадцять проектів досягли фінансового завершення в Південній Азії, що становить 10% від загального обсягу інвестицій. Історично Індія мала більшість нових проектів – 10; Пакистан – 4 і Непал – 1. Слід зазначити, що чотири поновлювані проекти в Пакистані на загальну суму 749 млн. дол. сприяли збільшенню частки країн Південної Азії в загальних обсягах інвестицій. Перші п'ять проектів були розділені серед Індії, Пакистану і Непалу.

На країни Близького Сходу і Північної Африки прийшлося 11 угод на загальну суму 2,2 млрд. дол. Це в основному сонячні проекти в Марокко і Йорданії (таблиця 2.7). Дві угоди в Марокко – це NOORo II параболічна CSP і NOORo III вежі CSP, які склали 81% від 2,2 млрд. дол. Решта вісім сонячних угод, сім з яких були в комплекті у фінансовому відношенні і називається "Сім сестер", були реалізовані в Йорданії.

Таблиця 2.7

Південна Азія, топ угоди

Страна	Проект	Млн. дол	Спонсор
Індія	Yedeshi Aurangabad Tollway	505	IRS Infrastructure Developers Ltd (100% / India)
Індія	Delhi Agra Toll Road	493	Reliance ADA Group (100% / India)
Пакістан	Gulpur Hydropower Project	367	Lotte (6% /.), Daelim (18% / Korea. Rep.), Korea Electric Power Company (KEPCO) (76% / Korea. Rep.)
Непал	Kathmandu-Kulekhani-Hetauda Tunnel Highway	350	Nepal Purwadhhar Bikash Company Limited (100%/Nepal)
Пакістан	Gul Ahmed Wind Power Plant	135	Gul Ahmed Group (41 % / Pakistan), InfraCo Asia (39% / Singapore), International Finance Corporation (IFC) (20% / United States)

Таблиця 2.8

Близький Схід та Північна Африка, топ угоди

Страна	Проект	Млн. дол	Спонсор
Морокко	NOORo II parabolic CSP	1,000	ACWA Power (70% / Saudi Arabia)
Морокко	NOORo III tower CSP	800	ACWA Power (70% / Saudi Arabia)
Йорданія	Shams Ma'an PV Solar Power Plant	168	Mitsubishi (35% / Japan), Qatar Electricity & Water Company (QEWC) (35% / Qatar)
Йорданія	Jordan Solar One PV Power Plant	70	AMP Solar Group (67% / Canada), Evolution Solar Group (17% / United States), RAI Energy International (13%/United States)
Йорданія	Falcon Maas™an Solar PV Plant	50	Catalyst Private Equity Fund (50% / Jordan), Desert Technologies (25% / Saudi Arabia). Gruppo Maccaferri (25%/Italy)

Один проект з постачання води – Gabal аль Asfar – завод з очищення води, який було побудовано в Єгипті на умовах контракту на управління та оренди протягом чотирьох років. Французька компанія SUEZ стала спонсором цієї угоди.

2.2. Порівняльний аналіз моделей розвитку приватно-державного партнерства за участю ТНК в енергетичному секторі світової економіки

Моделі приватно-державного партнерства формуються на тлі національних особливостей державного регулювання та ролі держави в національній економіці.

Ряд економістів, зокрема М. Шницер, надаючи визначальне значення ролі держави, підрозділяє світ на три великі групи:

- відносно вільна ринкова система США, де втручання держави в економіку є переважно регулятивним;
- соціально-ринковий капіталізм країн Європи, де державі належить визначальна роль в розподілі громадських благ за допомогою продуманих програм витрат на соціальні потреби;
- державно-керований капіталізм Японії і інших країн Східної Азії.

Як окремі групи, свої характерні особливості, що мають, відбилися, у тому числі, на підходах до використання державно-приватного партнерства, слід виділити і такі, як:

- країни Латинської Америки, США, що орієнтуються на досвід і рекомендації, і що активно співпрацюють з міжнародними організаціями;
- країни Африканського континенту, повільно, але вірно що рухаються вперед в умовах посиленої уваги до них міжнародних фінансових організацій;

– країни Східної Європи, з різним рівнем активності реформування своїх економічних систем, мають різновекторний вплив на свій розвиток як з боку Євросоюзу і США, так і з боку провідних країн Східної Азії, і по своєму, дуже своєрідно трансформуючі зарубіжний досвід виходячи зі свого історичного досвіду, менталітету і традицій.

Крім того формування моделей приватно-державного партнерства відбувається з урахуванням газузей економіки, де реалізуються їх проекти.

Як було зазначено вище, найбільша частка проектів приватно-державного партнерства в світі реалізується в сфері енергетики.

Найбільш збалансована зовнішня соціальна політика також проводиться компаніями паливного комплексу.

Глобальний інвестиційний клімат у галузі енергетики змінюється, і змінюється швидко. Використані вперше у 2008 році поновлювальні джерела енергії (включаючи великі ГЕС) зараз отримують більше інвестицій по всьому світу, а ніж технології, засновані на процесі видобутку палива відповідно до даних ЮНЕП (2011). Крім того, частка поновлюваних джерел енергії, як очікується, збільшиться утричі до 2035 року, відповідно до нової політики Міжнародного енергетичного агентства (МЕА 2010). Даний процес забезпечується за рахунок балансу співвідношення глобальних чинників, таких як:

– швидке зростання попиту на енергоносії з боку країн, що розвиваються, таких як Китай і Індія;

– посилення конкуренції в процесі отримання енергоресурсів;

– геополітична напруженість і проблеми енергетичної безпеки;

– зростання цін на нафту і газ;

– набуття чинності Кіотського Протоколу, який розпочав діяти у 2005 році, разом із більш пильною увагою зі сторони політичних еліт до процесу зміни клімату.

За останні роки інвестиції в поновлювальні джерела енергії спочатку зросли з близько 23 млрд доларів США у 2004 році до близько 114 млрд доларів США у 2007 році. Потім відбулося падіння кількості інвестицій після глобальної фінансової кризи, а потім стрімке зростання майже до 173 млрд доларів США у 2011 році (рис. 2.7).

При цьому у випадку коли програми дослідження та видобутку поновлювальних джерел енергії потребують інвестицій на суму 257 доларів, 65% цих коштів виділяються країнами що розвиваються, а 35% коштів надаються країнам що розвиваються.

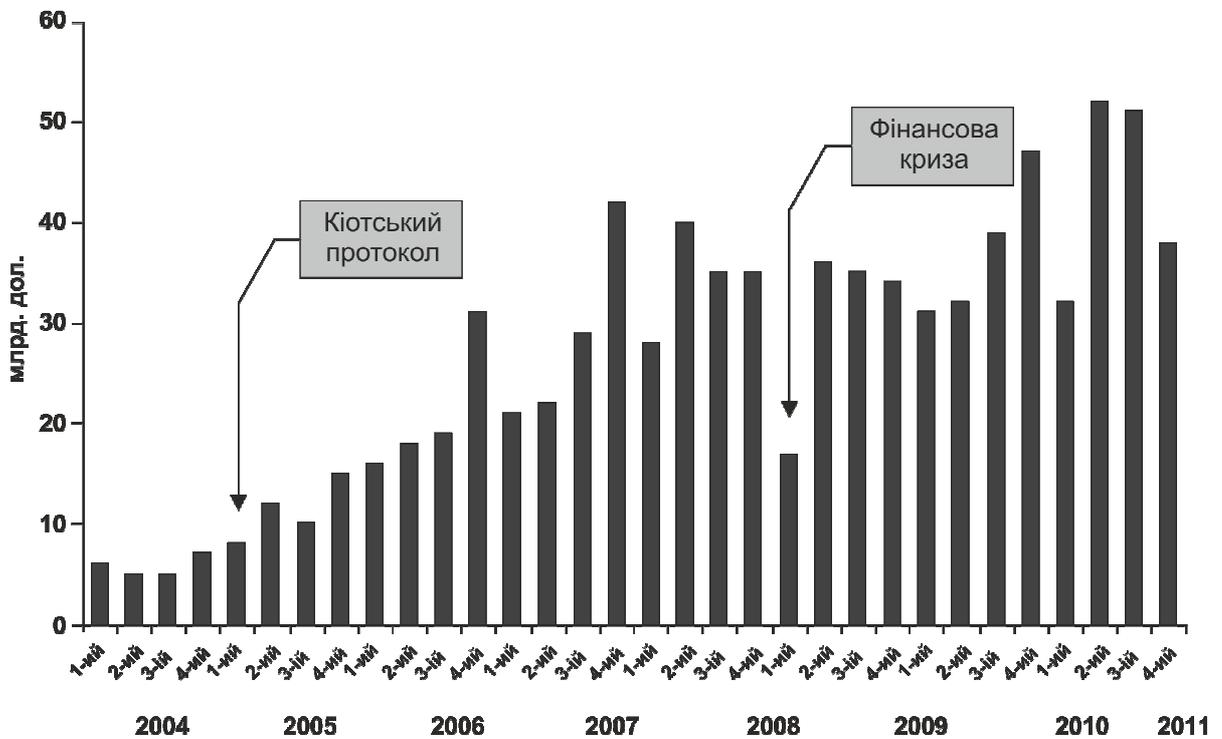


Рис. 2.7. Глобальні інвестиції у відновлювану енергію, млрд. дол.

На даний момент, поновлювані джерела енергії як і раніше займають невеличкий відсоток від усіх енергоносіїв, не дивлячись на те, що їх доля виросла з 5 % у 2004 році до близько 9 відсотків у 2011 (без урахування великих ГЕС) (рис. 2.8.) Проте їх частка в загальному обсязі нових додаткових потужностей (включаючи гідроенергію) зросла у геометричній прогресії з 10 відсотків у 2004 році до 44 відсотки у 2010 році.

Як ця енергетична картина швидше за все буде розвиватися з точки зору рівнів та якості інвестицій? Зміни можуть бути різкими у випадку коли рух до скорочення використання вуглеводного палива буде проходити через збільшення частки поновлювальних джерел енергії.

Після того, як розпочинається проект з видобутку поновлювальних джерел енергії, операційні витрати на їх видобування є нижчими, а ніж для викопних видів палива.

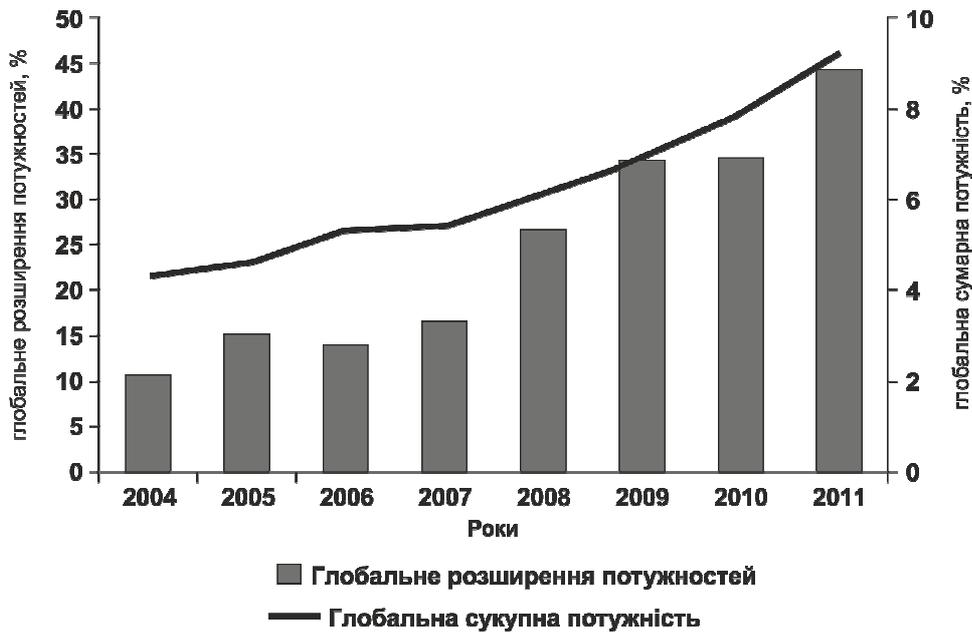


Рис. 2.8. Глобальні потужності відновлюваної енергії, 2004-2011 рр.

Фінансування проектів з видобутку відновлювальних джерел енергії потребують більше часу для фінансування. До світової кризи необхідно було до 15 років для того, щоб погасити кредити надані авансом за рахунок доходів, які отримуються від видобутку енергії з відновлювальних джерел. Це робить проекти з питань видобутку поновлювальних джерел енергії схильними до довгострокових ризиків, враховуючи політичне середовище, а також норми які регламентують охорону навколишнього середовища.

З огляду на більш високі витрати і ризики роботи із відновлювальними джерелами енергії, зокрема, компанії приватного сектора не бажають фінансувати подібні проекти, якщо в них не має нагальної

потреби, або в них не має фінансових чи економічних стимулів для цього. Даний аспект є доволі важливим, оскільки приватні інвестори потребують додаткові державні інвестиції, особливо для того щоб впоратися з тими змінами, які можуть відбутися через зміни клімату (пом'якшення та адаптація). Крім того, найбільша частка майбутніх інвестицій буде необхідна країнами, що розвиваються, в яких попит на потужність, як очікується, буде експоненціально зростати у зв'язку із їх розвитком та збільшенням кількості населення.

У зв'язку із вище зазначеним, можна дати наступні рекомендації:

- механізми підтримки, такі як пільгові тарифи є вирішальним фактором для залучення інвесторів у майбутньому, про те вони могли би мати більший вплив на рівень інвестицій;

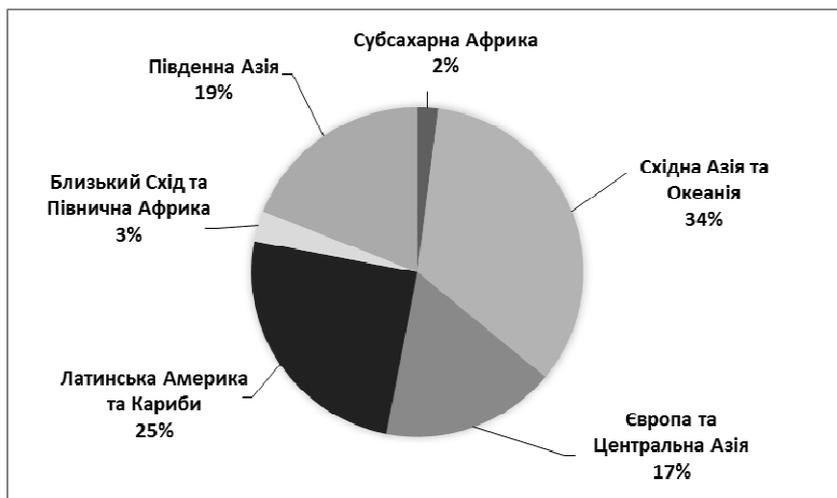
- чіткість нормативно-правової бази має життєво важливе значення для залучення інвесторів в процесі виробництва, транспортування та продажу поновлювальних джерел енергії;

- реалізація Кіотського протоколу в поєднанні з підвищенням цін на паливо відіграє важливу роль в процес залучення приватних та державних інвестицій в сектор поновлювальних джерел енергії, що в свою чергу підкреслює значення нормативно-правової бази;

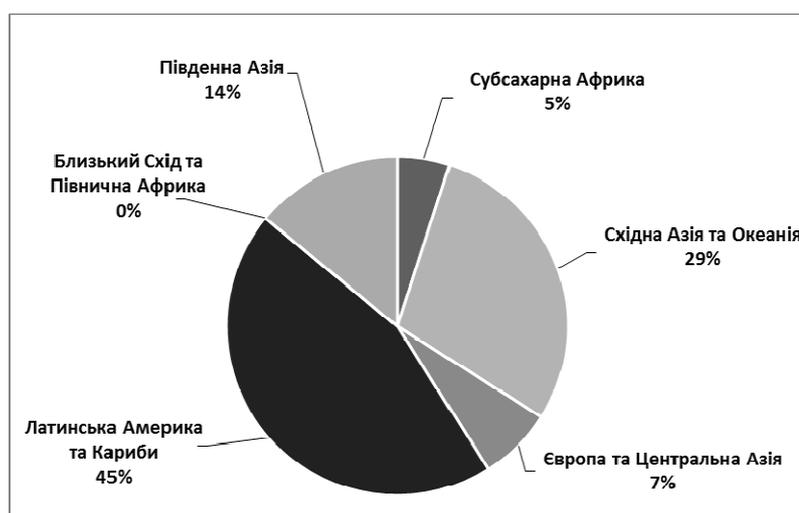
- контроль за корупцією і ступінь політичної конкуренції в першу чергу впливають на рішення інвесторів диверсифікувати інвестиції до різних енергетичних секторів, що вказує на бажання інвесторів мінімізувати свої ризики;

- для залучення нових інвестицій як приватного та і державного секторів розмір ринку (який визначається кількістю населення) повинен визначатися більшою кількістю факторів, а ніж «рівень доступності» для споживачів (за рівнем доходу).

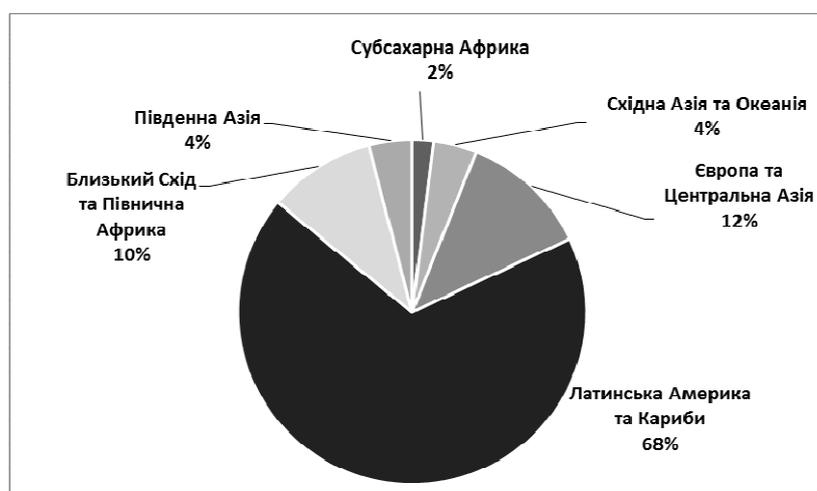
На регіональному рівні ключові зведені статистичні дані показують, що інвестиції державного та приватного секторів є високо концентрованими (рис. 2.9.).



А) Регіональний розподіл генерації енергії



Б) Регіональний розподіл генерації з відновлюваних джерел



В) Регіональний розподіл передачі та дистриб'юції

Рис. 2.9. Розподіл найбільших проектів приватно-державного партнерства в енергетичному секторі

У випадку із традиційними джерелами енергії регіон Східної Азії та Тихого океану лідирують, за ними тісно йдуть регіон Латинської Америки і Карибського басейну і за ними із значним розривом слідує Південноазіатський регіон, Європа, та Центральна Азія.

У випадку із відновлювальними джерелами енергії на першому місці знаходиться Латинська Америка і Карибський басейн, за ними регіон Східної Азії та Тихого океан і далі з великим відставанням Європа та центральна Азія. На близькому сході та в країнах на південь від Сахари рівень інвестицій найменший. Говорячи про транспортування та продаж лідером виступає Латинська Америка та Карибський басейн, за ними з великим відставанням йде Європа та Центральна Азія, а також країни Близького сходу та країни на південь від Сахари. В інших регіонах було зафіксовано дуже низькі показники інвестування в цих сферах.

Із загальної кількості інвестицій вкладених у виробництво електроенергії, частка викопного палива є найбільшою та складає близько 75 відсотки (рис. 2.10). На частку вугілля припадає 35 відсотки, природній газ складає 24 відсотки, мазут – 15 відсотки. Загальний обсяг інвестицій у сектор поновлювальних джерел енергії складає лише 4%, не враховуючи гідроенергетику, частка якої складає 22 відсотки. В цьому секторі вітер та геотермальні технології мають практично рівну частку інвестицій – близько 40%.

Хоча на даному етапі частка інвестицій в поновлювальні джерела енергії серед країн що розвиваються все ще досить мала, дані показують різке зростання державних та приватних інвестицій після прийняття Кіотського протоколу 1997 року та впровадження механізмів підтримки (зокрема пільгових тарифів) в Європі на початку 1990-х років. Кризи у Східній Азії та Росії у 1997/98 роках, а також криза в Латинській Америці 2001 року, скоротили кількість інвестицій у поновлювальні джерела енергії.

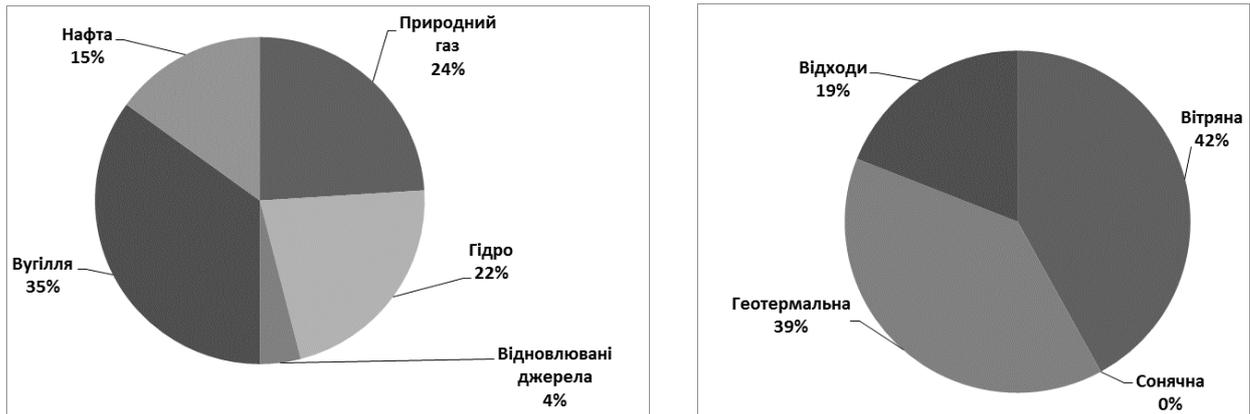


Рис. 2.10. Розподіл ПДП між енергетичними секторами

Серед викопних видів палива є деякі докази перерозподілу інвестицій від нафти і вугілля до природнього газу. Дійсно природний газ є єдиним викопним видом палива, що значно збільшив свою частку інвестицій від приблизно 10 відсотків на початку 1990-х років до більше ніж 50 відсотків у 2002 році, а потім зменшився до менш ніж 40 відсотків у 2008 році, хоча в доларовому еквіваленті 2008 рік – був піком інвестицій, які сягали 12 млрд доларів США. Існують також деякі свідчення відтоку інвестицій із сектора викопних видів палива до гідро енергії та інших поновлювальних джерел енергії. Тож не дивно, що кожен регіон привертає увагу інвесторів відповідно до його попиту, а також нереалізованого потенціалу.

Механізм підтримки та стимулювання розвитку відновлювальних джерел енергії є найбільш важливим фактором зростання ринку галузі. Вони виступають у різних формах:

- **Цінова підтримка.** Найпопулярнішим механізмом тут виступають пільгові тарифи. Даний напрям розвиває більшість європейських країн (наприклад Німеччина та Іспанія), а також країни що розвиваються. Ця система встановлює гарантовані ціни на поновлювальні джерела енергії, або надають знижки на встановлену ринкову ціну.

• **Квотування.** Найпопулярнішим механізмом тут виступає Renewable Portfolio Standard (RPS) поширений в США, Канаді та Індії. Суть механізму заключається в тому, що при використанні енергетичних джерел встановлюється частка, яку необхідно покривати за рахунок відновлювальних джерел. Зазвичай RPS поєднується з мандатами на сплату комунальних послуг шляхом продажу Renewable Energy Certificate (які ще носять назву Tradable Green Certificate).

• **Фіскальне стимулювання.** Як правило включає в себе податкові пільги та субсидії.

• **Фінансові опори.** Зазвичай включають в себе державні інвестиції, кредити тощо.

Кейс Китаю

У 2002 році китайський Уряд зруйнував монополію State Power Corporation (SPC) передав справи компанії до виробничих, транспортувальних та обслуговуючих підрозділів (Управління енергетичної інформації США).

З того моменту в секторі виробництва електроенергії в Китаї домінують 5 державних холдингів: China Huaneng Group, China Datang Group, China Huandian, Guodian Power та China Power Investment. Решта компаній виступають у якості незалежних виробників, які часто в приватному порядку є партнерами державних компаній.

У той час коли сектор видобутку має певну ринкову конкуренцію, сектор продажу в значній мірі належить державі та чітко контролюється. Під час реформи 2002 року SPC буде позбавлена усіх можливостей продажу електроенергії, а всі її активи були передані до двох нових компаній: Southern Company та State Power Grid Company. Також Урядом було створено механізм національного регулювання в галузі енергетики: Державну комісію з питань електроенергії (SERS).

У 2009 році в Китаї загальна встановлена потужність виробництва електроенергії становила 874 гігавата із яких 74,6 відсотки вироблялися із звичайних джерел, в основному із вугілля. Очікується що даний потенціал буде зростати в наступі десять років у зв'язку із зростаючим попитом, особливо з боку центрів у східних та південних районах країни.

Основним же завданням Китаю є видобування щонайменш 15 відсотків від загального обсягу виробництва енергії із поновлювальних джерел до 2020 року, оскільки Уряд переходить на менш ресурситранту економічну модель. Мета на даному етапі вже досягнута, оскільки частка енергії з відновлювальних джерел складає 17 відсотків. У 2009 році Китай став другим за величиною виробником гідро електроенергії, виробляючи 575 терават-годин електроенергії від ГЕС що становить 15,7 відсотка від загального виробництва. Встановлена гідроенергетична потужність в 197 гігавата була вироблена у 2009 році, що становить понад 20 відсотків від загальної встановленої потужності. Вітер є другим за значенням ресурсом відновлювальної енергії, який займає 0,7 відсотки, а біомаса займає третє місце – 0,6 відсотка (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9

**Частки відновлюваних джерел у виробництві електроенергії в
Китаї, 2009 р.**

	Сукупні впроваджені потужності (GW)	Сукупне виробництво електроенергії (TWh)	Частка в сукупному виробництві електроенергії (%)
Гидро	196,8	574,7	15,7
Вітряна	16,1	26,9	0,7
Сонячна	0,3	0,5	–
Біомаса	4,0	20	0,6
усього	217,3	620,6	17,00

Про те, не дивлячись на значні зусилля з диверсифікації свого енергобалансу, залежність Китаю від вугілля та фіксовані тарифи на електроенергію спровокували певні проблеми оскільки ціна на вугілля зросла більш ніж у двічі в останнє десятиліття, а тарифи на електроенергію збільшилися лише на третину.

Перебої з інвестиціями в сектор транспортування електроенергії стали вузьким місцем в розвитку енергетики Китаю. В ході 8-го, 9-го та 10-го п'ятирічного плану розподіл інвестицій у сферу доставки електроенергії становив 13,7 відсотка, 37,3 відсотка та 30 відсотків відповідно, що значно менше а ніж 50 відсотків в середньому в розвинених країнах. Проте рівень інвестицій зростав послідовно. У 2006 році загальний обсяг інвестицій в будівництво електромереж становив 210,6 мільярдів юанів зрісши на 38 відсотків порівняно із 2005 роком та ще на 16,4 відсотки у 2007 році і досяг 245,1 мільярд юанів. У тому ж році в середньому по країні рівень інвестиційних втрат становив 6,97 відсотки що на 0,07 відсотка менше а ніж у 2006. (Інвестиційний звіт Power Grid Industry of China, 2009).

Процес розвитку сектору поновлювальних джерел енергії у Китаї пройшов два етапи (REN21 2011):

– Перший етап (1996-2000): характеризувався використанням наукових досліджень і розробок, а також їх презентацією для того щоб вивести метою більшість технологій які використовувалися на рівень близький або рівний сучасним міжнародним стандартам. Комерціалізація деяких розвинених технологій розширила спектр їх використання, а також призвела до поступового розвитку ринку. Також з метою електрифікування віддалених районів і островів було більш широко залучено до використання енергію вітру, сонця та гідроенергію.

– Другий етап (2000-2010): характеризувався використання технологій поновлювальних джерел енергії у більш широких масштабах; створювалися передові центри дослідження системи міжнародних промислових стандартів;

було досягнуто великомасштабного виробництва, також зросло використання всіх нових джерел енергій в еквіваленті з 300 млн тонн вугілля до 390 млн тонн.

Серед всіх заходів що було проведено, безпрецедентний імпульс до розвитку технологій використання поновлювальних джерел енергії надало прийняття Закону про енергетику 2005 року, який почав діяти з 1 січня 2006 року. Сектор поновлювальних джерел енергії вибухнув, і Китай зайняв лідируючі позиції у всьому світі, особливо в секторі енергії вітру, сонячному нагріванні води, а також малій гідроенергетиці. Закон передбачає чотири схеми, а саме:

- схема розподілу витрат яка вимагає додаткових витрат на поновлювальні джерела енергії та вимагає від кінцевих користувачів додаткової плати за електроенергію;

- пільгова тарифна схема;

- обов'язкова підвісна система сполучення, яка вимагає від операторів мережі закупівлі енергії виробленої з поновлювальних джерел;

- національна цільова програма яка встановлює стратегічні цілі необхідності досягнення 10 відсоткового використання енергії відновлювальних джерел до 2010 року та 15 відсотків до 2020 року (Renewable Energy Policy Network for 21s century 2009).

Ще одним важливим фактором розвитку поновлювальних джерел енергії був Середньостроковий та довгостроковий план розвитку відновлювальної енергетики 2007 року. Даний план актуалізував необхідність застосування Renewable Portfolio Standards в рамках яких території які забезпечуються електроенергією через великі електричні мережі, повинні до 2010 року забезпечувати 1 відсоток потреб з не гідро поновлювальних джерел енергії, а у 2020 році більше ніж 3 відсотки.

Урядом також було впроваджено Фонд відновлювальної енергії за рахунок якого покривалася різниця ринкової вартості енергії та пільговими

тарифами, які сплачували кінцеві користувачі, а також деякі додаткові капітальні витрати на розширення мережі.

Поправки до Закону 2009 року включали в себе субсидіювання мережевих компаній для оплати витрат на інтегрування поновлювальних джерел енергії у випадку коли ці витрати не можна було покрити за рахунок продажу електроенергії споживачам.

Великий поштовх до використання енергії вітру прийшов, коли Національна комісія з розвитку та реформ (NDRC) ініціювала концесійну програму з розвитку технології видобування енергії з вітру. У 2003 році було розпочато перший концесійний конкурс по створенню турбінного центру по забезпеченню країни енергією вітру. З 2003 по 2008 роки було проведено 5 таких конкурсів в першому з яких повинні були взяти участь 50 відсотків місцевих компаній, а потім 70 відсотків. Однак згодом цю умову було видалено оскільки її розтлумачили як порушення правил Світової організації торгівлі.

Контракт розраховувався на 25 років. Найнижчій ставці присуджувався концесійний проект.

Починаючи з 2005 року і не зважаючи на глобальну фінансову кризу, в Китаї встановлена вітрова потужність зросла до 45 гігават у 2010 році з 1,3 гігавата у 2005 році. Насправді у 2009 році енергія вітру була однією з небагатьох нових галузей, що стимулювали світову економіку до відновлення, світові інвестиції до якої перевищували 60 млрд доларів з яких на один Китай припадає близько 20 млрд доларі. (China Wind Power Outlook 2010). У всьому світі встановлена потужність енергії вітру виросла на 42 відсотки порівняно з 2008/09 роками, а в Китаї на 166 відсотки.

Аналітики прогнозують, що база вітроенергетичних установок Китаю до 2015 року складе 50-60 гігават до 2015 року та 80-100 гігават до 2020 року. В вересні 2007 року Довгостроковим планом розвитку поновлювальних джерел енергії було встановлено мету відповідно до якої до 2020 року 30 гігават

енергії необхідно виробляти з поновлювальних джерел. Згодом цю цифру було переглянуто та збільшено в чотири рази. Крім того експерти та урядовці прогнозують що встановлена потужність вітрової енергетики може досягти 100-150 гігават до 2020 року (Renewable Energy Policy Network, 2009).

З метою стимулювання використання поновлювальних джерел енергії відповідно до Закону 2005 року Китай розробив ряд механізмів ціноутворення. Існують різні схеми ціноутворення для різних типів відновлювальної енергії, а процес ціноутворення на енергію вітру і сонця змінився з плином часу, так як ці технології також притерпіли розвитку.

Вартість плюс. Такий підхід на даний момент використовується для геотермальної енергії та енергії приливів, та працює за схемою розумні виробничі витрати плюс розумний прибуток. Дана схема створює певні проблеми для спеціалістів які займаються проблемою ціноутворення, про те даний підхід підтримується Центральним урядом для стимулювання технологій які тільки зароджуються (Tawney et. al 2011).

Концесії. Це по своїй суті модель конкурентного тендеру, яка спонукає представників галузі конкурувати за довгострокові угоди на закупівлю електроенергії, в яких ціна та належність до внутрішнього ринку є ключовими. NDRC провів п'ять раундів подібних торгів в період з 2003 по 2007 роки на загальну суму енергії 3,35 гігават берегових вітроенергетичних. Концесійний підхід до сих пір використовується для роботи з береговою вітроенергетикою, але це призвело до спаду в процесі зростання цін та збитковості даного напрямку, а також стримування подальших приватних інвестиційних вливань. Державні компанії були в змозі відшкодувати свої витрати за допомогою непрямой державної підтримки і таким чином домінувати у секторі (Tawney et. al 2011).

Пільгові тарифи. Цікавою особливістю китайської системи є те, що ціни встановлюються виходячи з конкурсних торгів, які були використані для встановлення пільгових тарифів. В той час коли в інших країнах тарифи

встановлюються на основі аналізу ринку, дослідження індустрії, а також консультацій із представниками громадськості.

В Китаї сектор поновлювальних джерел енергії піддається швидким змінам шляхом вдосконалення технологій що використовуються, підвищення ефективності та розширення масштабів, що було б важко зробити в адміністративному порядку встановивши фіксовану ціну не враховуючи процес торгів.

У секторі вітряної енергії у 2009 році Уряд встановив загальнонаціональну тарифну сітку змінюючи проект за проектом та модель концесії з гарантією на 20 років. Регіонам з біднішими вітряними ресурсами платять більш високий тариф, для того щоб забезпечити їх рентабельність не зважаючи на їх більш низьку продуктивність. Ранжування від 0,51 юаня за кіловат-годину до 0,61 юаня за кіловат-годину (в еквіваленті – 0,075 долара за кіловат-годину до 0,090 долара за кіловат годину) – ставки значно вище, а ніж в середньому 0,34 юаня за кіловат-годину (0,05 долара за кіловат-годину) застосовується до вугільних генераторів. Ціни також є значно вищими, а ніж концесійні тарифи (Tawney et. al 2011).

До 2009 року, для сонячної енергетики, коли ринок був малий, було затверджено пільгові ставки тарифів на індивідуальній проектній основі які коливалися в межах 4-9 юанів (\$ 0.58-1.32 США) за кіловат-годину. З початку 2009 року Уряд встановив концесійні програми для області Дунхуань Західного Китаю. У серпні 2011 року NDRC оголосив перший рівень національних пільгових програм для сектору сонячної енергетики. Пільги для проектних тарифів затверджених до 1 липня 2011 року, або які повинні буди завершені 31 грудня 2011 року становлять 1,15 юанів (17,9 центів США) за кіловат годину за винятком сонячної теплової енергії. Тарифи для проектів затверджених після 1 липня 2011 року та які не будуть завершені до 31 грудня 2011 року затверджені на рівні 1 юань за кіловат-годину (15,5 центів США) (Bloomberg News 2011).

Для отримання енергії з біомаси діє єдиний пільговий тариф. У 2008 році субсидія на цей вид енергії складала 0,25 юанів (3,7 центи США) за кіловат-годину при цьому планується збільшити її до 0,35 юанів (5,1 цент США) за кіловат-годину протягом наступних 15 років.

Пільгова тарифна сітка Китаю була розкритикована за те, що її дуже складно зрозуміти, особливо міжнародним інвесторам.

Деякі з них запропонували створити фіксовану цінову структуру для кожного окремого виду енергії на основі її специфічних особливостей, таких як ресурсний потенціал, географічний розподіл тощо (Renewable Energy Policy Network, 2009).

Через швидкий розвиток поновлювальної енергії в Китаї (особливо вітряної) зросло навантаження на електроенергетичну інфраструктуру країни. Протягом останніх чотирьох років Китай вдвічі збільшив кількість своїх вітряних установок, що становить більше половину від світових. Про те, країна побудувала вітряні турбіни настільки швидко, що темпи будівництва не встигала за можливостями їх під'єднання до енергетичної мережі.

З метою вирішення даних проблем, мережеві компанії приймають два взаємопов'язаних рішення, а саме:

- подолання географічної невідповідності попиту та пропозиції за рахунок будівництва додаткових ліній електропередач для передачі великої кількості електроенергії
- зміцнення взаємозв'язків між регіональними мережами (Cheung 2011).

У березні 2010 року Прем'єр Держради КНР Вень Цзябао оголосив про намір побудувати «єдину сильну смарт-сітку» до 2020 року, яка повинна була включити в себе можливість постачання енергії з різних джерел.

Виробники енергії з відновлювальних джерел не зобов'язані були більше платити за обслуговування інфраструктури у випадку коли центри не були забезпечені навантаженням. Компанії платили безпосередньо за розширення можливостей електропостачання та за будь-яке необхідне

підключення до будь-якого поновлювального джерела енергії в межах їх географічних регіонів, що відповідали мінімальним вимогам.

Мережевим компаніям за рахунок державних субсидій частково було погашено витрати на доставку енергії з місця видобутку до основної інфраструктурної сітки (Tawney et al, 2011). Про те, ставки, які можуть стягуватися із споживачів були частиною Великої китайської економічної політики і не могли гарантувати прибуток мережевим компаніям (Tawney et al, 2011).

У Китаї модель спільного несення витрат не гарантувала що розширення частки використання поновлювальних джерел енергії буде йти в ногу з часом. Структура пільгових тарифів була доволі вигідною для видобутку поновлювальних джерел енергії, про те в рамках цієї тарифної моделі вони по факту заплатили додаткові кошти через відсутність можливості постачати вироблену ними енергію в мережу. (Tawney et al, 2011).

Кейс Бразилії

Перший етап реформ проходив в період з 1996 по 2001 рік, коли найбільше державне підприємство (ELETROBRAS) було розділено на 6 холдингів та 14 видобуваючих та транспортуючих компаній. До 2001 року більше 80 відсотків електроенергії що продавалася в країні проходила через приватизовану дистриб'ютерську компанію (Jannuzzi 2004). Проте компанія залишалася під контролем держави, у якої було 70 відсотків акцій компанії. Крім того, Уряд створив ряд нових інститутів, такі як Національне агентство з регулювання електроенергетики (ANNEE).

Другий етап розпочався у 2003 році, відразу після найгіршої в історії Бразилії енергетичної кризи, яка була результатом декількох років засухи.

Уряд Інасіу Лули де Сільви ввів другу «хвилю» реформ в галузі енергетики («нова модель») для поліпшення процесу оновлення галузі, створення конкурентоздатних умов, а також поліпшення інституційних рамок.

Основними характеристиками цієї моделі є:

- менше уваги приділялося короткостроковим «спот» ринкам як індикаторам розвитку та змін, а більше уваги надавалося форвардним контрактам, для того щоб спонукати розвиток нових виробничих потужностей;

- обов'язковою вимогою була участь у обов'язкових енергетичних аукціонах для компаній що покривають 100 відсотків всіх навантажень. Дистриб'ютери можуть придбати енергію тільки після участі в аукціоні за довгостроковими контрактами (3-5 років) що в свою чергу знижувало ризики для інвесторів та сприяло розвитку конкуренції. Стандартні ціни були використані для наскрізних оптових витрат на електроенергію для споживачів, яка закуплена відповідно до нових енергетичних аукціонів.

Обидві моделі реформ сильно відрізнялися. Оригінальна модель реформ (реалізована у 1995 році) була спрямована на відкриття ринку електроенергії з акцентом на приватизацію всіх компаній. Розширення системи повинно було бути досягнуто за рахунок короткострокових цінових сигналів і підрядних зобов'язань. Нова модель (реалізована у 2004 році) підкреслює необхідність співіснування державних та приватних компаній.

Введення аукціонів, перший з яких відбувся в грудні 2004 року, на якому було представлено контракти на загальну суму близько 40 гігават, значно сказалося на секторі транспортування, робота якого на той час певною мірою була обумовлена в основному приватними інвесторами. Державні фірми також беруть участь в аукціонах, іноді як окремі фірми, але частіше об'єднуючись із приватними консорціумами із часткою капіталу не менше а ніж 50 відсотків. Основними перевагами таких дій є наступні:

- кожна фірма використовує свої власні експертизи;
- будівництво ліній проходить швидше і дешевше, так як концесіонери не обмежені федеральними законами аукціонів;

– активи цих підприємств знаходяться в рамках концесійних площ державних підприємств для того щоб вони могли більш легко підтримувати лінії і підстанції після закінчення будівництва.

Приватні інвестори домінували на подібних аукціонах як з точки зору кількості проектів та і з точки зору обсягів фінансування (Serrato 2008) (рис. 2.11). З 1999 по 2007 роки приватні інвестори придбали 38 підприємств, в той час як державні фірми придбали 17. Їх домінування стає ще більш очевидним, якщо ми подивимося на середній дохід – 26 млрд реалів для приватних інвесторів та лише 7,4 млрд для державних підприємств. Насправді, приватні інвестори отримали більше 75 відсотків від загального прибутку аукціонів. Крім того, якщо вважати створені консорціями приватними, то їх частка зростає на сім відсотків та буде становити більше ніж 83 відсотки від загального прибутку.

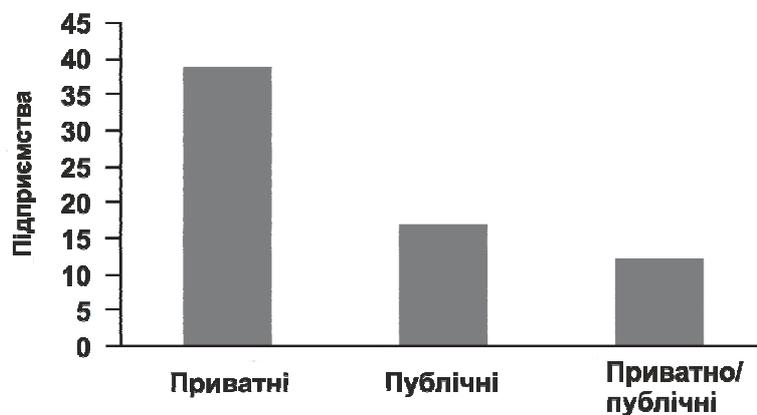


Рис. 2.11. Розподіл учасників аукціонів

Енергетичний кошик Бразилії більшою мірою складається з відновлювальних джерел, при цьому 84 відсотки електроенергії виробляється з поновлювальних джерел. Більшість електроенергії (77 відсотки) виробляється великими гідроелектростанціями, які використовують великі прісноводні водойми. При цьому гідро енергія має набагато більше можливостей ніж будь-яке інше джерело енергії (рис. 2.12). Про те, за останні роки нетрадиційні джерела енергії, такі як вітер та біомаса у відповідь на нові

стимулюючі фактори, в тому числі пільгові тарифи, знижки та аукціони почали підвищувати свою частку на ринку.

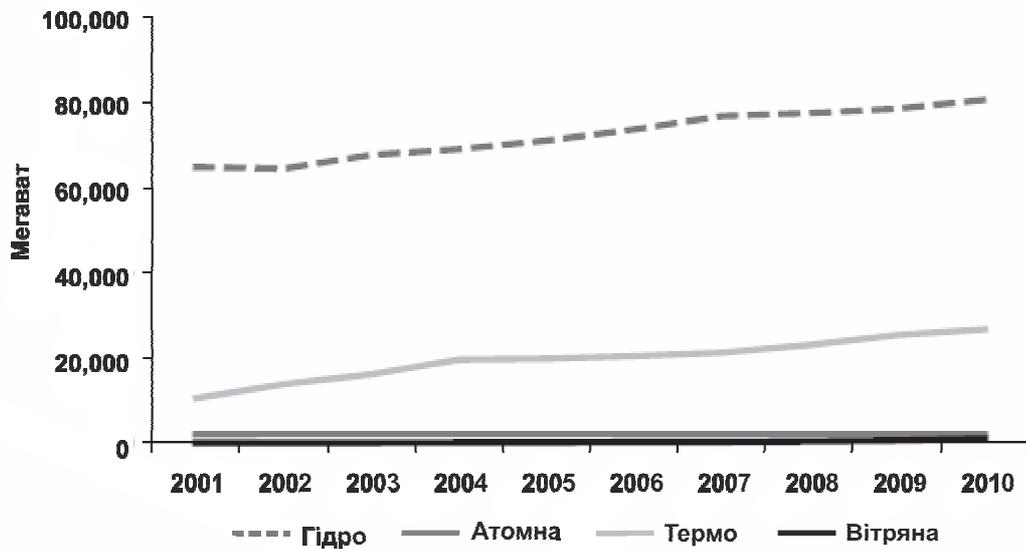


Рис. 2.12. Динаміка вироблення електроенергії з різних джерел в Бразилії, 2001–2010 рр.

Пільгові тарифи. Proinfa, програма яка розпочала діяти у 2002 році в країні, стала першою програмою яка сприяла розвитку відновлювальних джерел енергії, хоча вона була визнана не продуктивною та була припинена. По суті це була система пільгових тарифів розроблених для підписання контрактів на отримання 3300 мегават енергії з вітру, біомаси та малих ГЕС до 2006 року. Кожне із поновлювальних джерел енергії мало квоту в 1100 мегават, проте також мало й різну ціну. Eletrobras (державна холдингова компанія енергетичних комунальних послуг) придбала рослину енергію за 20-річним контрактом, а потім перепродавала енергію споживачам відповідно до фактичного попиту. Проте, програма була піддана критиці через відсутність економічних індикаторів оцінки ефективності та неможливості технологічного вдосконалення та через неефективність проекту.

Знижки. У 2007 році Бразилія встановила знижки на транспортування та продаж електроенергії для нерегульованих (вільних) споживачів (як правило, це великі промислові групи) які придбали енергію з поновлювальних джерел через контракти. На практиці, система являє собою крос-субсидії на «сплачені» кошти, компенсуючи витрати всім споживачам хто купляє поновлювальні джерела енергії. Стимул був настільки ефективним, що призвів до видобутку майже 700 мегават потужності в період з 2006 по 2009 роки (в основному за рахунок малих ГЕС та біоелектроенергії). Основна критика даної системи полягає в тому, що вона спотворює ринок, оскільки проходить процес прямого субсидіювання додаткових витрат.

Аукціони. Цей механізм був введений для того, щоб узгодити заходи щодо зниження ризиків для нових інвесторів з ефективною закупівлі енергії для регульованих користувачів. Існує кілька видів аукціонів. Одним з них є розробка конкретних технологій або проектів. Інший тип відомий як «резерв енергетичних аукціонів». Він спрямований на підвищення резервів та на забезпечення безпеки поставок. Резервні аукціони повністю підконтрольні Уряду. Перший з таких аукціонів відбувся у серпні 2008 року. Він був спрямований на отримання контрактів у галузі добування та поставки електроенергії з жому цукрового тросуку (біоелектроенергія) у 2011 та 2012 роках. Він був спричинений етаноловим «бумом» у 2006/07 роках, що сприяв розширенню виробництва цукрової тростини та монтаж сотень нових млинів етанолу, які були встановлені щоб почати операції між 2009 та 2012 роками. Близько 60 відсотків валової повної потужності було продано на аукціоні (1500 мегават або 4 800 гігават-годин на рік) за середньою ціною у 80 доларів США за мегават-годину. Чиста вартість енергії, яка доходила до споживача, який залежить від результатів участі в спотовому ринку, як і очікується досягнуло 50 доларів США за мегават-годину припускаючи що річна спот ціна за мегават-годину становить близько 30 доларів США протягом терміну дії договору.

Аналогічний аукціон на постачання енергії вітру на період з 2012 року було проведено в грудні 2009 року, коли уряд намагався скористатися більш дешевою ціною на обладнання (в результаті глобальної фінансової кризи) та вивести галузь вітроенергетики на новий рівень (малюнок 3.6).

20-ти річний контракт на постачання енергії мав фінансовий механізм, створений для забезпечення інвесторів фіксованою платою (для задач фінансування) при управлінні ризиками кількість-ціна і стимулювання / утримання виробництва нижче/вище заданого енергетичного порогу підприємства.

У цьому контракті, інвестори пропонують еталонне значення ціни (мегават-години за рік), а споживачі сплачують фіксовану вартість прогнозованого виробництва.

Під час моніторингу «еталонної ціни» можуть застосовуватися стимулюючі або штрафні заходи при перевищенні виробничого плану, а бо його не виконання. При цьому остаточна середня ціна на енергоносії склала 82 долари США за мегават-годину, що на 22 відсотки нижче початкової ціни та нижче тієї ціни про яку казали більшість аналітиків. Близько 1 800 мегават потужності було продано різним інвесторам (місцеві та іноземні приватні компанії, виробники та державні компанії) відповідно розіграним контрактам. Три нові вітрові турбінні заводи зараз знаходяться в процесі встановлення.

У серпні 2010 року було проведено новий аукціон. Було продано контрактів на загальну суму встановленої потужності 2 900 мВт, включаючи 70 вітропарків, 12 цукрово-тростинних когенерацій та 7 невеликих ГЕС . Встановлена потужність енергії вітру досягла 2050 мВт при середній ціні у 75 доларів США за мегават-годину. Було продано енергію біомаси зі встановленою потужністю 713 мВт із середньою ціною 82 долари США за мегават-годину та енергію ГЕС у розмірі 132 МВт при середній швидкості 81 долар США за мегават-годину.

Хоча щорічні витрати на обидва механізми практично однакові (близько 1 млрд доларів США), схема аукціонів з продажу енергії передбачає продаж енергоносіїв на 20 відсотків більше від загальної наявної потужності при середній вартості яка на 25 відсотків нижча ніж очікувана ціна, а також із нижчими на 60 відсотків тарифами. У випадку із біоелектрикою, вартість її на аукціонах зазвичай вище а ніж енергія інших ресурсів.

Про те, політика дуже низьких цінових ставок (в нижній межі, але не за межами діапазону міжнародних пільгових тарифів) які призвели до популярності аукціонів з продажу поновлювальних джерел енергії, викликають заклопотаність, стосовно того, чи будуть переможці аукціону будувати заводи та отримувати прибутки від них.

Хоча система аукціону включає в себе ряд фінансових, технічних та інших передумов які дозволяють уникнути спекулятивної поведінки серед учасників і знизити ризик затримки будівництва або не будівництва об'єктів, будь-які гарантії досі відсутні.

Про те, станом на серпень 2010 року Бразилія успішно провела 31 аукціон з продажу існуючих та нових енергоносіїв, із встановленою вартістю близько 26 000 МВт нових потужностей за контрактами в період з 2008 по 2015 рік, терміном на 15-30 років. Дані цифри включають в себе близько 8700 МВт нових поновлювальних джерел енергії та 17 500 МВт великих гідроелектростанцій в районі Амазонки.

У відсотковому співвідношенні серед нових джерел енергії Бразилії 49 відсотків займають гідроресурси, 44 відсотки теплові ресурси, та 8 відсотків які залишилися – біомаса та енергія вітру.

Кейс Мексики

Сектор електроенергетики в Мексиці в основному належить державі. За виключенням потужностей, де присутні 25 % участі приватного бізнесу, інші сектори обслуговуються державною компанією, Федеральної Комісією Електроенергії (CFE). CFE має встановлені потужності на 46,686 МВт в 218

електростанціях і налічує 22 млн. споживачів. CFE визначає інвестиційну програму з найменшими витратами для сектора електроенергетики, з 10-річним горизонтом планування. Вона також відповідає за планування, будівництво і функціонування національної електричної системи і підлягає державному регулюванню і нагляду з боку мексиканського уряду.

В енергобалансі Мексики домінують викопні види палива. Виробництво електроенергії у 2010р. складало 241491 гігават-годин, причому дві третини з них з вуглеводнів. Природний газ був основним паливом, яке використовувалося для виробництва електроенергії, його частка зросла з 14 % у 1998 р. до 48,8 % в 2008, в той час як частка викопного палива знизилася з 51,7 % в 1998 р. до 18,3 % в 2008 р.

Тим часом, Мексика поступово підвищує частку поновлюваних джерел енергії – вони досягли 18,01 % у 2010 році від загального обсягу виробництва країни, 15,2 % з яких походить від гідроелектроенергії, 0,07 відсотка від вітряної, і 2,74 % від геотермальної.

Після боргової кризи 1994/1995 р. у Мексиці, країна почала відкривати державний сектор для приватних інвестицій, і останніми роками інвестиції приватного бізнесу в електроенергетичний сектор суттєво зросли. У 2008 р. приватний сектор, або у формі самозабезпечення або когенерації, внесли, відповідно, 6,7 % і 4,5 % від загальної встановленої потужності.

Із загального обсягу приватних інвестицій в електроенергетичний сектор, більш ніж на 90 % іноземні, і цей відсоток зростає майже до 100 % для іноземних інвестицій в секторі незалежних виробників і експортерів. Виробники приватного сектора застосовують 11 технологій, найбільш часто використовується технологія з комбінованим циклом (70 %). У приватному секторі енергобаланс складається з натурального газу (81 %), інші твердих видів викопного палива (15 %) і поновлюваних джерел енергії (4 %). Серед приватних виробників, встановлена потужність збільшилася на 2,8 % по

відношенню до 2007 р. Незалежні виробники представлені 59,9 % від загальної встановленої потужності.

Для регуляторних цілей виробництво електроенергії поділено на два типи: для державного сектору і приватного. Для державного здійснюється виробництво електроенергії і розподіляється серед споживачів. Для приватного розподілене на (1) самозабезпечення; (2) когенерації (виробництво електроенергії разом з тепловим або іншим типом вторинної теплової енергії); (3) незалежне виробництво (виробництво електроенергії від станції з потужністю вище 30 МВт, призначених виключно для CFE або на експорт); і (4) дрібне виробництво (продаж електрику CFE, що не перевищує 30 мегават або для експорту в цих межах і / або електроенергія, вироблена для невеликих громад менше 1 МВт).

Передача електроенергії

Найбільш серйозним викликом для Мексики є перевантаження при передачі електроенергії, на приблизно оцінено суму втрат в розмірі \$ 1,4 млрд доларів США в рік. Але це також створює можливості для використання потужностей місцевих виробників. Рівень пропускної спроможності підвищився за останнє десятиріччя, зростання від 1981 до 2001 р. склало 4 %, а між 2002 і 2006 20 %. Довжина ліній електропередачі підвищилась з приблизно 35000 кілометрів у 2001 році до 50000 кілометрів у 2010 р. (рис. 2.13).

Тарифи на передачу електроенергії в Мексиці встановлюються відповідно до вартості обслуговування в мегават-милях. Цей метод не забезпечує належні ефективні стимули для розширення мережі і покладається замість цього на суб'єктивний спосіб розподілу витрат серед споживачів відповідно до їх так званого передбачуваного впливу на мережу (Rosellon 2006). Використовуючи цей метод, плата за послуги з передачі при напруженості дорівнюючі або більші за 69 кіловольт обчислюються як

максимум між "фіксованими витратами плюс змінними витратами" і "витратами на експлуатацію та технічне обслуговування." Адміністративні фіксовані витрати – які є в основному додатковими витратами мережі передачі в довгостроковій перспективі – потім додаються до цієї суми. Вони розподіляються серед наявних і майбутніх споживачів мережі в залежності від їх впливу на всю мережу.

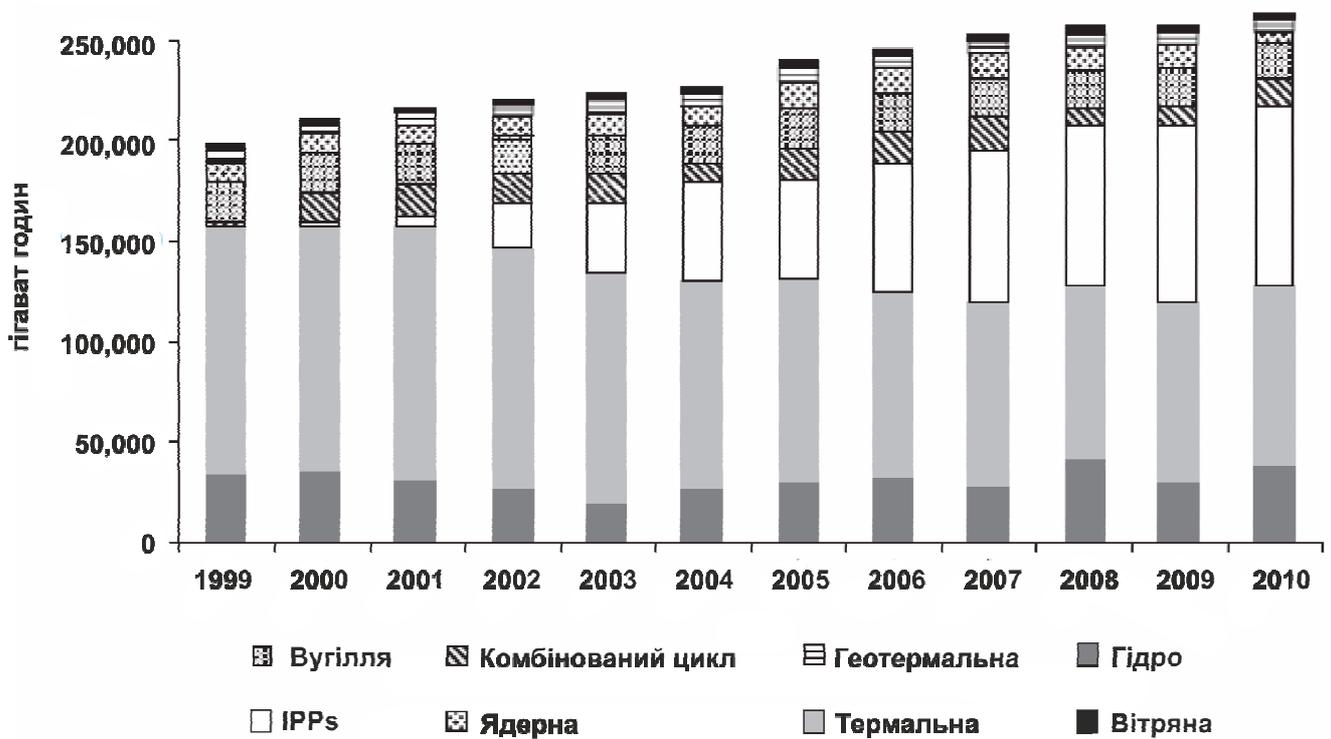


Рис. 2.13 Генерація електроенергії за джерелами (GWh)

На початку 2000-х р., коли Мексика хотіла диверсифікувати джерела викопного палива, в якому переважали паливні суміші, і сприяти використанню поновлюваних джерел енергії, її Комісія з регулювання енергетики встановила різні нормативні документи – у формі договорів і стимулів, спрямованих на збільшення доступу поновлюваних джерел енергії в систему. Основними з них є:

- Синхронізуючий контракт. Це є основним інструментом регулювання строків і умов взаємозв'язку між національною системою, розробником поновлюваних джерел енергії, і постачальником електричної енергії. Це дозволяє надлишки електроенергії, виробленої ліцензованими виробниками в даному місяці, або продати постачальнику електроенергії в цьому конкретному місяці або зберігати в Енергетичному Банку національних електричних потужностей для його використання або продажу протягом наступних 12 місяців.

- Договір на передачу електроенергії. Цей інструмент було запроваджено для дозволу на транспортування електроенергії від виробників електроенергії з поновлюваних джерел до постачальників.

- Податкові пільги. Платники податку на прибуток, які вкладають гроші у виробництво електроенергії з поновлюваних джерел енергії можуть вирахувати 100 % інвестицій до періоду експлуатування обладнання протягом не менше п'яти років.

У 2008 р. Мексика прийняла закон по просуванню поновлюваних джерел енергії і фінансування енергетичних мереж. Першочерговим завданням закону є сприяння використанню поновлюваних джерел енергії не для комунальних послуг. Після прийняття цього закону уряд запровадив Національну стратегію для енергетичних мереж та сприяння сталому розвитку енергетики.

За останнє десятиліття, збільшення використання відновлюваних джерел енергії в Мексиці, особливо вітряних технологій, привернуло значні обсяги інвестицій приватного сектора (рис. 2.14). Насправді, на долю приватного сектору припадає 76 % від загального обсягу інвестицій приватний в проекти вітроенергетики. Ці інвестиції відбуваються на рівні самовідтворення.

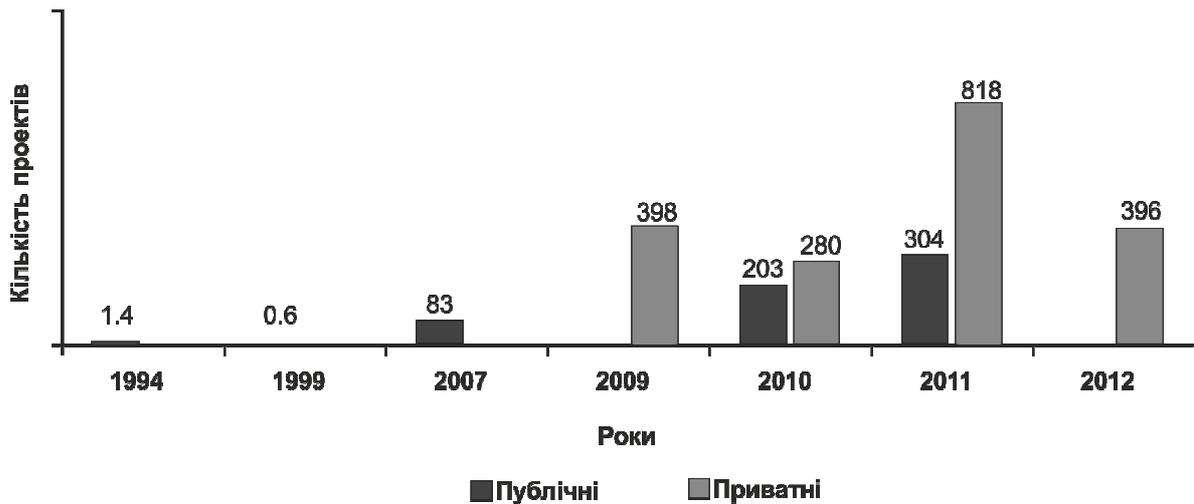


Рис. 2.14. Інвестиційні зобов'язання у вітряні проекти в Мексиці за формами власності, MW

У 2006 р. Мексика запровадила систему "відкритих торгів" – відому як підхід Відкритого сезону – для розширення своєї енергомережі шляхом підключення вітроенергетики до національної системи електрики. Перша угода була між державним підприємством (Федеральна комісія з електроенергії) і приватним сектором побудувати 145 кілометрів ліній електропередач між La Ventosa і підстанцією Juile. Яким чином працює цей новий підхід? Житлово-комунальне господарство визначає у мережі інфраструктури необхідні стимули для приватного сектору по виробництву вітряної енергії (і самозабезпечення і комерційні схеми). План передачі потім представляється виробникам вітряної енергії для оцінки їх зацікавленості в бронюванні гарантованої потужності передачі. Після узгодження деталей готується остаточний план і починається «відкритий сезон» починається з вимогою офіційних зобов'язань для підприємств по резервуванню потужностей.

Відновлювальні розробники енергії повинні надати гарантії, у вигляді офіційної заявки на тендер, виходячи з таких умов (1) 5 % від оціночної вартості відкритого сезону повинні бути оплачені в той же час пред'явленням попередньої заявки, (2) 25 % від загальної вартості повинна бути виплачена при дозволі уряду, і (3) 100 % повинні бути проплачені за місяць до початку

тендерного процесу. Програма бере на себе зобов'язання створення необхідної інфраструктури для підключення загальної потужності вітрових проектів до електромережі. Підхід відкритого сезону розподіляє витрати не серед споживачів, а серед виробників.

Мексиканська влада вважає запровадження підходу відкритого сезону успіхом. З часу запровадження у 2006 р., коли спостерігалось експоненційне зростання виробництва вітряної енергії, переходячи від майже незначних рівнів до приблизно 250 мегават-годину в 2007-2009 рр. (дивись рис. 2.15).

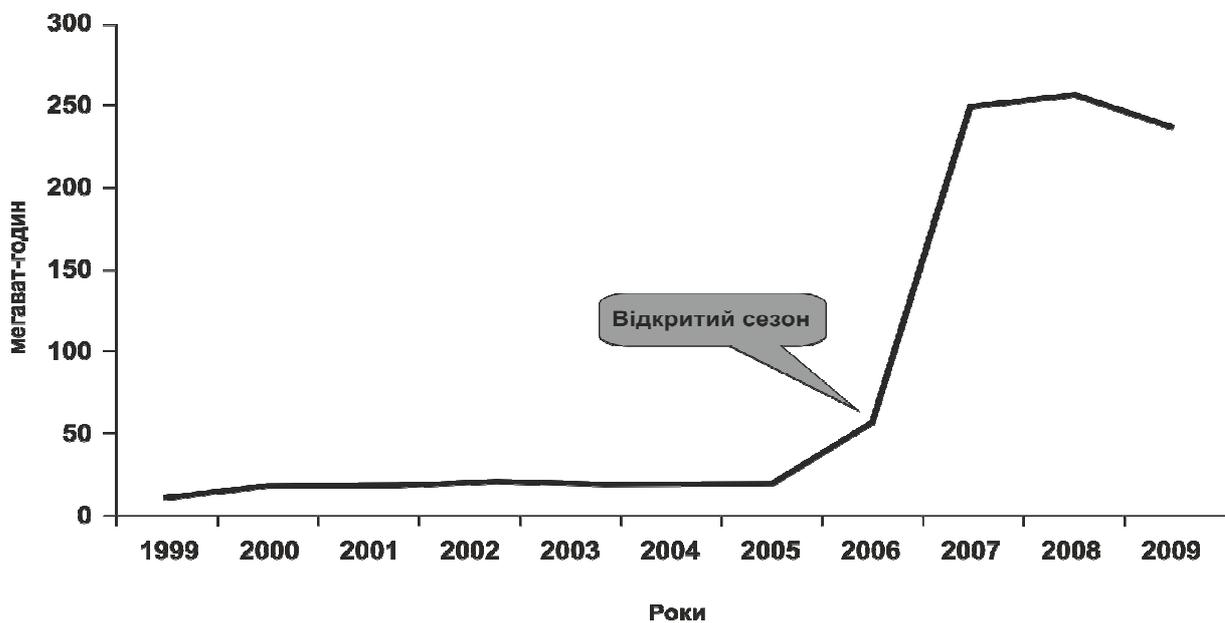


Рис. 2.15. Еволюція генерації електроенергії з вітру, MWh

У квітні 2010 р, енергетичний регулятор Мексики (CRE) опублікував нову методологію для розрахунку витрат при передачі для проектів використання поновлюваних джерел енергії. Регулювання потребуватиме від державної енергетичної компанії CFE стягувати приблизно US \$ 2,5-5,0 за мегават-годину в залежності від напруги, для передачі електроенергії з поновлюваних джерел і когенерації в національну енергетичну систему. Раніше тарифи не були стандартизовані і вимагали від CFE наймати експерта для проведення досліджень на місці. Через протокол, інвестори не знали якою буде фінальна ціна для CFE для передачі енергії. Залежно від

конкретних умов кожного проекту, ця нова методологія може знизити ставки до 50 %.

Таким чином, за результатами дослідження кращих практик ПДП у сфері енергетики можливо зробити наступні висновки:

- Існує значний компроміс між ефективністю та ефективністю альтернативних інструментів для використання відновлюваних джерел енергії. Пільгові тарифи мають тенденцію бути досить ефективними, якщо ставки встановлені високі, зменшують стимули для скорочення витрат і створюють додаткове навантаження на дефіцитні національні бюджети. Аукціони, на яких присутня конкуренція, з іншого боку, мають тенденцію до підвищення ефективності, але не у всіх випадках є ефективними інструментами.

- Країни можуть розширити масштаби використання поновлюваних джерел енергії різними шляхами. Для Бразилії, перехід від пільгових тарифів до аукціонів дозволило як скоротити витрати, так і розгорнути додаткові потужності. З іншого боку, Китай перейшов від конкурсних торгів на пільгові тарифи, які дозволили виявити ефекти при визначенні правильного рівня цін для залучення приватних інвестицій в поновлювані джерела енергії

- Приватні інвестори потребують технічної та нормативної визначеності щодо доступності поновлюваних ресурсів – готових мереж передачі енергії ресурси передачі, якщо вони хочуть інвестувати фінансові ресурси. Традиційна реактивна модель для регулювання мереж передачі енергії, розвивається на принципі першим прийшов, першим отримав обслуговування, не працює для поновлюваних джерел енергії, так як вона представляє велику нормативно-технічну невизначеність чи буде відповідна передача доступна після генерування ресурсу і передачі його на великі відстані.

Найбільш поширеною формою приватно-державного партнерства в сфері енергетики було виявлено «Будівництво – володіння – управління».

Використання кейс-методу дослідження кращих практик приватно-державного партнерства в енергетичному секторі економіки на прикладі Китаю, Бразилії та Мексики, дало можливість зробити висновок, що моделі приватно-державного партнерства формуються на тлі національних особливостей державного регулювання та ролі держави в національній економіці з урахуванням галузевих особливостей реалізації проектів ПДП.

Нові ефективні форми управління ПДП не можуть бути створені без відповідного глибокого опрацювання. Кожна країна проходить через ряд етапів в побудові системи управління ПДП, перш ніж таке партнерство почне повноцінно функціонувати (таблиця 2.10).

Таблиця 2.10

Три етапи розвитку ПДП

Етап 1	Етап 2	Етап 3
<ul style="list-style-type: none"> - Формулювання основ політики ПДП - Перевірка правової життєздатності - Визначення першочергових проектів - Розробка базових понять - Застосування досвіду взаємодії держави з іншими секторами господарства - Початок побудови ринку послуг ПДП 	<ul style="list-style-type: none"> - Формування нормативно-правовий бази - Підготовка і публікація практичного керівництва - Утворення структур ПДП - Продовження розвитку ринку послуг ПДП - Розширення ряду проектів з включенням нових секторів господарства - Залучення нових джерел фінансових коштів 	<ul style="list-style-type: none"> - Утворена працездатна система ПДП - Ліквідовані правові бар'єри на шляху розвитку ПДП - Моделі ПДП вдосконалені і розмножені - Спостерігається потік контрактів ПДП, що укладаються - Досягнутий довгостроковий політичний консенсус - Використовується повний спектр джерел фінансування - Розширюється спектр інвесторів в інфраструктуру, включаючи пенсійні, страхові і інші приватні фонди - Досягнутий високий рівень знань і навичок у державних службовців, здатних застосовувати досвід ПДП

Більшість країн, включаючи Україну, знаходяться доки лише на першому етапі розвитку ПДП з відносно невеликою кількістю здійснюваних проектів (рис. 2.16).

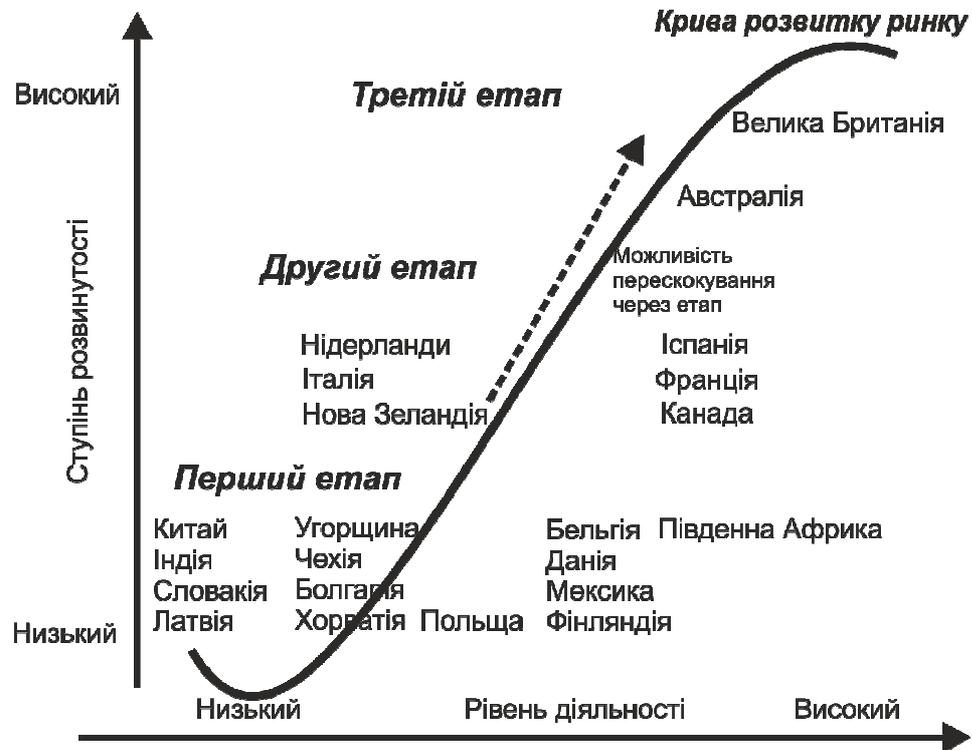


Рис. 2.16. «Крива зрілості» ринку ПДП

Фундаментальними чинниками успіху ПДП, як показує світовий і досвід, являються такі: політична воля держави, наявність необхідної нормативно-правової бази і системи регулювання ПДП; наявність потоку проектів, глибина опрацювання контрактів і можливості фінансових ринків забезпечити фінансування проекту; рівень правової і економічної підготовки керівників і фахівців органів виконавчої влади, що беруть участь в проектах ПДП, професійні навички учасників проекту, готовність сторін йти на компроміси і знаходити шляхи вирішення спірних питань.

2.3. Особливості використання інструментів політики приватно-державного партнерства за участю транснаціональних компаній в Україні

В Україні протягом тривалого часу формуються правові засади для розвитку окремих форм ДПП. Нині законодавчу базу розвитку ДПП становлять: Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, законодавчі акти України, серед яких: – Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI, який визначає правові, економічні та організаційні засади взаємодії держави та приватних партнерів, регулює відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням і розірванням договорів, які підписуються в рамках ДПП, а також установлює гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів; – Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р. № 1039-XIV (зі змінами), який регулює відносини, що виникають у процесі укладення, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції щодо пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони; – Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 р., який діє в редакції від 08.07.2011 р., визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна з метою підвищення ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах); – Закон України «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 р., який діє в редакції від 15.01.2009 р. № 891-VI, визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії; – Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 р. № 2624-VI, яким передбачено

спрощений порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, встановлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора. Крім законів, окремі питання розвитку ДПП регулюються постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, положеннями та наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ДПП. У 2011-2012 рр. прийнято низку нормативних документів щодо методик і процедур, пов'язаних із реалізацією ДПП. Згідно цих документів, ще на етапі до підписання угоди про ДПП приватному партнерові потрібно пройти складні процедури узгоджень. Водночас, він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Згідно затвердженого порядку, спочатку необхідно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає базовій сутності ДПП. Таким чином, нормативно-правова база регулювання розвитку ДПП в Україні є дуже складною, багаторівневою і забюрократизованою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики для ефективного використання цього механізму для активізації інвестиційної діяльності. Можна стверджувати, що це є одним із чинників відсутності реальних проектів ДПП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів. Існує також низка суперечностей у інституційному забезпеченні ДПП. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України є спеціально уповноваженим органом з питань державно-приватного партнерства. До його основних завдань віднесено формування та забезпечення реалізації політики у сфері ДПП. Міністерство проводить моніторинг ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері ДПП, організовує перевірки виконання договорів, укладених у рамках ДПП. Водночас, Державне агентство з

інвестицій та управління національними проектами України забезпечує реалізацію державної політики у сфері інвестиційної діяльності, ДПП та управління національними проектами, бере участь в укладенні та виконанні договорів концесії, інших договорів, забезпечує розробку та реалізацію проектів ДПП. Окрім того, інші центральні органи виконавчої влади беруть участь у реалізації політики ДПП у відповідних сферах. Місцеві органи влади формують і забезпечують реалізацію політики розвитку ДПП на відповідному рівні управління. Така ситуація породжує дублювання функцій та виникнення суперечностей між органами влади.

У Законі України «Про державно-приватне партнерство» ДПП визначено як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору. Згідно закону, проекти ДПП повинні забезпечити вищу ефективність діяльності, ніж у разі її здійснення лише державним партнером, мати довготривалий характер (від 5 до 50 років), передбачати фінансування (або співфінансування) проекту з боку приватного партнера, розподіл відповідальності та ризиків між приватним і державним партнерами у процесі здійснення ДПП. Такий підхід до розуміння ДПП в цілому відповідає загальновизнаним вимогам до таких проектів, зокрема принципам, сформульованим Європейською Комісією. Слід зазначити, що в різних країнах існує доволі широкий спектр форм співпраці в рамках ДПП. У деяких країнах поняття ДПП співвідноситься виключно з концесією, в інших – передбачає будь-яку форму аутсорсингу та спільних підприємств, створених державним та приватним секторами. Проте на практиці частіше застосовується вузький підхід, коли ДПП розглядається як рівноправне взаємовигідне співробітництво між

державою і приватним бізнесом в процесі облаштування інфраструктури й надання публічних послуг за умови розподілу ризиків і відповідальності. В українському законодавстві закладено широкий підхід до розуміння ДПП, відсутній виключний перелік форм його реалізації: у рамках здійснення ДПП можуть укладатися договори про концесію, спільну діяльність, розподіл продукції та інші договори. Слід зазначити, що ДПП має спільні риси з іншими формами розподілу функцій та передачі державою окремих функцій на виконання до сторонніх організацій, серед яких: державні закупівлі, аутсорсинг тощо. Відмінною особливістю проектів ДПП є те, що їхня взаємовигідність базується на спільній зацікавленості партнерів у ефективному використанні суспільного ресурсу на всіх стадіях життєвого циклу проекту: проектування, будівництва та експлуатації. Українське законодавство містить широкий перелік сфер застосування ДПП, зокрема пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, виробництво, транспортування і постачання тепла та електроенергії, розподіл і постачання природного газу, будівництво та експлуатація об'єктів транспортної інфраструктури, машинобудування, збір, очищення та розподілення води, охорона здоров'я, туризм, оброблення відходів, управління нерухомістю тощо. Водночас, світовий досвід показує, що, як правило, держава визначає обмежену кількість сфер та форм реалізації ДПП, що дозволяє ефективно використати державні ресурси і спрямувати їх на вирішення найбільш гострих проблем. В більшості випадків механізм ДПП використовувався в країнах Європи саме для створення інфраструктурних об'єктів. Наприклад, у Фінляндії таким чином були побудовані центральні автошляхи, в Португалії – реконструйовані аеропорти та регіональні шляхи, у Франції – оновлено мережі водопостачання та побудовані швидкісні автомагістралі. У країнах із невисоким рівнем соціально-економічного розвитку проекти ДПП реалізуються насамперед у сферах транспортної інфраструктури та комунального господарства на основі договорів концесії. Створена в Україні

законодавча база в цілому забезпечує регламентування та регулювання концесійної діяльності. За оцінками європейських експертів, Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» є одним з найкращих в Європі у цій сфері. Таким чином, враховуючи світовий досвід і фінансові можливості держави, в Україні для забезпечення ефективного запровадження механізму ДПП, принаймні на початковому етапі, доцільно зосередитись на реалізації проектів ДПП в кількох ключових сферах виключно на договірних засадах. Сучасний стан розвитку ДПП За даними Світового банку щодо проектів ДПП в сфері інфраструктури, в Україні протягом 1992–2011 років було реалізовано 25 проектів, в які інвестовано 12 млн дол. США, з них близько 11,5 млн дол. США – в сфері телекомунікацій.

До складу проектів ДПП, згідно методології Світового банку, включено проекти, що реалізуються на основі договорів управління, оренди, концесії, продажу активів. При цьому проект вважається ДПП, якщо участь приватного партнера у його реалізації становить не менше 25 %, а проект продажу активів – якщо хоча б 5 % акцій належать приватним власникам. Такий підхід до розуміння ДПП не відповідає вимогам українського законодавства, згідно якого, зокрема, об'єкти ДПП не можуть бути приватизовані протягом усього строку дії угоди, об'єктами ДПП не можуть бути об'єкти, щодо яких прийнято рішення про приватизацію. Таким чином, наведені дані моніторингу Світового банку не можна вважати ілюстрацією реального стану розвитку ДПП в Україні. Між тим, офіційна систематизована інформація щодо ДПП в Україні відсутня.

Для реалізації поставленої в даному дослідженні мети доцільним було вивчення практики реалізації приватно-державного партнерства шляхом проведення експертних опитувань топ-менеджерів транснаціональних та національних компаній, малого та середнього бізнесу, представників громадськості, державної та місцевої влади, бізнес-асоціацій (рис. 2.17).

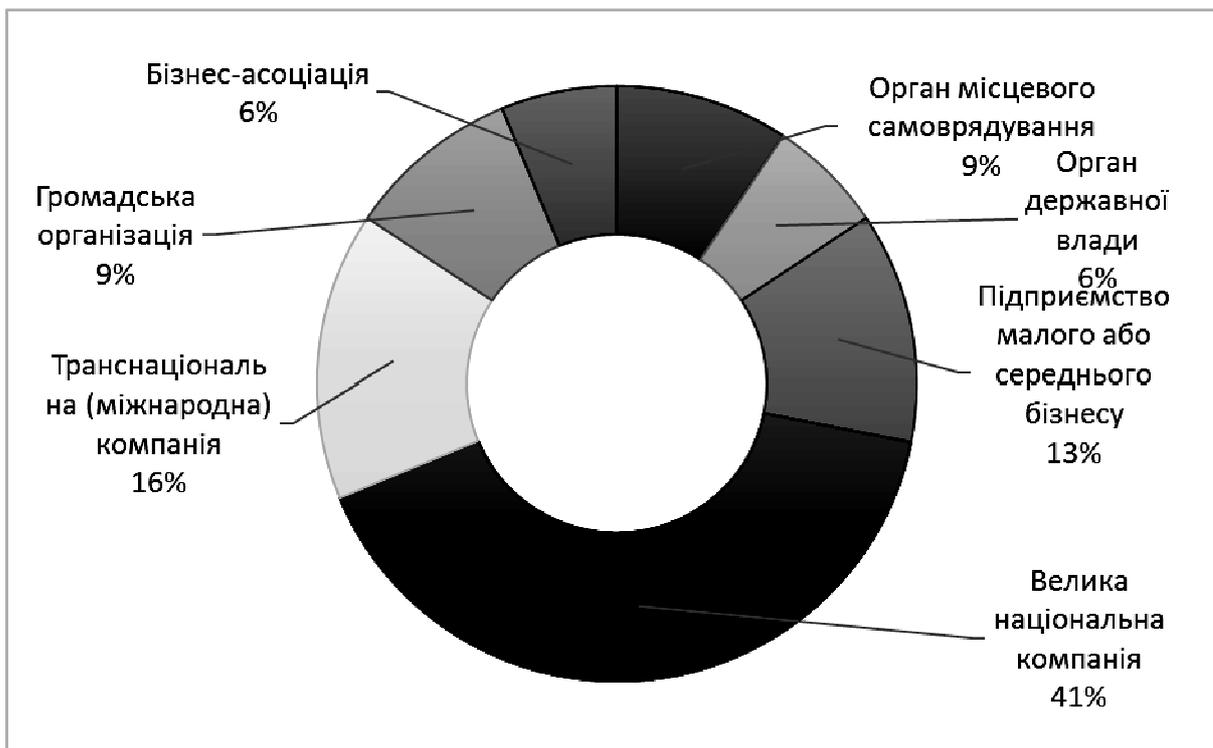


Рис. 2.17. Розподіл експертів, які приймали участь у дослідженні, за представництвом різних типів зацікавлених сторін

Аналіз відповідей експертів щодо оцінки значущості політики приватно-державного партнерства для керівництва компанії показав, що більше значення ПДП надає керівництво компаній та представники органів місцевого самоврядування (таблиця 2.11).

Проте в оцінках експертів щодо значущості проектів ПДП, що запроваджуються у діяльності компаній, спостерігалися певні розбіжності. Великі національні інтегровані компанії з початковим характером транснаціоналізації своєї діяльності виявилася більш орієнтованими у свій політиці ПДП на місцеву громадськість, ніж представники малого та середнього бізнесу з одного боку, та великі ТНК – з іншого. Дана орієнтація виражається у більш високій оцінці значущості проектів соціального партнерства, взаємодії з місцевою громадськістю.

Для компанії із глобальним характером бізнесу характерним є високий рівень оцінки значущості проектів, спрямованих на охорону навколишнього

середовища та вирішення глобальних проблем потепління клімату. Соціальні проекти та внутрішні інструменти політики ПДП у сфері корпоративного управління та бізнес-етики компанії отримали однакову оцінку експертів. Проте деталізація інструментів запровадження політики ПДП показала більшу орієнтацію малих та середніх компаній на внутрішню політику ПДП – збереження робочих місць, створення сприятливих умов праці, задовільний рівень заробітної плати. У той же час великі національні інтегровані компанії та ТНК більшою мірою орієнтовані на зовнішню політику ПДП – витрати на добросовісну ділову практику по відношенню до споживачів і партнерів, на місцеве співтовариство, на природоохоронну діяльність та ресурсозбереження.

Таблиця 2.11

Порівняльна оцінка сприйняття проектів приватно-державного партнерства у відповідях різних стейкхолдерів (% позитивних відповідей опитаних респондентів, 2014 рік)

<i>Запитання</i>	<i>Міжнародні компанії</i>	<i>Національні компанії</i>	<i>Державна влада</i>	<i>Місцева влада</i>	<i>Громадські організації</i>	<i>Бізнес-асоціації</i>
1	2	3	4	5	6	7
Чи відома Вам сутність приватно-державного партнерства?						
Так	100% (5)	92% (12)	100% (2)	67%(2)	100% (3)	100% (3)
Ні	0	8%	0	33%(1)	0	
В якій сфері були реалізовані проекти приватно-державного партнерства, які Вам відомі?						
Енергетика	100	20	50	30	30	60

Продовження табл. 2.11

1	2	3	4	5	6	7
Дорожня інфраструктура	100	50	100	60	30	100
Водо-постачання	30	20	50	30	30	30
Тепло-постачання	50	50	50	60	60	100
Охорона здоров'я	50	50	100	30	30	60
Освіта	20	30	50	30	30	60
Охорона праці та промислова безпека	0	60	50	30	30	0
Охорона довкілля	100	100	100	60	100	100
Які форми участі приватно бізнесу в проектах приватно-державного партнерства є найбільш поширеними з Вашого досвіду?						
«Будівництво – управління – передача»	50	100	100	100	100	100
«Будівництво – передача – управління»	30	30	50	30	30	30
«Будівництво – володіння – управління»	50	50	50	30	30	30
«Будівництво – володіння – управління – передача»	70	20	50	60	60	30
«Реконструкція-управління-передача»	80	60	50	60	30	60
«Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація»	100	30	50	60	30	60

Продовження табл. 2.11

1	2	3	4	5	6	7
Які зацікавлені сторони з перелічених нижче були учасниками відомих Вам прикладів приватно-державного партнерства? Місцеві органи самоврядування	100	100	100	100	60	60
Місцеві органи влади	20	100	100	100	30	60
Державні органи влади	50	50	100	30	0	0
Малий та середній бізнес	20	20	100	60	60	60
Великі національні компанії	20	100	100	60	30	60
Транснаціональні компанії	100	50	50	30	0	30
Громадські організації	50	0	50	30	100	30
Які переваги приватно-державного партнерства Ви бачите для місцевої громади, населення країни? Залучення благодійних внесків та соціальних інвестицій у вирішення проблем місцевої громади	100	100	100	100	100	100
Залучення корпорацій до освіти, зайнятості та проблем безпритульних	60	40	50	30	30	30

Продовження табл. 2.11

1	2	3	4	5	6	7
Розширення доступу до соціальних послуг	60	60	50	60	30	30
Підвищення якості соціальних продуктів та послуг	100	80	50	60	30	30
Розвиток інфраструктури	100	100	50	60	60	60
Залучення передового досвіду менеджменту до соціальних проєктів	100	80	100	30	30	30
Зростання якості життя населення	80	80	50	30	60	60
Які мотиви участі в проєктах приватно-державного партнерства Ви бачите для приватного бізнесу?						
Покращена фінансова ефективність	20	20	50	30	30	30
Зниження операційних витрат	40	40	50	60	60	60
Покращення іміджу бренду та репутації фірми	60	60	100	100	100	100
Зростання продаж та лояльності споживачів	80	80	100	100	60	60
Підвищена продуктивність та якість праці	40	40	50	30	30	30

Продовження табл. 2.11

1	2	3	4	5	6	7
Більші можливості приваблювати та утримувати найманих працівників	60	60	50	60	60	30
Знижений регуляторний контроль	20	20	50	30	30	30
Доступ до капіталу	20	20	0	0	0	30
Урізноманітнення робочої сили	20	20	50	30	30	30
Безпека продукції та зниження зобов'язань	20	20	50	30	30	30
Підвищення лояльності місцевої громади та влади	60	80	100	100	100	100
Які мотиви участі в проектах приватно-державного партнерства Ви бачите для громадських організацій?						
Можливість фінансової підтримки реалізації громадських ініціатив	40	40	100	60	60	60
Зростання громадської свідомості та активності населення	60	60	50	30	30	30
Чи підтримує на Ваш погляд місцева влада та органи самоврядування розвиток приватно-державного партнерства?						
Так	60	60	100	100	60	60
Ні	40	40	0	0	30	30

Продовження табл. 2.11

1	2	3	4	5	6	7
Чи підтримує на Ваш погляд розвиток приватно-державного партнерства приватний бізнес?						
Так	100	60	50	60	60	60
Ні	0	40	50	30	30	30
Чи підтримує на Ваш погляд розвиток приватно-державного партнерства влада на держаному рівні?						
Так	60	60	100	60	60	60
Ні	40	40	0	30	30	30
Чи підтримують на Ваш погляд розвиток приватно-державного партнерства громадські організації?						
Так	40	40	50	60	100	100
Ні	60	60	50	30	0	0
Чи підтримує на Ваш погляд розвиток приватно-державного партнерства місцева громада?						
Так	80	60	100	60	60	60
Ні	20	40	0	30	30	30

Продовження табл. 2.11

1	2	3	4	5	6	7
Що на Ваш погляд гальмує розвиток приватно-державного партнерства в Україні?						
Відсутність інформованості можливих зацікавлених сторін	40	60	50	50	50	60
Відсутність механізмів розвитку партнерств	80	80	50	50	50	100
Недосконалість законодавчої бази	80	80	50	50	50	100
Фінансова нестабільність та брак коштів у приватного бізнесу	80	80	100	100	100	100
Відсутність досвіду у місцевих органів самоврядування	60	60	50	0	50	60
Відсутність досвіду у громади	60	60	50	50	0	30
Відсутність досвіду у приватного бізнесу	40	20	50	50	50	30
Відсутність стимулів та підтримки з боку держави	80	80	0	50	50	100

Джерело: Авторське дослідження «Дослідження особливостей розвитку приватно-державного партнерства в Україні», 2014 р.

Таким чином, проведене дослідження доводить наявність диференціацій у сприйнятті з боку різних потенційно зацікавлених сторін можливих сфер, форм і мотивів застосування приватно-державного

партнерства в Україні. Все це свідчить про низький ступень розвитку даної форми в українській практиці соціального діалогу.

За даними Світового банку щодо проектів ДПП в сфері інфраструктури, в Україні протягом 1992-2011 років було реалізовано 25 проектів, в які інвестовано 12 млн дол. США, з них близько 11,5 млн дол. США – в сфері телекомунікацій. До складу проектів ДПП, згідно методології Світового банку, включено проекти, що реалізуються на основі договорів управління, оренди, концесії, продажу активів. При цьому проект вважається ДПП, якщо участь приватного партнера у його реалізації становить не менше 25 %, а проект продажу активів – якщо хоча б 5 % акцій належать приватним власникам. Такий підхід до розуміння ДПП не відповідає вимогам українського законодавства, згідно якого, зокрема, об'єкти ДПП не можуть бути приватизовані протягом усього строку дії угоди, об'єктами ДПП не можуть бути об'єкти, щодо яких прийнято рішення про приватизацію. Таким чином, наведені дані моніторингу Світового банку не можна вважати ілюстрацією реального стану розвитку ДПП в Україні. Між тим, офіційна систематизована інформація щодо ДПП в Україні відсутня. Загалом слід констатувати, що практичне застосування ДПП не набуло достатнього розвитку в Україні, прикладів успішних інвестиційних проектів на принципах ДПП досі небагато.

Компанія ДТЕК орієнтована на системне соціальне партнерство, що сприяє стійкому соціально-економічному розвитку суспільства, і, отже, стійкого розвитку бізнесу.

Основним інструментом розвитку регіонів діяльності ДТЕК є Програма соціального партнерства ДТЕК з територіями діяльності (ПСП).

Програма соціального партнерства ДТЕК охоплює території діяльності – підписанти Декларації соціального партнерства. Декларація є багатостороннім довгостроковим рамковим документом, що визначає основні принципи партнерства компанії і територіальних громад її

діяльності. Декларація відкрита для приєднання й підписання з боку підприємств і адміністративно-територіальних одиниць регіонів діяльності ДТЕК. У березні 2008 року документ був підписаний першими учасниками. На сьогоднішній деньки Декларації приєдналися 22 населених пункти і 10 районів в 8 областях України.

З 2007 до 2013 року в рамках ПСП було реалізовано понад 747 проектів, в які ДТЕК інвестував понад 249 млн грн

Ключові напрямки та пріоритети Програми соціального партнерства:

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ У КОМУНАЛЬНОМУ СЕКТОРІ

Підвищення енергоефективності комунального сектора, підвищення якості послуг енерго- і теплозабезпечення. Збереження рівня оплати послуг при можливому збільшенні тарифів;

ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я

Підвищення якості та доступності медичних послуг, розширення української телемедичної мережі на території діяльності ДТЕК. Мотивування населення на ведення здорового способу життя

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЗНАЧУЩОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Підвищення якості та доступності соціальних послуг, вирішення гострих проблем життєво-важливих елементів інфраструктури. Поліпшення можливостей для дошкільної та шкільної освіти, а також культурного та активного відпочинку

РОЗВИТОК БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

Створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього бізнесу, нових можливостей для працевлаштування, зростання надходжень до місцевих бюджетів, розширення асортименту послуг. Підвищення організаційної спроможності органів місцевого самоврядування та громадських організацій

ПІДВИЩЕННЯ АКТИВНОСТІ ГРОМАД

Формування нової ментальності у населення, розвиток лідерства та відповідальності, підвищення компетентності активних громадян у вирішенні проблем територій

Проаналізуємо залежність фінансової результативності Групи «ДТЕК» від динаміки загального обсягу інвестицій, соціальних інвестицій в проекти ПДП, зростання середньої заробітної плати робітників компанії, витрат на охорону праці та промислову безпеку.

Таблиця 2.12

Вихідні дані аналізу та прогнозу

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Виторг, млн. грн.	8969	12969	15009	24294	39594	82581	93254	92817
Капітальні інвестиції	979	1890	1900	2544	3744	10193	10310	6460
Загальна сума соціальних інвестицій	2,39	6,11	5,88	10,95	30,11	61,36	131,99	77,2
Середньомісячна заробітна плата	2986	3396,4	3767,9	4637	5223	5382	6026	6583
Витрати на охорону праці, млн. грн	76,5	118,3	116,5	174,6	328,5	497	691,3	436,7

Множинний кореляційно-регресійний аналіз фінансової стійкості проведемо за даними підприємства «ДТЕК». В якості результативного показника (Y) приймаємо виторг (млн. грн.). Аналіз проведемо, використовуючи дані за період 2003-2014 рр.

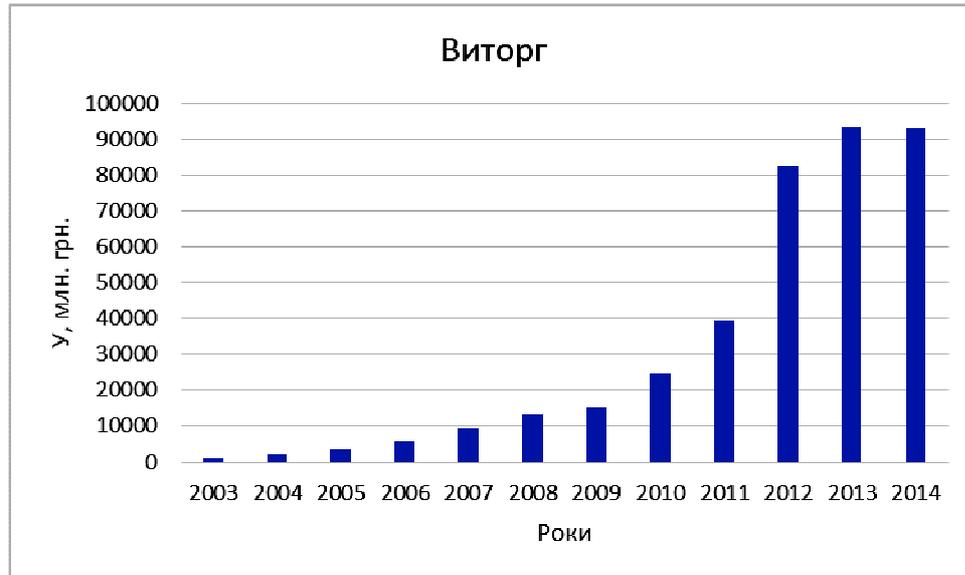


Рис. 2.18. Динамика виторгу підприємства «ДТЕК» за 2003-2014 рр.

Проведення багатовимірних статистичних досліджень, зокрема регресійного аналізу, неможливо без масових спостережень. У зв'язку з цим, в результаті обробки річних звітів підприємства «ДТЕК» за 12 років, ми сформуваємо вихідний масив для аналізу інформації.

В якості показників-факторів, які потенційно впливають на значення виторгу, будемо використовувати ключові фінансові величини. Після проведення кореляційного аналізу, було відібрано наступні фактори: X_1 — капітальні інвестиції (млн. грн.), X_2 — загальна сума соціальних інвестицій (млн. грн.), X_3 — середньомісячна заробітна плата (грн.), X_4 — витрати на охорону праці (млн. грн.).

Для відібраних факторів кореляційна таблиця (табл.2.13), що складена з коефіцієнтів парної кореляції, має вигляд:

Таблиця 2.13

	У	X1	X2	X3	X4
У	1				
X1	0.949201	1			
X2	0.956876	0.955252	1		
X3	0.916817	0.872705	0.836539	1	
X4	0.964035	0.979662	0.989711	0.888402	1

На підставі даних, які отримані у таблиці 2.13, можна зробити висновок, що зв'язок всіх факторів X_1, X_2, X_3, X_4 з фактором Y істотний.

Найбільш простою формою залежності і досить строго обґрунтованою для випадку спільного нормального розподілу є лінійна залежність виду

$$y = a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + \dots + a_n \cdot x_n. \quad (2.1)$$

Користуючись пакетом *Excel* побудуємо економетричну модель.

Таблиця 2.14

Регресійна статистика

<i>Регресійна статистика</i>					
Множинний R	0.992619				
R-квадрат	0.985293				
Нормований R-квадрат	0.976888				
Стандартна помилка	5539.581				
Спостереження	12				
Дисперсійний аналіз					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значущість F</i>
Регресія	4	1.44E+10	3.6E+09	117.23825	1.72E-06
Залишок	7	2.15E+08	30686960		
Разом	11	1.46E+10			
	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандарт на помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значення</i>	<i>Нижні 95%</i>
Y-перетин	-14346.117	5678.539	-2.52637	0.03944133	-27773.7
X1	8.7692	2.871707	3.053669	0.01848746	1.978734
X2	1.9521	4.576892	4.265176	0.00372274	8.698621
X3	1.6219	3.197149	5.072992	0.00144226	8.659054
X4	-485.1694	143.6879	-3.37655	0.01181419	-824.937

Таким чином, з таблиці 2.14 бачимо, що отримана нами регресійна модель має вигляд:

$$y = a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + a_3 \cdot x_3 + a_4 \cdot x_4,$$

тобто

$$y = -14346.117 + 8.7692 \times x_1 + 1.9521 \times x_2 + 1.6219 \times x_3 - 485.1694 \times x_4.$$

Інтерпретація рівняння регресії буде наступною. За розглянутий період (12 років) на підприємстві «ДТЕК»:

а) із зростанням капітальні інвестицій на 1 млн. грн. виторг в середньому зростає на 8.7692 млн. грн., за умови, що інші змінні не зміняться;

б) із зростанням загальної суми соціальних інвестицій на 1 млн. грн. виторг в середньому зростає на 1.9521 млн. грн., за умови, що інші змінні не зміняться;

в) із зростанням середньомісячної заробітної плати на 1 грн. виторг в середньому зростає на 1.6219 млн. грн., за умови, що інші змінні не зміняться;

г) із зростанням витрат на охорону праці на 1 млн. грн. виторг в середньому зменшиться на 485.1694 млн. грн., за умови, що інші змінні не зміняться.

Для визначення тісноти зв'язку між фактором Y і факторами X_1 , X_2 , X_3 , X_4 був застосований коефіцієнт множинної кореляції R . У нашому випадку $R = 0.992619$, що говорить про наявність функціональної залежності. Зазвичай інтерпретують не сам коефіцієнт кореляції R , а його квадрат R^2 , який називають коефіцієнтом множинної детермінації. Він показує, яка частина загальної дисперсії пояснюється за рахунок варіації лінійної комбінації аргументів X_1 , X_2 , X_3 при даних значеннях коефіцієнтів регресії. У нашому випадку $R^2 = 0.985293$, тобто 98,52% варіації результативної ознаки пояснюється факторами, включеними в модель. Таким чином, керівництву підприємства «ДТЕК» необхідно звернути увагу на дані фактори, оскільки управління ними здатне зробити значний вплив на величину чистого прибутку.

Таким чином, проведений аналіз свідчить про ефективність програм ПДП для компанії «ДТЕК», що підтверджується наявністю тісного зв'язку між інвестиціями Групи в соціальні проекти та фінансовим показником

результативності діяльності Групи через створення її позитивного іміджу перед всіма групами стейкхолдерів.

Висновки до другого розділу

В результаті аналізу розвитку приватно-державного партнерства у світовій економіці встановлено, що станом на 1 липня 2015 року обсяг інвестиційних зобов'язань за проектами приватно-державного партнерства становив 25 млрд. дол. США, найбільша кількість проектів припадала на енергетичну галузь, при цьому більшість проектів (74 зі 124), було реалізовано у секторі відновлюваних джерел енергії.

Розподіл інвестицій у проекти ПДП у регіональному розрізі виглядає таким чином: на країни Латинської Америки і Карибського басейну (LAC) припадає 41 % світового обсягу інвестицій; на країни Субсахарської Африки (AFR) – 16 %, країни Європи і Центральної Азії (ECA) – 13 %, країни Східної Азії і Тихого океану (EAP) – 11%, країни Південної Азії – (SAR) – 10 %, країни Близького Сходу і Північної Африки (MENA) – 9 %.

В результаті проведеного дослідження визначено, що формування моделей приватно-державного партнерства відбувається, *по-перше*, виходячи з національних особливостей державного регулювання: відносно вільна ринкова система США (втручання держави в економіку має переважно опосередкований характер); соціально-ринковий капіталізм країн Європи (державі належить визначальна роль у розподілі громадських благ через програми витрат на соціальні потреби); державно-керований капіталізм Японії й інших країн Східної Азії; модель країн Латинської Америки (активна співпраця з міжнародними організаціями та США); модель країн Африканського континенту (розвиток в умовах посиленої уваги з боку міжнародних фінансових організацій); модель країн Східної Європи (різновекторний вплив як з боку США, так і з боку провідних країн Східної

Азії); *по-друге*, з урахуванням особливостей галузей економіки, в яких реалізуються проекти ПДП.

Так, враховуючи, що переважна частка проектів приватно-державного партнерства у світовій економіці реалізується у сфері відновлювальної енергетики (незважаючи на незначну частку відновлювальних джерел у загальному обсязі енергоносіїв – 9 % у 2011 р., їх частка у загальному обсязі створення додаткових потужностей зростала надзвичайно швидко – з 10% у 2004 р. до 44 % у 2010 р.), визначено чинники трансформації глобального інвестиційного клімату в галузі: швидке зростання попиту на енергоносії з боку країн, що розвиваються (перш за все, Китаю та Індії); посилення конкуренції в процесі отримання енергоресурсів; геополітична напруженість і проблеми енергетичної безпеки; зростання цін на нафту і газ; набуття чинності Кіотським протоколом. Підкреслено, що враховуючи більш високі витрати і довгостроковий характер ризиків реалізації проектів у сфері відновлювальної енергетики, приватні інвестори потребують умов надходження державних інвестицій, перш за все, в контексті формування можливостей протидії ймовірним змінам інвестиційного клімату або політичного середовища.

В процесі аналізу встановлено, що інвестиції державного і приватного секторів є висококонцентрованими на регіональному рівні світової економіки (у випадку із традиційними джерелами енергії лідирує регіон Східної Азії та Океанії; у випадку із відновлювальними джерелами енергії – регіон Латинської Америки і Карибського басейну). В результаті аналізу моделей приватно-державного партнерства Китаю, Бразилії, Мексики, зроблено такі висновки: по-перше, існує значний компроміс між економічною ефективністю та ефективністю альтернативних інструментів щодо використання відновлюваних джерел енергії; по-друге, країни можуть розширити масштаби використання відновлюваних джерел енергії різними шляхами; по-третє, приватні інвестори потребують технічної та нормативної

визначеності щодо доступності відновлюваних енергетичних ресурсів. Найбільш поширеною формою приватно-державного партнерства у сфері енергетики є модель «будівництво – володіння – управління». Таким чином, підтверджено висновок, що моделі приватно-державного партнерства формуються з урахуванням національних особливостей державного регулювання економіки та галузевих особливостей реалізації проектів ПДП.

Визначено, що кожна країна проходить через ряд етапів побудови системи управління ПДП, при цьому більшість країн, у тому числі Україна, знаходяться на першому етапі розвитку ПДП (з відносно невеликою кількістю здійснюваних проектів).

Встановлено, що незважаючи на сформованість в Україні законодавчих засад приватно-державного партнерства (Закон України «Про державно-приватне партнерство», Закон України «Про угоди про розподіл продукції», Закон України «Про концесії» тощо), наявна нормативно-правова база є занадто складною, багаторівневою та суперечливою, що створює ризики нерезультативного використання механізму ПДП для активізації інвестиційної діяльності, та виступає однією з вагомих причин нерозповсюдженості проектів ПДП в державі (за даними Світового банку, в Україні протягом 1992–2011 рр. було реалізовано 25 проектів ПДП, в які інвестовано 12 млн дол. США, з них близько 11,5 млн дол. США – у сферу телекомунікацій), незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів. Крім того, наявними є суперечності в інституційному забезпеченні ПДП в державі.

На основі оцінки практики реалізації приватно-державного партнерства в умовах транснаціоналізації економічних систем шляхом проведення експертних опитувань топ-менеджерів транснаціональних та національних компаній, малого та середнього бізнесу, представників громадськості, державної та місцевої влади, бізнес-асоціацій, встановлено наявність суттєвої диференціації у визначенні з боку потенційно зацікавлених сторін можливих сфер, форм і

мотивів застосування механізму приватно-державного партнерства в Україні. Констатовано, що практичне застосування ПДП не набуло в Україні достатнього розвитку.

Одним із найбільш успішних прикладів впровадження приватно-державного партнерства в державі є досвід компанії ДТЕК, основним інструментом розвитку стійкого бізнесу якої є Програма соціального партнерства (ПСП) ДТЕК з територіями діяльності компанії (22 населеними пунктами і 10 районами у 8 областях України), в рамках якої протягом 2007–2013 рр. було реалізовано 747 інвестиційних проектів обсягом понад 249 млн. грн.

В рамках проведеного дослідження було проаналізовано залежність фінансової результативності діяльності групи ДТЕК від ряду чинників: X_1 – капітальні інвестиції (млн. грн.), X_2 – загальна сума соціальних інвестицій (млн. грн.), X_3 – середньомісячна заробітна плата (грн.), X_4 – витрати на охорону праці (млн. грн.). В результаті апробації отриманої економіко-математичної моделі зроблено такі висновки (за умови, що інші змінні не зміняться): із зростанням обсягу капітальних інвестицій на 1 млн. грн. виторг в середньому зросте на 8,7692 млн. грн.; із зростанням загальної суми соціальних інвестицій на 1 млн. грн. виторг в середньому зросте на 1,9521 млн. грн.; із зростанням середньомісячної заробітної плати на 1 млн. грн. виторг в середньому зросте на 1,6219 млн. грн.; із зростанням витрат на охорону праці на 1 млн. грн. виторг в середньому зменшиться на 485,1694 млн. грн.

Таким чином, результати економіко-математичного аналізу свідчать про ефективність програм ПДП компанії «ДТЕК», що підтверджується наявністю тісного зв'язку між інвестиціями в соціальні проекти та показником фінансової результативності діяльності компанії через створення її позитивного іміджу перед всіма групами стейкхолдерів.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРИВАТНО-ДЕРЖАВНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

3.1. Перспективні напрями формування стратегічного партнерства держави і транснаціонального бізнесу

На сьогодні постає питання, про формування моделі взаємовідносин України із ТНК, які приходять на наш ринок, і ТНК, які формуються з національних підприємств. Очевидно, що напрямки побудови цієї моделі будуть залежати:

по-перше, від інтересів, цілей та завдань стратегії розвитку самої країни;

по-друге, від інтересів, цілей та завдань стратегії діяльності ТНК, які входять на ринок або формуються на внутрішньому ринку;

по-третє, від збігу інтересів, цілей та завдань стратегії розвитку обох сторін;

по-четверте, від розстановки сил між обома сторонами у глобальному економічному середовищі під час прийняття рішень про формування моделі взаємодії між ними.

Ураховуючи все вищезазначене, перш за все зосередимо нашу увагу на детальному аналізі інтересів, цілей та завдань розвитку нашої країни та ТНК, які приходять на її ринок.

Довгострокові цілі та пріоритети розвитку України визначено та закріплено перш за все у Конституції України й інших основоположних документах. Йдеться про перспективи розвитку нашої країни як високорозвиненої, соціальної за своєю суттю, демократичної, правової

держави, інтегрованої у світовий економічний процес як конкурентоспроможна економіка, яка здатна вирішувати найскладніші завдання свого розвитку.

Реалізація поставленої мети можлива лише за умови виконання найважливіших економічних завдань сучасного етапу розвитку нашої держави, до яких віднесено:

- по-перше, створення передумов для набуття Україною повноправного членства у Європейському Союзі, що потребує практичної реалізації завдань, пов'язаних із виконанням Копенгагенських критеріїв та вступом нашої країни до ЄС. Водночас реалізація цього пріоритетного вектора інтеграційної політики нашої держави не означає відмови від традиційних партнерських відносин із країнами пострадянського простору, перш за все з Росією. Крім того, євроінтеграційна стратегія нашої держави передбачала реалізацію послідовних дій для набуття членства у СОТ, що й відбулося 04.02.2008 р. [189];

- по-друге, забезпечення сталого економічного зростання та прискореного подолання на цій основі розриву в обсягах ВВП на душу населення між Україною та державами-членами ЄС. Ці завдання передбачають необхідність реалізації стратегії випереджального розвитку, що має забезпечити щорічні темпи зростання ВВП в Україні у 1,5-2 рази вищі, ніж загалом у країнах ЄС;

- по-третє, членство України у Європейському Союзі як незалежної конкурентоспроможної високотехнологічної держави можливе також за умови вибору інноваційного шляху розвитку в рамках структурної перебудови нашої економіки [190];

- по-четверте, реалізація соціальної переорієнтації економічної політики України [181, 191].

Геополітичне становище України на межі двох цивілізаційних просторів – європейського та євразійського було і є одним із визначальних факторів її історичного та політичного шляху [239].

Очевидно, що формування національної стратегії будь-якої країни в умовах сучасної світоцілісності неможливо у відриві від процесів та подій в інших країнах, у світовому господарстві, у всій глобальній економіці [234].

По-перше, загальна система зовнішньоекономічного процесу кожної суверенної держави має бути принципово відкритою, тобто глобально замкненою на світовий економічний порядок розподілу праці, взаємовигідного співробітництва та ринкових відносин.

По-друге, головною характеристикою української політики з перших років незалежності є її спрямованість на приєднання до сучасного розвинутого світового ринку.

По-третє, за умови необхідності дотримання принципу паритету вкладених у міжнародне співробітництво цінностей кожною країною реальне входження України у глобальний ринок можливе лише за наявності в державі конкурентоспроможних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Але як співвідношення майбутньої частини до вже існуючого цілого саме національне господарство має пристосовуватися до світового економічного порядку.

Проте, урахувавши сучасний світовий і економічний порядок, можна стверджувати, що захист та забезпечення соціальних інтересів людей і суспільств перш за все здійснюється на національному рівні. Глобальна зовнішньоекономічна стратегія формується світовою спільнотою вже на основі усвідомлених фундаментальних та прикладних закономірностей взаємозалежного розвитку держав. Проте на її формування значний вплив мають інші глобальні гравці, зокрема ТНК та міжнародні організації.

Визначення державою цілей свого розвитку та систематизація можливих цілей стратегій діяльності ТНК, які входять на її ринок, дають змогу вибору подальшої моделі розвитку їх взаємовідносин залежно від збігу чи суперечностей між цими цілями та можливостей лобіювання інтересів тієї чи іншої сторони залежно від розстановки сил у глобальному економічному середовищі під час прийняття рішень.

Очевидно, що для країни з перехідною та ще недостатньою конкурентоспроможною економікою більш доцільною є політика, спрямована на узгодження своїх інтересів з інтересами ТНК пошуку взаємно оптимальної економічної політики, ніж дотримання політики протистояння.

Проте процес побудови взаємовідносин держави та транснаціональних корпорацій за моделлю приватно-державного партнерства, потребує урахування специфіки у розходженнях спрямування та рівнів цілей розвитку та діяльності у взаємовідносинах між країною та транснаціональними корпораціями, а також особливих критеріїв такої моделі.

Критерії оптимального узгодження інтересів всіх зацікавлених сторін в проектах приватно-державного партнерства, розроблені автором, подано на рис. 3.1.

Різноманітність і велика кількість критеріїв ускладнюють можливість вироблення компромісного рішення між державою і ТНК. Розв'язання поставленої задачі пропонується проводити за допомогою методу аналізу ієрархій (MAI), запропонованого Т. Сааті.

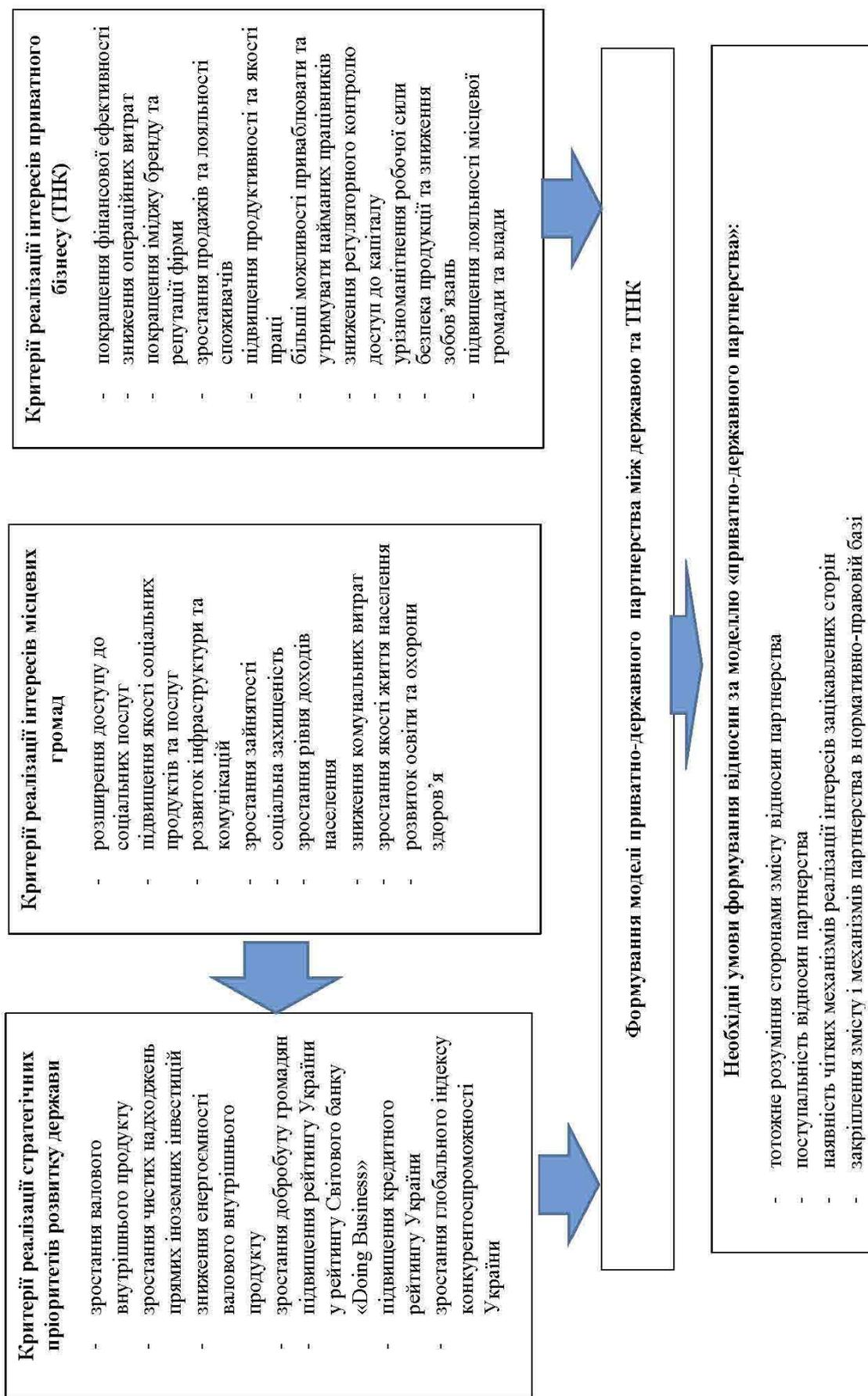


Рис. 3.1. Механізм взаємодії держави та ТНК на засадах моделі приватно-державного партнерства

3.2. Моделювання шляхів узгодження інтересів ТНК і держави в процесі транснаціоналізації економічних систем

Початковою інформацією для застосування методу є набір критеріїв (табл. 3.1) і матриці парних порівнянь (рис. 3.2–3.3).

Таблиця 3.1

Критерії узгодження пріоритетів

№	Показник
1	Темп зростання ВВП
2	Темп інфляції
3	Зовнішній державний борг, млн. дол.
4	Темп приросту інвестицій в основний капітал
5	Темп приросту валового нагромадження основного капіталу
6	Зростання експорту товарів та послуг
7	Зменшення імпортової залежності
8	Зростання темпів введення основних фондів
9	Підвищення темпів зростання продуктивності праці, бали
10	Питома вага інвестицій інноваційного спрямування в загальному обсязі інвестицій, %
11	Зростання реальних доходів населення, %
12	Рівень безробіття за методологією МОП, %
13	Зростання обсягів продаж ТНК
14	Зростання прибутків ТНК
15	Доступ ТНК до дефіцитних природних ресурсів (невідновлюваних та відновлюваних)
16	Доступ ТНК до дешевих природних ресурсів (невідновлюваних та відновлюваних)
17	Зменшення витрат виробництва ТНК
18	Підвищення прибутковості ТНК

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1	1	0,33	0,33	1	1	0,5	0,33	0,2	0,2	0,2	1	0,33	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
2	3	1	0,33	1	1	1	0,33	0,33	0,33	0,33	1	1	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
3	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,33	1	1	0,14	0,14	0,11	0,11	0,14	0,14
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,33	1	0,14	0,14	0,11	0,11	0,14	0,14
6	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,14	0,14	0,11	0,11	0,14	0,14
7	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,14	0,14	0,11	0,11	0,14	0,14
8	5	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,14	0,14	0,11	0,11	0,14	0,14
9	5	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,14	0,14	0,11	0,11	0,14	0,14
10	5	3	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	0,14	0,14	0,11	0,11	0,14	0,14
11	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	0,14	0,14	0,11	0,11	0,14	0,14
12	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,14	0,14	0,11	0,11	0,14	0,14
13	9	9	9	7	7	7	7	7	7	7	7	7	1	1	0,2	0,2	1	1
14	9	9	9	7	7	7	7	7	7	7	7	7	1	1	0,2	0,2	1	1
15	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	5	5	1	1	1	1
16	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	5	5	1	1	1	1
17	9	9	9	7	7	7	7	7	7	7	7	7	1	1	1	1	1	1
18	9	9	9	7	7	7	7	7	7	7	7	7	1	1	1	1	1	1

Рис. 3.2. Матриця початкових парних порівнянь критеріїв узгодження пріоритетів розвитку держави і зарубіжної ТНК із точки зору держави

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1	1	0,33	0,2	1	1	0,2	0,2	0,33	1	0,33	0,33	0,2	0,14	0,14	0,14	0	0	0
2	3	1	0,2	1	1	0,2	0,2	0,33	1	0,33	0,33	0,2	0,14	0,14	0,14	0	0	0
3	5	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,11	0,11	0,11	0	0	0
4	1	1	1	1	1	0,2	0,2	0,33	1	0,33	0,33	0,2	0,11	0,11	0,11	0	0	0
5	1	1	1	1	1	0,2	0,2	0,33	1	0,33	0,33	0,2	0,11	0,11	0,11	0	0	0
6	5	5	1	5	5	1	0,2	1	1	1	1	1	0,11	0,11	0,11	0	0	0
7	5	5	1	5	5	5	1	1	1	1	1	1	0,11	0,11	0,11	0	0	0
8	3	3	1	3	3	1	1	1	0,33	0,33	0,33	0,33	0,11	0,11	0,11	0	0	0
9	1	1	1	1	1	1	1	3	1	0,33	0,33	0,33	0,11	0,11	0,11	0	0	0
10	3	3	1	3	3	1	1	3	3	1	1	0,33	0,14	0,14	0,14	0	0	0
11	3	3	1	3	3	1	1	3	3	1	1	0,2	0,11	0,11	0,11	0	0	0
12	5	5	1	5	5	1	1	3	3	3	5	1	0	0	0	0	0	0
13	7	7	9	9	9	9	9	9	9	7	9	0	1	0,33	0,2	0,2	0,33	1
14	7	7	9	9	9	9	9	9	9	7	9	0	3	1	0,2	0,2	0,33	1
15	7	7	9	9	9	9	9	9	9	7	9	0	5	5	1	1	1	1
16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5	1	1	1	1
17	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3	1	1	1	1
18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1

Рис. 3.3. Матриця початкових парних порівнянь критеріїв узгодження пріоритетів розвитку держави і ТНК із точки зору ТНК

Елемент матриці згідно із методом аналізу ієрархій набуває таких значень:

$$x_{ij} = \begin{cases} 0, \text{ якщо критерії } K_i \text{ і } K_j \text{ є такими, що не можна порівняти} \\ 1-9, \text{ якщо } K_i > K_j \end{cases}$$

причому

$$x_{ij} = \frac{1}{x_{ji}}. \quad (3.1)$$

Нормування вагів критеріїв проведемо за такою формулою:

$$\sigma_j = \frac{\sum_i x_{ij}}{\sum_i \sum_j x_{ij}}. \quad (3.2)$$

У результаті розрахунків отримано нижченаведені ваги критеріїв (табл. 3.2-табл. 3.3).

Таблиця 3.2

Вагові коефіцієнти критеріїв узгодження пріоритетів розвитку держави і зарубіжної ТНК із точки зору держави

Номер критерію	Вага, σ_j	Кумулятивна вага
1	2	3
1	0,108383	0,108383
2	0,093849	0,202232
3	0,08056	0,282792
4	0,074747	0,357539
5	0,074747	0,432286
6	0,071632	0,503918

Продовження табл. 3.2

1	2	3
11	0,071425	0,575343
12	0,071425	0,646768
7	0,070594	0,717362
8	0,070428	0,78779
9	0,070428	0,858218
10	0,069598	0,927816
13	0,019458	0,947274
14	0,019458	0,966732
17	0,009492	0,976223
18	0,009492	0,985715
15	0,007142	0,992858
16	0,007142	1

Таблиця 3.3

Вагові коефіцієнти критеріїв узгодження пріоритетів розвитку держави і зарубіжної ТНК із точки зору ТНК

Номер критерію	Вага, σ_j	Кумулятивна вага
1	2	3
1	0,102	0,1
4	0,102	0,2
5	0,102	0,31
2	0,097	0,4
8	0,079	0,48
9	0,079	0,56
6	0,071	0,63

Продовження табл. 3.3

1	2	3
11	0,07	0,7
3	0,067	0,77
7	0,063	0,83
10	0,055	0,89
13	0,035	0,92
14	0,03	0,95
18	0,011	0,96
12	0,011	0,97
15	0,01	0,98
17	0,008	0,99
16	0,008	1

Аналіз даних табл. 3.2–3.3 показує, що важливість критеріїв істотно відрізняється. Так, за даними табл. 3.2, критерії 1-8, 11, 12 (темп зростання ВВП, темп інфляції, зовнішній державний борг, темп приросту інвестицій в основний капітал, темп приросту валового нагромадження основного капіталу, зростання експорту товарів та послуг, зменшення імпортової залежності, зростання темпів уведення основних фондів, зростання реальних доходів населення, зменшення рівня безробіття) у сумі набирають 79% значущості. Аналогічно для табл. 3.3 наборів критеріїв 1–13 і 1-6, 8, 9, 11 відображають 80 і 77% значущості відповідно. Отже, критеріями, що не входять у ці набори, із точки зору спрощення завдання можна нехтувати, оскільки жоден з них не чинить істотного впливу на компромісне рішення.

Зіставлення наборів вагів дозволяє зробити висновок, що найбільш важливими критеріями узгодження пріоритетів розвитку із точки зору

держави незалежно від походження ТНК є такі: 1–8, 11, 12 (темپ зростання ВВП, темп інфляції, зовнішній державний борг, темп приросту інвестицій в основний капітал, темп приросту валового нагромадження основного капіталу, зростання експорту товарів та послуг, зменшення імпортової залежності, зростання темпів введення основних фондів, зростання реальних доходів населення, зменшення рівня безробіття). Саме ці критерії та їх нормативні і прогностичні значення мають бути відбиті в регулюючих діяльність ТНК нормативних актах. При цьому найбільш важливими є критерії, що входять у всі 3 набори: 1–6, 8, 11, тобто темп зростання ВВП, темп інфляції, зовнішній державний борг, темп приросту інвестицій в основний капітал, темп приросту валового нагромадження основного капіталу, зростання експорту товарів та послуг, зростання темпів введення основних фондів, зростання реальних доходів населення.

Глибший аналіз відношення учасників компромісу до критеріїв показує, що позиція ТНК по відношенню до напрямку зростання значень критеріїв не завжди однозначна, на відміну від позиції держави. Наприклад, держава досконало однозначно зацікавлена у зростанні ВВП, тоді як для ТНК це лише непряме свідчення стабільності економіки, яке, проте, не гарантує низьких політичних ризиків, до яких ТНК надзвичайно чутливі. Держава зацікавлена у зниженні інфляції, можливо, до стимулюючого рівня 1-2%. Відношення до інфляції ТНК залежить від характеру діяльності та співвідношення експортно-імпортних операцій. Ті ж міркування можна застосувати і відносно критеріїв приросту інвестицій в основний капітал, нагромадження основного капіталу, введення в експлуатацію основного капіталу, оскільки вони характеризують для ТНК втрату ліквідності активів.

При знаходженні компромісного рішення необхідно враховувати лише ті критерії, по яких відношення учасників потенційно може не збігатися, тобто критерії 1-5 і 8 (темп зростання ВВП, темп інфляції, зовнішній

державний борг, темп приросту інвестицій в основний капітал, темп приросту валового нагромадження основного капіталу, зростання темпів уведення основних фондів).

Одже, при побудові державної стратегії взаємодії з ТНК ці висновки мають знайти своє відображення у необхідності дотримання таких принципів:

- стимулювання ТНК застосовувати інвестиційну стратегію як альтернативу застосування експортної стратегії експансії національного ринку (сприяння зростанню національного ВВП, темп приросту інвестицій в основний капітал, темп приросту валового нагромадження основного капіталу);

- стимулювання внесення інвестицій у грошовій формі (приплив вільно конвертованої валюти як інструмент стримування інфляції);

- стимулювання ТНК на застосування експортно-орієнтованого виробництва як шлях поліпшення платіжного балансу та формування доходної частини бюджету держави для подолання зовнішнього боргу;

- стимулювання розвитку транснаціональними корпораціями на території України переважно інноваційного виробництва як сприяння реалізації одного із пріоритетних напрямів національної стратегії – побудови інноваційної моделі розвитку держави.

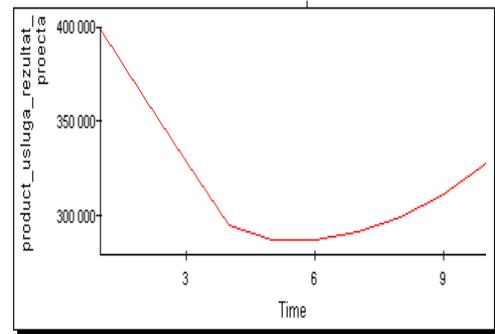
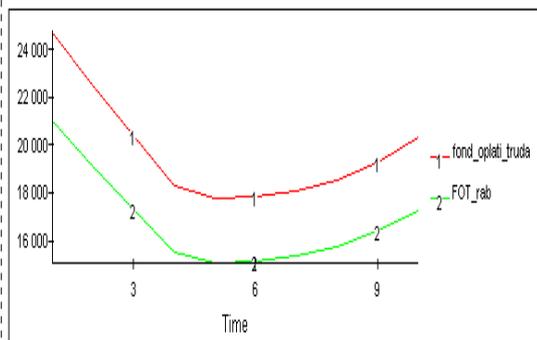
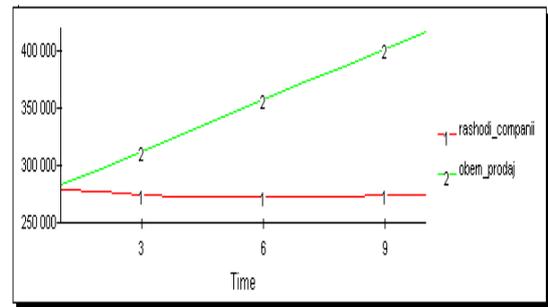
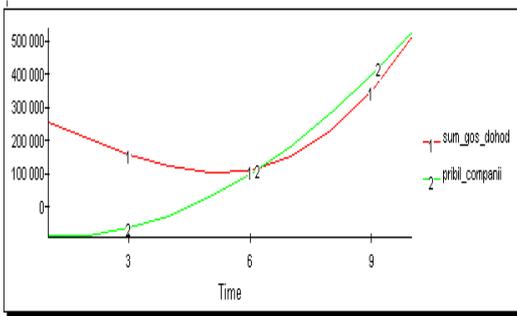
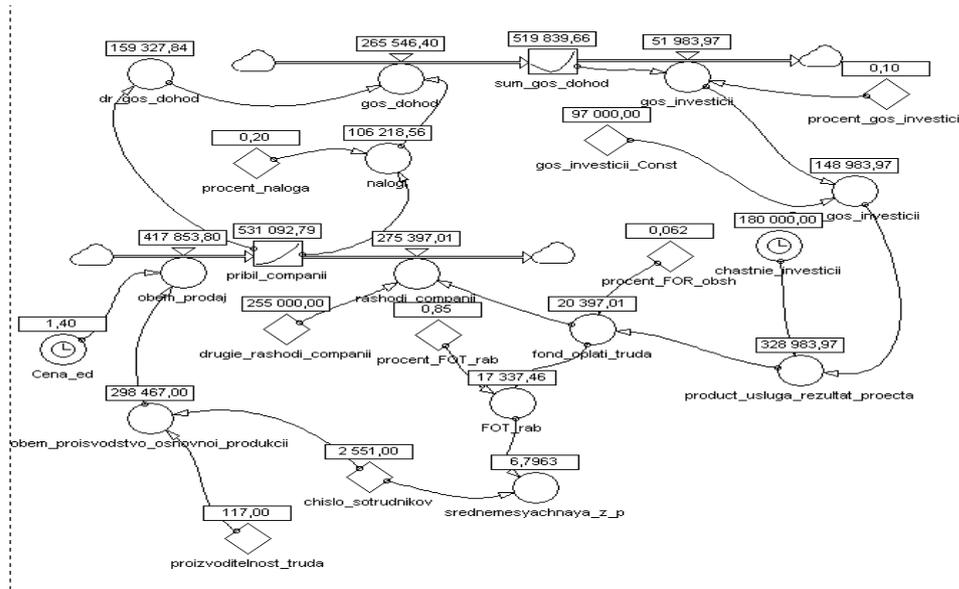
За допомогою програмного продукту PowerSim нами була розроблена системно-динамічна модель впливу участі приватної компанії у проектах приватно-державного партнерства на її фінансову результативність, в якості результативного показника обраний прибуток компанії, що формується за рахунок інших складових.


```

aux  obem_proday = obem_proisvodstvo_osnovnoi_produkcii*Cena_ed
aux  rashodi_companii = fond_oplati_truda+drugie_rashodi_companii
aux  Cena_ed = 0.9+0.05*TIME
aux  chastnie_investicii = MAX(276500-30000*(TIME-1),180000)
aux  dr_gos_dohod = pribil_companii*0.3
aux  fond_oplati_truda =
product_usluga_rezultat_proecta*procent_FOR_obsh
aux  FOT_rab = fond_oplati_truda*procent_FOT_rab
aux  nalogi = MAX(procent_naloga*pribil_companii,0)
aux  obem_proisvodstvo_osnovnoi_produkcii =
chislo_sotrudnikov*proizvoditelnost_truda
aux  product_usluga_rezultat_proecta =
chastnie_investicii+Sum_gos_investicii
aux  srednemesyachnaya_z_p = FOT_rab/chislo_sotrudnikov
aux  Sum_gos_investicii = gos_investicii+gos_investicii_Const
const chislo_sotrudnikov = 2551
const drugie_rashodi_companii = 255000
const gos_investicii_Const = 97000
const procent_FOR_obsh = 0.062
const procent_FOT_rab = 0.85
const procent_gos_investicii = 0.1
const procent_naloga = 0.2
const proizvoditelnost_truda = 117

```

У ході даної роботи був здійснений контрольний (базовий) прогін досліджуваної моделі з метою аналізу базової поведінки моделі і окремих її параметрів.



Time	chasnie investicii	Sum gos investicii
1	276 500,00	123 000,00
2	246 500,00	117 850,00
3	216 500,00	113 328,24
4	186 500,00	109 884,97
5	180 000,00	107 924,27
6	180 000,00	108 458,38
7	180 000,00	112 458,37
8	180 000,00	120 322,15
9	180 000,00	132 397,13
10	180 000,00	148 983,97

Рис. 3.5 Результати базових прогонів моделі (динаміка прибутків держави та компанії, витрат та обсягів продаж компанії, фонду оплати праці, вироблених продуктів або послуг в результатів реалізації проекту ПДП)

Таким чином, моделювання приватного та державного інвестування у проекти приватно-державного партнерства демонструє можливість отримання вигод для обох сторін взаємодії за рахунок об'єднання ресурсів та розподілу інвестиційних ризиків.

3.3. Варіанти розподілу ризиків у системі приватно-державного партнерства з ТНК

Успішний розвиток ДПП як механізму активізації інвестиційної діяльності та залучення приватних інвестицій у стратегічно важливі для держави сфери можливий лише за умови, коли буде забезпечено баланс інтересів держави і приватного інвестора. Правова форма здійснення ДПП повинна забезпечити для інвестора привабливість, безпеку вкладення коштів в державну власність і реалізувати основну мету проекту, тобто розвивати ту сферу, яка стратегічно важлива для держави. Для цього держава повинна сприймати приватного інвестора як рівноправного партнера. Вимагаючи від нього виконання передбачених угодою зобов'язань, держава має, зі свого боку, гарантувати виконання власних зобов'язань в повному обсязі. До ризиків та перешкод для успішного практичного впровадження проектів ДПП на даному етапі насамперед належать: – можливості неефективного управління з боку приватного партнера майном, наданим державним партнером для виконання умов договору, несвоєчасного введення в експлуатацію предмета договору та його невідповідності критеріям, передбаченим договором; – невпевненість приватних партнерів щодо виконання своїх фінансових зобов'язань у довгострокових проектах через те, що держава не може гарантувати мінімальний обсяг споживання товарів або послуг та встановлення цін (тарифів) на товари, що виготовляються, або послуги, які надаються

приватним партнером, на рівні, що відповідає економічно обґрунтованим витратам на їх виготовлення чи надання та забезпечує окупність інвестицій; – відсутність у Бюджетному кодексі можливості гарантування компенсації збитків приватного партнера, пов'язаних з невідповідністю попиту на товари та послуги запланованим показникам, невиконанням державою зобов'язань за договорами ДПП, відшкодуванням різниці в тарифах тощо; – відсутність гарантій виконання фінансових зобов'язань щодо проектів ДПП на весь термін їх реалізації з боку держави, що пов'язано з щорічним затвердженням бюджету та корегуванням бюджетних програм; – відсутність податкових і митних пільг для реалізації проектів ДПП, що знижує їхню привабливість для приватних партнерів за наявності таких пільг для інших форм державного стимулювання інвестиційної діяльності; – можливість зміни нормативної бази, зокрема, внесення змін до податкового та регуляторного законодавства, зміни стандартів якості (підвищення вимог) до товарів і послуг, які надаються приватним партнером за умовами договору, що може спричинити істотну зміну умов участі приватних партнерів у проектах; – відсутність впевненості приватного партнера у можливості рівноправного з державою захисту своїх інтересів у системі правосуддя, зокрема, можливості вимагати від держави виконання зобов'язань та компенсації понесених втрат через невиконання зобов'язань; – відсутність гарантії отримання приватним партнером від органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування дозвільних документів та погоджень, необхідних для виконання умов договору, у тому числі отримання права користуватися земельною ділянкою, необхідною для виконання умов договору; – наявність високого рівня корупції в органах влади, що призводить до подорожчання проектів ДПП для приватного партнера. Водночас можна стверджувати, що ця проблема не є принципово нездоланною. Зокрема, за умови запуску перших реальних концесійних

договорів та належного виконання державою взятих на себе зобов'язань можна прогнозувати поступове здешевлення концесійних договорів до загальносвітових рівнів.

Приватно-державне партнерство – це потенційно ефективний спосіб оптимізації розподілу ризиків і забезпечення високої ефективності управління ризиками, оскільки при цьому можливо забезпечити покладання на кожну сторону тих ризиків, якими вона найкращим, найбільш ефективним чином здатна управляти за свій рахунок з найменшими витратами. І це одна з істотних особливостей ПДП.

При укладенні договорів про ПДП державний сектор переносить ризики на приватного партнера для здійснення ефективного управління витратами, оскільки багаторічний досвід показав, що приватний сектор має набагато більшу кількість стимулів для управління ризиками настільки ефективно і раціонально, як це можливо.

Оптимальний розподіл ризиків – найголовніший принцип будь-якої схеми приватного-державного партнерства. Оптимальність розподілу ризиків означає, що ті ризики, які ефективніше управляються і «поглинаються» суб'єктами державного сектора, відносяться на рахунок державного партнера, а інші ризики, що більше ефективно керовані і «поглинаються» суб'єктами приватного сектора, відносяться на рахунок приватного партнера.

Вважається, що ризики проекту повинні оброблятися найбільш компетентними в цьому сторонами, внаслідок чого знижується загальна вартість проекту і мінімізуються самі ризики. Наприклад, ризики, пов'язані з плануванням, краще управляються державними органами, тоді як операційні ризики можуть бути краще керовані приватними суб'єктами.

Розподіл ризиків здійснюється на стадії переговорів про проектування по конкретному контракту державно-приватного партнерства і на стадії укладення цього контракту.

Приватний партнер, як правило, несе наступні ризики, пов'язані з проектуванням, будівництвом і обслуговуванням об'єкту інфраструктури, контракту державно-приватного партнерства, що є предметом :

- повсякденні експлуатаційні і управлінські ризики, пов'язані із затримками при отриманні різного роду необхідних дозволів, утрудненнями, що виникають при здійсненні правовідносин з субпідрядниками, а також з різними перевищеннями планованих витрат;

- ризики, пов'язані з попитом на об'єкт, що реалізовується, або послуги, надаються відповідно до договору про ПДП, а також ризики, пов'язані з очікуваними доходами від експлуатації об'єкту або надання послуг(ризик несподівано високого або, навпаки, низького попиту в порівнянні з первинними оцінками стану ринку);

- політичні ризики, які можуть бути наслідком змін в уряді, змін в напрямках державної політики, особливо в області законодавчого регулювання стосунків, що виникають у рамках договорів про державно-приватні партнерства, а також у сфері розвитку тих або інших областей інфраструктури, внаслідок корупції, фаворитизму, порушення договорів державою, а також внаслідок різних утруднень, пов'язаних з вирішенням арбітражних суперечок;

- валютний ризик, що полягає в значному знеціненні, що несподівано відбувається, зниженні вартості або, навпаки, підвищенні вартості грошей(зміні курсу валют), яке може зробити певний негативний вплив на здатність постачальника послуг здійснювати виплати інвесторам.

Державний партнер несе наступні ризики:

- політичні ризики, що полягають в можливих змінах державної політики;

- ризики банкрутства, пов'язані з банкрутством приватної компанії, оголошуваному під час здійснення реалізації проекту у рамках договору про державно-приватне партнерство;

- ризик, пов'язаний з непередбаченими складнощами при придбанні землі, призначеної для будівництва на ній об'єкту інфраструктури, а також з питаннями примусового відчуження земельних ділянок.

За рахунок «поглинання» ризиків можливо істотно оптимізувати витрати на реалізацію проєктів, підвищити їх ефективність.

Чим більше управлінських функцій делегується приватному партнерові, тим більші ризики відносяться на його рахунок. Проте тут є особливість, що полягає в тому, що суб'єкти приватного сектора не в змозі переймати на себе деякі певні ризики, по яких можливості управління ними у суб'єктів приватного сектора істотно обмежені. Взагалі, як показує практика, суб'єкти приватного сектора ретельніше, зацікавлено і обдуманно відносяться до питань оцінки ризиків. Врахування цієї обставини сприяє забезпеченню оптимізації розподілу ризиків і забезпечення високої ефективності управління ризиками.

Чітке з'ясування і розуміння відповідними сторонами у рамках ПДП власних можливостей і зацікавленості в управлінні ризиками дозволяє оцінити реальну вартість збереження за державним партнером ризиків проєкту або передачі таких приватному партнерові.

В той же час, створення організаційно-правового механізму розмежування ризиків не є простим унаслідок існування безлічі чинників, які у будь-якому випадку необхідно враховувати при розгляді кожного ризику окремо і розрахунку можливих витрат. Можливості для ефективного розподілу ризиків багато в чому залежать від конкретного проєкту, що реалізовується, і обраної для його реалізації схеми приватно-державного партнерства.

На етапі підготовки договору розподіл ризиків має бути здійснений відповідно до стану ринку на даний момент і прогнозу на період здійснення проєкту. Необхідно також враховувати результати здійснення попередніх проєктів, накопичений досвід. При розподілі ризиків необхідно враховувати

потенційні ризики, які можуть виникнути упродовж терміну здійснення реалізації проекту, при цьому механізм розподілу ризиків має бути певною мірою гнучким для того, щоб сторони могли впоратися з несподіваними виникликами зовнішніх несприятливих обставин.

Важливо враховувати, що кожен конкретний проект ПДП має унікальні особливості і тому створити одну абсолютно універсальну найкращу схему розподілу ризиків не можливо.

Участь в реалізації проектів ПДП нині отримала привабливість як в підприємницьких кругах зважаючи на їх економічну вигідність, так і серед представників органів публічної влади, зацікавленість яких викликана розширенням можливостей рішення завдань по забезпеченню створення соціально значимих інфраструктурних об'єктів і наданню державних послуг, а також у представників міжнародних організацій, що зумовило зростання уваги до цього складного соціально-економічного явища з боку вчених.

При цьому, хоча поняття «приватно-державне партнерство» відноситься в цілому до форм взаємовигідної співпраці між державними органами і приватними господарюючими суб'єктами, спрямованим на забезпечення соціально-значимих сервісно-інфраструктурних проектів і на надання інфраструктурних і інших публічних послуг, нерідко це поняття трактується і ширше.

Ідеї ПДП сьогодні активно експлуатуються в якості ідеологічних елементів програмних інструментів для адаптації до того, що вони сприймають як потреби, що «змінюються, і умови». ПДП не завжди обґрунтовано позиціонується і як свідомо ефективний інструмент нового покоління управлінських реформ, особливо в тому, що стосується задоволення вимог підвищення ефективності і якості участі держави в економічних стосунках. ПДП як складному процесу, рухомому такими спрямуванням партнерів, що частенько суперечать один одному, властива

досить висока вірогідність виникнення внутрішніх дисбалансів і конфліктів в змісті управлінських і правових форм, в яких відбувається реалізація проектів ПДП. Внаслідок складної природи цього інституту, що об'єктивувався у великій безлічі різноманітних форм залежно від умов конкретних країн, в науковій літературі представлений широкий спектр контрадикторних і контроверсивних поглядів і концепцій відносно різних аспектів державно-приватного партнерства, у тому числі відносно правової і економічної природи державно-приватного партнерства, значення і суті цього поняття, а також відносно форм, меж і інших особливостей організації і реалізації таких партнерств.

Проте слід погодитися з М.В. Клиновою, стверджуючою, що «не всяка взаємодія держави і приватного капіталу в змішаній економіці можна віднести до категорії приватно-державного партнерства, а лише таке, коли бізнес за дорученням і за підтримки держави виконує функції, які раніше поклалися на останнє, коли ринкові начала впроваджуються в традиційну сферу активності держави, у тому числі в інфраструктуру».

При цьому приватно-державне партнерство для усіх сторін має свої привабливі особливості. Для державного партнера ПДП є механізмом, що дозволяє йому при правильній організації отримати приплив ресурсів приватного сектора, оптимізувати інвестиції і стимулювати розвиток країни у багатьох сферах громадських стосунків з дотриманням публічних інтересів. Не випадкове ПДП зазвичай зображується його прибічниками як засіб реагування на фінансову жорсткість уряду і як засіб, альтернативний вкладенням державного капіталу в інфраструктуру і інші дорогі проекти. Для приватного сектора ПДП позиціонується як форма ефективною реалізації своїх інвестиційних проектів. Приватному сектору ПДП дає очевидні вигоди у вигляді отримання істотних доходів, нового цінного управлінського і господарський-економічного досвіду, розвитку і залучення технологічних інновацій.

Правова природа ПДП є багатогранною і багатоаспектною. Проте особливістю існуючих в науковій літературі доктринальних підходів до визначення правової природи ПДП є те, що більшість авторів спрощують суть цього поняття і зводять його до виявлення і вивчення тих елементів, які характеризують відповідні правовідносини саме як приватно-державне партнерство. При цьому основний упор робиться на такі елементи, як «розподіл відповідальності» і «розподіл ризиків» в подібній співпраці (тобто розподіл ризиків між державним і приватним партнерами). Але такі підходи не дозволяють глибоко досліджувати правову природу ПДП, оскільки визначають в якості елементів правової природи вказаного феномену найбільш помітні структурні елементи його практичної реалізації. Глибші і несумірно важливіші сутнісні моменти зазвичай залишаються за рамками досліджень, питання щодо таких моментів залишаються без відповіді.

Правову природу ПДП, на наш погляд, слід розглядати, як мінімум, на двох рівнях.

На першому рівні природу ПДП можна розглянути з точки зору природи угод про партнерства. Застосування інституту приватно-державне партнерство може бути реалізоване за допомогою договору про управління з умовою дуже незначного залучення приватного фінансування, або за допомогою концесійного договору, у рамках якого приватний сектор може здійснювати повне фінансування реалізації проекту, або за допомогою створення спільного підприємства державним сектором і часткою, або в інших формах. Приватно-державне партнерство використовується для позначення цілого ряду моделей співпраці, включаючи все, починаючи з аутсорсинга і участі приватного сектора в спільних підприємствах приватного сектора з державним сектором, закінчуючи концесійними проектами, де державний сектор передає значні і специфічні інвестиційні і оперативні ризики приватному сектору. Відповідно, правова природа такого роду стосунків для різних видів угод є різною.

Існує безліч моделей приватно-державного партнерства, вживаних в різних країнах, залежно від того, яка саме концепція (чи концепції) державно-приватного партнерства була прийнята як основу для створення правової бази партнерств. У деяких країнах і в конкретних випадках це цивільно-правовий договір, в інших – адміністративний договір, деє значне використання елементів міжнародно-правових договорів, у більшості випадків це договори змішаної природи.

Другий рівень осмислення і інтерпретації правової природи приватно-державного партнерства вимагає істотно більшої фундаментальності і глибини проникнення в суть явища. На нім ми і зосередимо увагу.

Правова природа державно-приватного партнерства визначається через «концепцію двох ключів», що виступає в ролі «правових оков» (*vinculum juris*) і парадигмальної основи державно-приватного партнерства і припускає, що орган публічної влади і приватний господарюючий суб'єкт реалізують функціонально-цільову (корреально-функціональну і конкордантно-цільову) консолідацію своїх ресурсів для спільної реалізації конкретного проекту (групи проектів) за умови забезпечення пріоритету публічних інтересів.

Конкордантно-цільова [взаємодія] – якість, що відбиває консорціумну узгодженість дій і цілей партнерів у рамках проекту, але передбачає зовсім не повний збіг цілей партнерів, оскільки цілі державного партнера у рамках проекту відрізняються від цілей приватного партнера, в усякому разі, істотно не співпадають, зближуючись лише в частині необхідності досягнення об'єктивного результату виконання проекту по організації (будівництву, модернізації і так далі) сервісно-інфраструктурної системи(чи об'єкту).

Корреальна [взаємодія] – в загальному сенсі, це характеристика, що відбиває спільність, солідарність і відповідність за що-небудь.

Відповідним чином, корреально-функціональна [консолідація] в даному випадку означає, що що консолідується для реалізації конкретного

проекту (групи проектів) ресурси публічного партнера і приватного партнера не просто з'єднуються, складаються з простим розподілом їх по напрямках реалізації і відповідальності, а утворюють нову системну якість шляхом складно-структурного солідарного (по спільному рішення, при спільному коригуванні) функціонально детермінованого оптимального розподілу (делегування) по кожному з партнерів тих або інших пов'язаних з конкретним проектом:

- речових прав;
- фінансових витратних, гарантійних і інших зобов'язань;
- відповідальності за виконання тих або інших дій або за досягнення тих або інших результатів;
- відповідальності за управління тими або іншими фінансово-економічними, організаційно-політичними і іншими ризиками;
- відповідальності за ті або інші можливі, у тому числі прогнозовані, делікти;
- доходів таким чином, що сторони солідарно відповідають в цілому за проект, субсидіарно відповідаючи за ті або інші аспекти його реалізації.

Тобто принцип двох ключів полягає в тому, що тільки за співвідповідальності обох партнерів (чи усіх партнерів, якщо їх в проекті більше двох) проект буде реалізований (щоб «запустити» його, «слід повернути одночасно обидва ключі»), і навпроти – реалізація проекту зупиниться, якщо хоч би один з партнерів не діятиме або неналежно виконувати свої обов'язки за контрактом державно-приватного партнерства. Йдеться про встановлення і підтримку для обох партнерів (усіх партнерів) балансу функціональної системи «Інтереси – дії (включаючи витрати) – відповідальність – отримувані на виході блага».

У цьому і полягає суть партнерства, солідарної взаємодії. Дія будь-кого може бути нейтралізована цією системою, якщо вона стійка.

Ключова ідея державно-приватного партнерства полягає в залученні приватних партнерів (приватних господарюючих суб'єктів, інститути громадянського суспільства) до вирішення питань загальнонаціонального значення або, принаймні, питань публічного характеру, що мають особливу соціальну важливість, забезпечуючи при цьому позитивні соціально-економічні результати виконання проекту, що відповідають публічним інтересам, а також отримання доходу приватними партнерами.

Тому імперативом приватно-державного партнерства виступає складний структурний розподіл прав і обов'язків партнерів, а також правил їх взаємодії, включаючи вироблення взаємоузгоджених рішень. Стосунки між партнерами спричиняють за собою деякий взаємовигідний обмін зобов'язаннями, відповідальністю, компетенціями і ризиками, кожна сторона привносить щось цінне іншим для обміну або інвестування.

Висновки до третього розділу

В результаті проведеного дослідження зроблено висновок, що перспективні напрями стратегічного партнерства держави і ТНК залежатимуть від таких обставин: *по-перше*, від цілей та завдань стратегії розвитку країни; *по-друге*, від цілей та завдань стратегії діяльності ТНК, які входять на ринок або формуються на внутрішньому ринку; *по-третє*, від ступеня співпадіння інтересів, цілей та завдань стратегій розвитку обох сторін; *по-четверте*, від розподілу сил між сторонами у глобальному економічному середовищі при прийнятті рішень щодо формування моделі взаємодії між ними. Підкреслено, що процес побудови відносин держави і транснаціональних корпорацій в рамках приватно-державного партнерства потребує врахування специфіки та спрямування розходжень у цілях розвитку та діяльності в рамках моделі ПДП.

З урахуванням вищезазначеного, розроблено *механізм взаємодії держави та ТНК на засадах моделі приватно-державного партнерства*.

З метою реалізації запропонованого механізму здійснено моделювання шляхів узгодження інтересів ТНК та держави, центральним елементом якого є *системно-динамічна модель взаємозв'язку фінансової результативності компанії та соціальних інвестицій у розвиток проектів ПДП* (рис. 8), в результаті апробації якої зроблено висновок щодо необхідності дотримання таких *принципів* при побудові державної стратегії взаємодії з ТНК: стимулювання ТНК до застосування інвестиційної стратегії як альтернативи стратегії експортної експансії; стимулювання ТНК до інвестування у грошовій формі; стимулювання ТНК до застосування експортно-орієнтованого виробництва як шляху покращення платіжного балансу та формування дохідної частини бюджету держави; стимулювання розвитку транснаціональними корпораціями переважно інноваційного виробництва з метою побудови інноваційної моделі розвитку держави.

Обґрунтовано, що успішний розвиток ПДП як механізму активізації інвестиційної діяльності та залучення приватних інвестицій у стратегічно важливі для держави сфери є можливим лише за умови забезпечення балансу інтересів держави і приватного інвестора. Підкреслено, що приватно-державне партнерство – це потенційно результативний спосіб оптимізації розподілу ризиків та забезпечення високої ефективності управління ризиками, оскільки забезпечує можливість покладання на кожну зі сторін тих ризиків, якими вона найбільш результативним чином здатна управляти за свій рахунок з найменшими витратами. Доведено, що оптимальний розподіл ризиків – найголовніший принцип будь-якої схеми приватного-державного партнерства.

Ідентифіковано *ризики приватного партнера* (повсякденні експлуатаційні і управлінські ризики; ризики, пов'язані з попитом на об'єкт або послуги, що реалізуються відповідно до договору про ПДП; політичні ризики, які можуть бути наслідком змін в уряді, змін у напрямках державної політики, у сфері розвитку тих

або інших областей інфраструктури; валютний ризик тощо) та *ризиків державного партнера* (політичні ризики, що полягають у можливості зміни напрямків державної політики; ризики банкрутства, пов'язані з банкрутством приватної компанії; ризики, пов'язані з непередбаченими складнощами при вирішенні земельних питань). Одночасно підкреслено складнощі формування організаційно-правового механізму розмежування ризиків внаслідок існування комплексу чинників, які необхідно враховувати, оскільки кожен конкретний проект ПДП має унікальні особливості (внаслідок чого створити універсальну схему розподілу ризиків неможливо). Відповідно, можливості ефективного розподілу ризиків багато в чому залежать від конкретного проекту і обраної для його реалізації схеми приватно-державного партнерства.

Для державного партнера ПДП є механізмом, що дозволяє йому при правильній організації отримати приплив ресурсів приватного сектора, оптимізувати інвестиції і стимулювати розвиток країни у багатьох сферах громадських відносин із дотриманням публічних інтересів. *Для приватного сектора* ПДП позиціонується як форма ефективної реалізації інвестиційних проектів, яка дає очевидні вигоди у вигляді отримання суттєвих доходів, нового цінного управлінського і господарського досвіду, розвитку і залучення технологічних інновацій тощо.

Таким чином, *ключове завдання* приватно-державного партнерства полягає в залученні приватних партнерів (приватних господарюючих суб'єктів тощо) до вирішення питань загальнонаціонального значення, що мають особливу соціальну важливість, забезпечуючи при цьому позитивні соціально-економічні результати виконання проекту, що відповідають публічним інтересам, а також отримання доходу приватними партнерами. Тому провідним імперативом приватно-державного партнерства мають стати структурний розподіл прав і обов'язків партнерів, а також правил їх взаємодії, включаючи вироблення взаємоузгоджених рішень.

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження вирішено важливе наукове завдання розвитку теоретико-методологічних основ приватно-державного партнерства у світовій економіці і формування організаційно-аналітичного інструментарію взаємодії держав та транснаціональних корпорацій на основі моделі приватно-державного партнерства в процесі транснаціоналізації економічних систем.

В результаті проведеного дослідження зроблено такі висновки.

1. На основі дослідження економічної природи приватно-державного партнерства встановлено, що зміст моделі ПДП трансформувалася у напрямку від КСВ-зобов'язання (відволікання ресурсів компанії на досягнення соціальних цілей) до КСВ-стратегії (узгодження корпоративних стратегій із досягненням соціальних цілей).

2. В результаті аналізу методологічних засад становлення приватно-державного партнерства в процесі транснаціоналізації економічних систем розроблено *узагальнену схему економічних теорій і концепцій корпоративної соціальної відповідальності транснаціональних компаній*. Обґрунтовано, що центральною складовою системи приватно-державного партнерства за участю ТНК є виділення бізнес-складової соціальної відповідальності.

3. Встановлено наявність методологічних проблем, пов'язаних з пошуком дієвої системи вимірювання взаємозв'язку соціальної та фінансової діяльності ТНК в системі приватно-державного партнерства. Обґрунтовано необхідність розвитку *соціально відповідального інвестування* як засобу забезпечення лідерства ТНК на глобальному ринку. Систематизовано *переваги формування моделі приватно-державного партнерства за участю ТНК*.

4. Визначено *організаційно-економічні передумови співпраці держави і приватного сектору*, усвідомлення яких, з одного боку, дозволяє визначити приватно-державне партнерство як нову ідеологію розвитку економіки і соціальної сфери, а з іншого – зумовлює напрями і принципи розвитку механізмів співпраці державної влади і бізнесу. Зроблено висновок щодо важливості ПДП як альтернативи посиленню прямого втручання держави в економіку, виділено *основні принципи і специфічні особливості* приватно-державного партнерства, переваги участі в ПДП для держави та для бізнесу.

5. В результаті аналізу розвитку приватно-державного партнерства у світовій економіці встановлено, що найбільша кількість проектів припадає на енергетичну галузь, при цьому більшість проектів реалізуються у секторі відновлюваних джерел енергії. На основі аналізу моделей державно-приватного партнерства зроблено такі висновки: *по-перше*, існує значний компроміс між економічною ефективністю та ефективністю альтернативних інструментів щодо використання відновлюваних джерел енергії; *по-друге*, країни можуть розширити масштаби використання відновлюваних джерел енергії різними шляхами; *по-третє*, приватні інвестори потребують технічної та нормативної визначеності щодо доступності відновлюваних енергетичних ресурсів. Найбільш поширеною формою приватно-державного партнерства у сфері енергетики є модель «будівництво – володіння – управління».

6. Визначено, що кожна країна проходить через ряд етапів побудови системи управління приватно-державним партнерством, при цьому більшість країн, у тому числі Україна, знаходяться на першому етапі розвитку ПДП (з відносно невеликою кількістю здійснюваних проектів), оскільки наявна нормативно-правова база є занадто складною, багаторівневою та суперечливою, що виступає однією з вагомих причин

нерозповсюдженості проектів ПДП в державі, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів.

7. Встановлено наявність суттєвої диференціації з боку потенційно зацікавлених сторін у визначенні можливих сфер, форм і мотивів застосування механізму приватно-державного партнерства в Україні. В результаті економіко-математичного моделювання встановлено наявність тісного зв'язку між інвестиціями в соціальні проекти та показником фінансової результативності діяльності найбільш успішної компанії в сфері ПДП – компанії ДТЕК, що свідчить про ефективність програм ПДП компанії внаслідок створення її позитивного іміджу перед усіма групами стейкхолдерів.

8. Зроблено висновок, що перспективні напрями стратегічного партнерства держави і ТНК в процесі транснаціоналізації економічних систем залежатимуть від таких обставин: *по-перше*, від цілей та завдань стратегії розвитку країни; *по-друге*, від цілей та завдань стратегії діяльності ТНК, які входять на ринок або формуються на внутрішньому ринку; *по-третє*, від ступеня співпадіння інтересів, цілей та завдань стратегій розвитку обох сторін; *по-четверте*, від розстановки сил між сторонами у глобальному економічному середовищі при прийнятті рішень щодо формування моделі взаємодії між ними. З урахуванням вищезазначеного, розроблено *механізм взаємодії держави та ТНК на засадах моделі приватно-державного партнерства*.

9. Здійснено моделювання шляхів узгодження інтересів ТНК та держави, центральним елементом якого є *системно-динамічна модель взаємозв'язку фінансової результативності компанії та соціальних інвестицій у розвиток проектів ПДП*, в результаті апробації якої зроблено висновок щодо необхідності дотримання таких *принципів* при побудові державної стратегії взаємодії з ТНК: стимулювання ТНК до застосування інвестиційної стратегії; стимулювання ТНК до інвестування

у грошовій формі; стимулювання ТНК до застосування експортно-орієнтованого виробництва; стимулювання розвитку переважно інноваційного виробництва ТНК.

10. Обґрунтовано, що приватно-державне партнерство – це потенційно результативний спосіб оптимізації розподілу ризиків, оскільки забезпечує можливість покладання на кожну зі сторін тих ризиків, якими вона найбільш результативним чином здатна управляти за свій рахунок з найменшими витратами. Доведено, що оптимальний розподіл ризиків – найголовніший принцип будь-якої схеми приватно-державного партнерства; ідентифіковано *ризик приватного партнера* та *ризик державного партнера*; підкреслено неможливість створення універсальної схеми розподілу ризиків, внаслідок того, що кожен конкретний проект ПДП має унікальні особливості і відповідно – комплекс чинників, які необхідно враховувати.

11. Визначено, що ключове завдання приватно-державного партнерства полягає в залученні приватних партнерів до вирішення питань загальнонаціонального значення, що мають особливу соціальну важливість, забезпечуючи при цьому позитивні соціально-економічні результати виконання проекту, а також отримання доходу приватними партнерами. Обґрунтовано, що провідним імперативом приватно-державного партнерства мають стати структурний розподіл прав і обов'язків партнерів, а також правил їх взаємодії, включаючи вироблення взаємоузгоджених рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 136-IV // Офіційний Вісник України. – 2003. – №4. – Ст. 462.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991р. № 959-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29. – Ст. 377. – (Зі змін. та допов.).
3. Про власність: Закон України від 7 лютого 1991 р. № 697- ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 20. – Ст.249.
4. Про господарські товариства: Закон України від 19 вересня 1991 р. №1576- ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 49. – Ст.682.
5. Про економічну самостійність Української РСР: Закон Укр. РСР від 3.08.1990 р. № 142-ХІІ // Закони України. – 1996. – Т.1. – С. 10-15.
6. Про режим іноземного інвестування: Декрет Кабінету Міністрів України від 20.05.1993 р. № 55-93 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 28. – Ст.302.
7. Про заходи щодо реалізації Закону України «Про Державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні»: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.02.94 р. №203 // Урядовий кур'єр. – 1994. – 2 берез.
8. Положення про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 1994 р. №276 // Урядовий кур'єр. – 1994. – 20 трав.
9. Акопова Е.С. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е.С. Акопова, О.Н. Воронкова, Н.Н. Гаврилко. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2000. – 416 с.
10. Алексеева А. Мы и они: вся правда о социальной ответственности [Электронный ресурс] / А. Алексеева и др. // Компаньон. — 2008. — № 9. — 29.02–6.03. — Режим доступа: <http://smi.liga.net/articles/IT081113.html>. — Название с экрана.

11. Альтернативы глобализации: человеческий, научно-технический потенциал России: доклады и выступления / Под ред. А.В.Бузгалина. – Т.1. – М.: Слово, 2002. – 343 с.
12. Анилионис Г.П. Глобальный мир: единый и разделенный. Эволюция теорий глобализации / Г.П.Анилионис, Н.А.Зотова. – М.: Междунар. отношения, 2005. – 676 с.
13. Антология экономической классики. В 2-х томах. / Предислов. И.А. Склярова. – М.: МП «Эконов», 1991. – 475 с.
14. Барановский В.Г. Европейское сообщество в системе международных отношений / В.Г. Барановский; под ред. В.И.Гантмана. – М.: Наука, 1986. – 319 с.
15. Басс Л. Содружество независимых государств и Восточная Европа: Переход на новые условия торгово-экономических отношений / Л.Басс, В.Виноградов // Внешняя торговля. – 1992. – № 4-5. – С. 8-10.
16. Безруков А.И. Государственное регулирование деятельности международных монополий в ЕЭС: основные проблемы и тенденции / А.И. Безруков. – М.: Наука, 1982. – 160 с.
17. Безруков А.И. Европейское сообщество на пути к единому рынку: роль транснационального капитала / А.И.Безруков, Л.А.Зубченко. – М.: Междунар. отношения, 1990. – 147 с.
18. Бейсенова Л. Совершенствование механизмов развития транснациональных корпораций / Л. Бейсенова // Евраз. сообщество. – Алматы, 2001. – №4. – С. 118-128.
19. Белоусов А.С. Интернационализация производства и конкурентоспособность американских компаний / А.С. Белоусов // США: экономика, политика, идеология. – 1992. – № 8. – С. 104-109.
20. Белоус Т.Я. Транснациональные компании Запада в условиях глобализации // Глобализация мирового хозяйства и место России / Отв. ред. В.П.Колесов, М.Н.Осьмова. – М.: ТЕИС, 2000.

21. Белоус Т.Я. Международные промышленные монополии / Т.Я. Белоус. – М.: Мысль, 1972. – 279 с.
22. Белошапка В.А. Стратегическое управление: принципы и международная политика / В.А. Белошапка, Г.В. Загорий. – К., 1998. – 231 с.
23. Беляева И.Ю. Развитие корпоративных структур в современной экономике России: (сб. доклад. и выступл.) / И.Ю. Беляева. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2000. – Ч.1. – 199 с.
24. Беляева И. Проблемы интеграционных процессов в российской экономике / И. Беляева, М. Эскиндаров // Финансист. – 1998. – № 2. – С. 13-15.
25. Білорус О.Г. Глобалізація і національна стратегія України / О.Г. Білорус. – К.: ВО «Батьківщина», 2001. – 301 с.
26. Білорус О.Г. Глобалізація і безпека розвитку: моногр. / О.Г.Білорус, М.О. Гончаренко, В.А. Зленко та ін. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
27. Быков А. Россия, СНГ, Евразия: геополитические аспекты внешнеэкономических связей / А. Быков // Внешняя торговля. – 1992. – №11-12. – С. 2-6.
28. Буданов В.Г. Транснациональное образование: синергетическая парадигма. Многообразие поисков и подходов / В.Г. Буданов. – М., 2000. – 276 с.
29. Ван Гиг Дж. Прикладная общая теория систем / Дж. Ван Гиг. – Москва: Мир, 1981. – 238 с.
30. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / И.Валлерстайн: пер с англ. П.М.Кудюкина; под общ. ред. Б.Ю.Кагарлицкого. – СПб.: Университетская кн., 2001. – 414 с.
31. Вафина Н.Х. Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем / Н.Х.Вафина. – М.: ФА при Правительстве РФ, 2002. – 316 с.

32. Винслав Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России / Ю. Винслав, В. Дементьев, А. Мелентьев, Ю. Якутин // Российский экономический журнал. – 1998. – № 11-12. – С. 27-41.

33. Винслав Ю. Становление отечественного сектора корпоративного управления: теория, практика, подходы к решению ключевых проблем / Ю. Винслав и др. // Российский экономический журнал. – 2001. – №2. – С. 15-28.

34. Винслав Ю.Б. Российское предпринимательство: корпоративная ипостась / Ю.Б. Винслав, В. Савченко // Российский экономический журнал. – 1997. – №2. – С.31-40.

35. Владимирова И.Г. Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике / И.Г. Виноградова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – №2. – С. 70-84.

36. Власть крупного капитала / [В.Н. Шенаев, А.В. Авилова, Н.П. Васильков и др.] / Отв. ред. Е.С. Хесин и др. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М.: Мысль, 1987. – 333 с.

37. Волошин В. Влияние глобальных проблем на социально-экономическое развитие освободившихся стран / В. Волошин, А. Рогач, В. Буткевич. — К.: КИМО, 1987.

38. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? [Текст] / В. Воробей // Києво-Могилянська Бізнес Студія. — 2005. — № 10. — С. 18–29.

39. Гаврилюк О.В. Економічна інтеграція в сучасному світі / О.В. Гаврилюк, А.П. Румянцев. — К.: Наук. думка, 1991. – 125 с.

40. Гвардия социально ответственных компаний [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://parusdon.donetsk.ua>. — Название с экрана.

41. Герст П. Сумніви в глобалізації / П. Герст, Г. Томпсон: пер. з англ. – К.: К.І.С., 2002. – 306 с.

42. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело / И.Н. Герчикова. – М.: Внешторгиздат, 1990. – 263 с.
43. Глинитская Е.В. Прямые иностранные инвестиции на российском рисковом рынке в контексте глобализации: от Сциллы к Карибде / Е.В.Глинитская. – М.: Волгоград.
44. Глобалізація і безпека розвитку: моногр. / О.Г. Білорус, Д.Г.Лук'яненко та ін. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
45. Глухарев Л.И. Европейские сообщества: в поисках новой стратегии / Л.И. Глухарев. – М.: Междунар. отношения, 1990. – 285 с.
46. Голиков А.Н. Роль транснациональных корпораций в экспансии капитала в развивающихся странах / А.Н. Голиков, П.И. Польшиков // Интернационализм производства и капитала в мировом капиталистическом хозяйстве в условиях НТР. – М.: Междунар. отношения, 1989. – С. 21-37.
47. Голубев В.С. Модель эволюции геосфер / В.С. Голубев – М.: Наука, 1990. – 95 с.
48. Гороховская О.А. Современные тенденции развития ТНК в мировой экономике. Потенциальные стратегические изменения в политике ТНК / О.А. Гороховская: статьи. – М.: Диалог-МГУ, 1999. – 29 с.
49. Горский В. Европейские сообщества: новый этап развития / В. Горский, Е. Чеботарева // Внешняя торговля. – 1992. – №7. – С. 30-32.
50. Григорьян Ю. Транснациональные корпорации в России: масштабы и методы экспансии / Ю. Григорьян // Свободная мысль, 1997.
51. Гриневич В.В. Глобализация мировой экономики: роль корпораций / В.В. Гриневич // Глобализация мирового хозяйства и место России / Отв. ред. В.П. Колесов, М.Н. Осьмова. – М.: ТЕИС, 2000.
52. Грязнов Э.А. КТНК в России. Позиции крупнейших в мире транснациональных корпораций в российской экономике / Э.А. Грязнов. – М.: ООО Фирма «Инограф», 2000. – 168 с.

53. Гусаков Н.П. О характере экономической взаимозависимости стран в условиях глобализации // Глобализация мирового хозяйства и место России / Отв. ред. В.П. Колесов, М.Н. Осьмова. – М.: ТЕИС, 2000.

54. Дементьев В. Финансово-промышленные группы в российской экономике (спецкурс). Тема 9. Актуальные проблемы корпоративной финансово-промышленной интеграции / В. Дементьев // Российский экономический журнал. – 1999. – №4. – С. 84-85

55. Дергачев В. Черноморский район сотрудничества / В. Дергачев // Экономика Украины. – 1994. – №2. – С. 83-85.

56. Дэниелс Джон Д. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Джон Д. Дэниелс, Ли Х. Радеба: пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 784 с.

57. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? / С.И. Долгов. – М.: Экономика, 1998. – 215 с.

58. Дубянская Г.Ю. Глобальное развитие и перспективы России: формирование экономической системы России в координатах мирового развития / Г.Ю. Дубянская; под ред. д.э.н., проф. К.А. Хубиева. – М.: ТЕИС, 2001. – 340 с.

59. Дугин А.Г. Основы геополитики: геополитическое будущее России / А.Г. Дугин. – М.: Арктогея-центр, 1999. – 928 с.

60. Думная Н.Н. Системы и системность в экономической теории / Н.Н. Думная // Вестник Финансовой академии. — 2000 .— № 4. — С. 22-26 .

61. Дюмулен И. Торгово-политическая система ГАТТ: принципы, правовые нормы, правила / И. Дюмулен // Внешняя торговля. – 1993. – № 7-8. – С.38-44.

62. Европейский Союз: факты и комментарии / Ин-т Европы РАН. Ассоц. европейских исследований (АЕВИСО). – 1998.– Вып. 7(12).

63. Европейское сообщество: регулирование интеграционных процессов / Отв. ред. М.М. Максимова и др. — М.: Наука, 1986. – 270 с.

64. Економічна енциклопедія: у трьох томах. – Т.1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид-чий центр «Академія», 2000. – 864 с.
65. Економічна енциклопедія: у трьох томах. – Т.2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид-чий центр «Академія», 2000. – 848 с.
66. Економічна енциклопедія: у трьох томах. – Т.3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид-чий центр «Академія», 2000. – 952 с.
67. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / За ред. С.І. Юрія, Є.В. Савельєва. – К.: Знання, 2007. – 595 с.
68. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки. Послання Президента України до Верховної Ради України // Економіст. – 2002. – № 5. – С. 20-33.
69. Ємельянова Н.А. Роль приватно-державного партнерства в інтеграції та транснаціоналізації економічних систем / Н.А. Ємельянова // Науковий вісник полтавського університету економіки і права: Серія «Економічні науки». – Полтава: «ПУЕТ», 2015. - №1 (69), Ч.2. – С. 47 – 53
70. Ємельянова Н.А. Особливості розвитку державно-приватного партнерства в Європейських країнах / Н.А. Ємельянова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: Сб. науч. тр. – Одесса – Севастополь - Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2013. – С. 161 – 165
71. Ємельянова Н.А. Приватно-державне партнерство як підхід до формування взаємодії між ТНК та національними економіками країн Чорноморського басейну / Н.А. Ємельянова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: Сб. науч. тр. – Одесса – Севастополь - Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2011. – С. 254 – 257

72. Ємельянова Н.А. Регіональні інтеграційні інтереси акторів транснаціоналізації глобальної економічної системи / Н.А. Ємельянова, Т.В. Орехова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: Сб. науч. тр. – Стамбул - Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2010. – Ч.1 – С. 40 – 43

73. Ємельянова Н.А. Фискальные функции государственного регулирования в контексте трансформации процесса транснационализации мировой экономики / Н. Ємельянова, О. Моргунов // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2010. – Т.3 – С. 938 – 943

74. Ємельянова Н.А. Розвиток потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи / Ємельянова Н.А.//Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: Сб. науч. тр. – Севастополь - Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2009. – Т.1 – С. 238 – 242

75. Ємельянова Н.А. Формування сучасної концепції взаємовідносин між ТНК та національними економіками / Н.А. Ємельянова//Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2009. – С. 801 – 809

76.Ємельянова Н.А. Механізми державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / Н.А. Ємельянова // Наукові економічні дослідження: теорії та пропозиції: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції / Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2016. С. 61– 63

77. Жовква І.І. Стратегічне партнерство у зовнішній політиці України: 23.00.04 / І.І.Жовква [КНУ ім. Т. Шевченка]. – автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. політ. наук. – К., 2005. – 18 с.

78. Зименков Р. Зарубежная деятельность американских ТНК: стратегия, направления, формы / Р. Зименков // Российский экономический журнал. – 2001. – №11-12. – С. 36-48.

79. Зубарев И.В. Механизм экономического роста транснациональных корпораций / И.В. Зубарев, И.К. Ключников. — М.: Высш. шк., 1990. – 159 с.

80. Зуева К. Новые концепции европейской интеграции / К.Зуева // Международная экономика и международные отношения. – 1995. – №11. – С.94-102.

81. Зюганов Г.А. Глобализация и международные отношения / Г.А. Зюганов. – М., 2001. – 131 с.

82. Иванова Н.Н. Проблемы регулирования иностранных инвестиций и ТНК в развивающихся странах / Н.Н. Иванова // Место национальной экономики в системе мирохозяйственных связей: сб. обзоров. – М.: ИНИОН, 1996.

83. Империи финансовых магнатов: (транснациональные корпорации в экономике и политике империализма) / А.З.Астапович, А.В.Березной, А.К.Гливаковский и др.; отв. ред. И.Д.Иванов. – М.: Мысль, 1988.– 212 с.

84. Иностранные инвестиции в промышленности Донбасса: история, статистика, проблемы современного развития / Ю.В.Макогон, Г.Д.Чижиков, В.А.Кравченко, Е.А.Медведкина, Т.В.Орехова, В.Д.Нестерцов, С.М.Нестерцова, Е.В.Щербинина, К.В.Лысенко, А.Н.Дроняева: моногр. – Донецк: ДонНУ-ДонФНИСИ, 2007. – 188 с.

85. Иноземцев В. Расколота́я цивилизация / В. Иноземцев. – М.: Академіе-Наука, 1999. – 444 с.

86. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С.О. Календжян. – М.: Дело, 2003. – 272 с.
87. Капелюшников Р. Заметки на полях неконституционального подхода. // Фактор транснациональных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного круглого стола / Под ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: ТЕИС, 1998. – С. 17-25
88. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности / Р. Капелюшников. – М.: ИММО, 1990. – 343 с.
89. Карлоф Бенгт. Деловая стратегия / Бенгт Карлоф: пер. с англ.; общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
90. Кастельс М. Сетевая экономика, процессы глобализации и Россия / М. Кастельс // Альтернатива. – 2001. – №4.
91. Кедрина В.В. Современные аспекты организационно-экономического поведения транснациональных компаний: МГУ: автореф. дисс. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук. / В.В. Кедрина [Моск. гос. ун-т]. – М., 2002. – 18 с.
92. Кириченко В. СНГ: факторы экономического размежевания и единения / В. Кириченко // Внешняя торговля. – 1993. – №11. – С. 4-7.
93. Коваленко В.П. Всемирный рынок: экономические законы развития / В.П. Коваленко. – М.: Экономика, 1990.– 128 с.
94. Коллонтай В. Эволюция западных концепций глобализации / В. Коллонтай // Международная экономика и международные отношения. – 2002. – №1. – С. 24-30.
95. Колтунов В.М. Глобализация экономики (вопросы теории и методологии) / В.М. Колтунов, К.В. Мальцев. – Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской акад. гос. службы, 2004. – 108 с.
96. Конвенция о транснациональных корпорациях [Электронный ресурс]: Конвенцию ратифицировано с предостережением Законом № 921-

XIV (921-14) от 13.07.99г.). – Режим доступа:
<http://uazakon.com/document/spart73/inx73736.htm>

97. Кони́на Н.Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний: моногр. / Н.Ю. Кони́на. – М.: ТК Велби; Проспект, 2005. – 152 с.

98. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер: пер. с англ. – М.: Прогресс, 1992. – 736с.

99. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Дело, 1993. – 192 с.

100. Кохно А.П. Синергетический эффект финансово-промышленных групп / А.П. Кохно. – М.: ОАО «Перспектива, 2001.

101. Кочетов Э. Геоэкономика: (освоение мирового экономического пространства) / Э. Кочетов. – М.: Изд-во БЕК, 1999. – 461 с.

102. Кочетов Э.Г. Глобалистика как геоэкономика, как реальность, как мироздание: новый ренессанс – истоки и принципы его построения, фундаментальные опоры, теоретический и методологический каркас / Э.Г.Кочетов. – М.: Издат. группа «Прогресс», 2001.

103. Кочетов Э. Организационно-управленческая система внешнеэкономических связей России – базовые критерии / Э. Кочетов // Международная экономика и международные отношения. – 1996. – № 4. – С. 39-52.

104. Кривонос Р. Інтеграція велить не квапитися і не впадати у відчай / Р.Кривонос // Віче. – 1996. – № 12 (57). – С. 98-99.

105. Кругман П.Р. Международная экономика: теория и политика / П.Р.Кругман, М. Обстфельд: пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 769 с.

106. Куманин Г.М. Капиталистический цикл (взаимосвязь национальных и интернациональных процессов) / Г.М. Куманин. – М.: Изд-во МГУ, 1980. –215 с.

107. Лавровская Т.В. Экономическая интеграция как развивающийся глобальный процесс / Т.В. Лавровская. — М.: ИМЭМО, 1991. – 77 с.

108. Ленский Е.В. Корпоративный бизнес / Е.В. Ленский; под ред. О.Н.Сосковца. – Минск: Армига и др.,2001. – 478 с. – (Мировая экономика).
109. Ленский Е.В., Транснационализация капитала / Е.В. Ленский, В.А. Цветков; под ред. О.Н. Сосковца. – Минск: Армита-Маркетинг,2001. – 325 с.
110. Лысенко Ю.Г. Экономическая кибернетика. – 2-е изд. / Ю.Г.Лысенко, П.В. Егоров, Г.С.Овечко, В.Н.Тимохин / Под ред. д.э.н., проф. Ю.Г.Лысенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 516 с.
111. Маевский В. Введение в эволюционную экономику / В. Маевский. – М.: Изд-во «Япония сегодня», 1997.
112. Макарян А.С. Глобализация и человеческий потенциал: демографическое измерение. Международный аспект / А.С. Макарян. – М.: Экономика, 2003. – 160 с.
113. Макогон Ю.В. Международный менеджмент: учеб. пособие / Ю.В.Макогон, Т.А. Орехова. – Донецк: ДонНУ, 2010. – 277 с.
114. Макогон Ю.В. Глобализация и Украина в мировой экономике: учебник / Ю.В. Макогон, Т.В. Орехова. – Донецк: ДонНУ, 2006. – 478 с.
115. Макогон Ю.В. Трансформація світового ринку капіталу в умовах транснаціоналізації: моногр. / Ю.В. Макогон, Т.В. Орехова, К.В. Лисенко, М. Голубов. – Донецьк: ДонНУ, 2006. – 248с.
116. Макогон Ю.В., Громенкова С.В., Кравченко В.А., Медведкина Е.А., Медведкин Т.С. Международная экономическая деятельность Украины / Под общей научной ред. Ю.В. Макогона. – Учебник. – Донецк: ДонНУ, 2009. –570 с.
117. Макогон Ю.В. Роль держави в подоланні економічної кризи в Україні: стан й очікування Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність [Текст] / Макогон Ю.В. // Матеріали VI (XVIII) Всеукр. наук.-прак. конф., Київ, 11—12 березня 2010 р.: тези

доповідей / ред. кол.: В.Г. Герасимчук та ін. — К.: НТУУ «КПІ», 2010. — С. 30.

118. Максимов В.И. Целеполагание и стратегическое управление развитием сложных социально-экономических объектов в нестабильной внешней среде: анализ систем на рубеже тысячелетий: теория и практика / В.И.Максимов, С.В. Коврига: труды 5-й междунар. науч.-практ. конф. – М.: ИПУ РАН, 2001. – Т.2. – С. 23-36.

119. Маліновська О. Я. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: етапи становлення [Текст] : збірник наукових праць Національного лісотехнічного університету України. — 208. вип. 18.6. — С. 200–204.

120. Международное предпринимательство: анализ зарубежного опыта / П.И. Хвойник, Ю.В. Аджубей, И.Е. Артемьев и др. – М.: Наука, 1992. – 204 с.

121. Мещерякова С.А. Развитие интеграции производства в рыночной экономике: автореф. дисс. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук. / С.А. Мещерякова [КФЭИ]. – Казань, 2002. – 19 с.

122. Межфирменные связи в системе транснационального бизнеса: сб. обзоров. – М.: ИНИОН, 1999. – 194 с.

123. Міжнародна економіка / А.П. Румянцев, Г.Н. Клименко, В.В. Рокоча та ін.; за ред. А.П. Румянцева. – К.: Знання-Прес, 2003. – 447 с.

124. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: в 2-х томах. Т.2 / П. Милгром, Дж. Робертс; пер. с англ. под ред. И.И. Елисейевой, В.Л. Тамбовцева. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – 422 с.

125. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. – М., 2003.

126. Михайлушкин А.И. Экономика транснациональной компании / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко. – М.: Высш. шк., 2005. – 335 с.

127. Мовсесян А.Г. Роль информационных и финансовых факторов в интеграции и транснационализации / А.Г. Мовсесян // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 1998. – №2 – С. 22-29.

128. Мовсесян А. Транснациональный капитал и национальные государства / А. Мовсесян, С. Огневцев // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №6. – С. 55-63.

129. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике / А.Г.Мовсесян. – М.: ФА при Правительстве РФ, 2001. – 316 с.

130. Мовсесян А.Г. Философия транснационализации / А.Г.Мовсесян // Вестник Финансовой академии. – 2000. – №3.

131. Могилевский В.Д. Методология систем / В.Д. Могилевский. – М.: Экономика, 1999. – 232 с.

132. Моисеев Н.Н. Системная организация биосферы и концепция коэволюции / Н.Н. Моисеев // Общественные науки и современность, 2000. №2. – С. 123-130.

133. Неклесса А. Глобализация: новый цивилизационный контекст и безопасность Евразии / А. Неклесса. – 2001. – №1.

134. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории / А. Нестеренко // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С. 42-57.

135. Никитин Е.Д. Общие закономерности жизни сложных систем: синергетика / Е.Д. Никитин: труды семинара. – М.: МГУ, 2000. – Т.3. – С. 131 – 138.

136. Новый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Ин-т новой экономики, 2006. – 1088 с.

137. Новицкий В.Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг / В.Е. Новицкий. – К.: Либра, 1994. – 184 с.

138. Новицький В. Інституціоналізм в діалектиці сучасного економічного розвитку / В. Новицький // Економіка України. – 2005. – №7. – С.49-58.

139. Новицький В.Є. Комерційні структури в процесах транснаціоналізації: методологічні аспекти / В.Є. Новицький // Стратегія економічного розвитку України. – К.: КНЕУ, 2002. – Вип. 2 (9). – С. 198-201.

140. Новицький В. Цивілізаційні виміри процесів економічної глобалізації / В. Новицький // Зб. наук. праць Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України. – К.: ІСЕМВ. – 2003. – С. 3-6.

141. Омельченко А.В. Правове регулювання іноземних інвестицій в Україні / А.В. Омельченко. – К.: ЮРІНКОН, 1996. – 288 с.

142. Орєхова Т.В. Методика оцінки потенціалу та мотивації транснаціоналізації галузей промисловості / Т.В. Орєхова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2008. – С. 983-989.

143. Орєхова Т.В. Протиріччя та взаємодія між країнами і транснаціональними корпораціями в умовах невизначеності глобального економічного середовища / Т.В. Орєхова // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – Вип. 5. – С. 59-65.

144. Осьмова М.Н. Глобализация мировой экономики и устойчивое развитие как императив современного этапа человеческой цивилизации / М.Н. Осьмова, В.П. Клавдиенко, В.П. Ляменков. – М.: Экономический факультет: ТЕИС, 2001. – 173 с.

145. Отчет об устойчивом развитии СКМ — 2007 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: «Систем Кэпитал Менеджмент» — направления КСО [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.scm.com.ua>. — Название с экрана.

146. Павловський М.А. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія) / М.А. Павловський. – К.: Техніка, 2001. – 312 с.
147. Парканский А.Б. США в мировых интеграционных процессах / А.Б. Парканский / Отв. ред. Н.П. Шмелев. — М.: Наука, 1991. – 143 с.
148. Пахомов Ю.М. Глобалізація як реальність та як архетип колективного без свідомого / Ю.М. Пахомов: зб. наук праць; відп. ред. В.Є. Новицький. – К.: Ін-т світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2001. – Вип. 30. – С. 3-7.
149. Пахомов Ю.М. Національна геополітика України у просторі та часі: глобалізаційний та постіндустріальний контекст / Ю.М. Пахомов: зб. наук. праць: міжнародна економіка. – К.: Ін-т світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2001. – Вип. 29. – С. 3-9.
150. Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський. – К.: Україна, 1997. – 240 с.
151. Пахомов Ю.Н. Пути и перепутья современной цивилизации / Ю.Н. Пахомов, С.Б. Крымский, Ю.В. Павленко. – К.: Междунар. деловой центр, 1999. – 259 с.
152. Пашин С.Т. Особенности инвестиционной политики транснациональных компаний / С.Т. Пашин // Научно-технические проблемы топливно-энергетического комплекса Республики Башкортостан. – Уфа: Изд-во Фонда содействия развитию научных исследований, 1997. – С. 172-179.
153. Пашин С.Т. Функционирование транснациональных компаний: организационно-экономическое обеспечение / С.Т.Пашин. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2002. – 348 с.
154. Пехник А.В. Іноземні інвестиції в економіку України / А.В. Пехник. – К.: Знання, 2007. – 335 с.

155. Плотников О.В. Макроекономічний розвиток України в контексті фінансової глобалізації / О.В. Плотников // Стратегія економічного розвитку України: наук. зб. – К.: КНЕУ, 2001. – Вип. 7. – С. 233-239.

156. Портер М. Глобальная стратегия как способ обеспечения конкурентного преимущества / М. Портер // Экономика XXI века. – 2004. – №7. – С. 61-78.

157. Портер М. Конкуренция / М. Портер: пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2005. – 608 с.

158. Портной М.А. Современные тенденции мировых интеграционных процессов / М.А. Портной // США: экономика, политика, идеология. – 1997. – №8.

159. Поручник А.М. Интеграция Украины в мировое хозяйство / А.М. Поручник. — К.: КГЭУ, 1994. – 172 с.

160. Поручник А.М. Інноваційна конкурентоспроможність країн в умовах техноглобалізму // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобального економічного розвитку [Монографія] / За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ. – С.690-714.

161. Поручник А.М. Національні та наднаціональні механізми розвитку людського ресурсу країн ЄС // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей [Монографія] / За заг. ред.. Д.Г. Лук'яненка, В.І. Чужикова. – К.: КНЕУ, 2007. – 544 с.

162. Правила рынка: инвестиции, транснациональные корпорации / Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1997. – 152 с.

163. Прогноз развития основных отраслей и секторов мирового хозяйства на 2001-2015 годы. – М.: ИМЭМО РАН, 1999. – 127 с.

164. Производственный процесс выходит за национальные границы / А.В. Березной, С.М. Панкин, В.А. Славинский и др. – М.: Наука, 1991. – 195 с.

165. Прыкин Б.В. Новейшая теоретическая экономика: Гиперэкономика (концепции философии и естествознания в экономике) / Б.В. Прыкин. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 445 с.
166. Развитие корпоративных форм хозяйствования в России: науч.-практ. конф. // Российский экономический журнал. – 1998. – № 2. – С. 19-58.
167. Реинтеграция постсоюзного экономического пространства транс национальных финансово-промышленных групп в России / Общ. ред. Ю.Б. Винслава и С.С. Голубевой. – М.: Российский экономический журнал, 1996.
168. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: теорія і практика бізнесу транснаціональних корпорацій / О.І. Рогач. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.
169. Рогач О.І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки / О.І. Рогач, О.І. Шнирков. – К.: ВЦ “Київ. ун-т”, 1999. – 302 с.
170. Рокоча В.В. Транснаціональні корпорації / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є. Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
171. Руденко-Сударєва Л. Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік : теорія і практика країн, що розвиваються: Монографія / Л.Руденко-Сударєва, В.Токарь, Ю.Ткаченко, І. Келару, В.Руденко, І.Шаповал, / за наук. редакцією д.е.н., професора Руденко-Сударєвої Л.В. - Ніжин. : Видавництво «Аспект поліграф», 2014. - 568с.
172. Руденко-Сударєва Л.В. Міжнародні інвестиційні процеси в умовах глобальної економічної кризи: Наук.-метод.вид./ О.М.Мозговий, Л.В.Руденко-Сударєва, Ю.М.Руденко, Р.В.Крисюк. - Ж.: Рута, К.:КНЕУ, 2015.- 88с.
173. Рудык Н.Б. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием / Н.Б. Рудык, Е.В. Семенова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 456 с.

174. Сапрыкина М. На пути к социальной ответственности [Текст] / М. Сапрыкина // Зеркало недели. — 2008. — № 19 (698) — С. 21.

175. СКМ стала первой в рейтинге «ГВардия социально ответственных компаний» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://economics.unian.net>. — Название с экрана.

176. Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений от 15.04 1994г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.pavlodar.com/zakon/?dok=03239&all=all>.

177. Солоницкий И.С. Развивающиеся страны и целостность мира / И.С. Солоницкий // Мировая экономика и международные отношения. — 1989. — №10. — С. 62-67.

178. Социальная ответственность бизнеса по-украински [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.optima-pr.com.ua>. — Название с экрана.

179. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: моногр. / Д.Г. Лук'яненко, О.Г. Білорус, Б.В. Губський, В.Є. Новицький, А.М. Поручник та інші. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.

180. Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004-2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. — 416 с.

181. Стрижевская Ю.В. ТНК и промышленная политика / Ю.В. Стрижевская // Российский экономический журнал. — 1993. — № 6. — С. 71-77.

182. Сурков Г.И. Эволюция корпоративных систем стратегического планирования / Г.И. Сурков // Нефть и бизнес. — 1997. — № 4. — С. 5-8.

183. Тихонов А.Г. К вопросу о роли транснациональных финансово-промышленных групп в глобализации мирохозяйственных связей / А.Г. Тихонов // Внешнеэкономический бюллетень. — 2000. — №1.

184. Транснациональные корпорации: учеб. пособие / В.А. Белошапка, Д.Г. Лукьяненко, Л.Д. Киреев, Ю.В. Макогон, Т.В. Орехова. – К.; Донецк; Свиштов, 2003. – 205 с.

185. Трансформація світового ринку капіталу в умовах транснаціоналізації: (монографія) / Ю.В.Макогон, Т.В.Орехова, К.В.Лисенко, М.І.Голубов. – Донецьк: ДонНУ, 2006. – 248 с.

186. Украина: подготовка к очередному рейтингу социально ответственных компаний [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.hrc.com.ua>. — Название с экрана.

187. Черних Е. В. Особенности социальной ответственности бизнеса [Текст] / Е. В. Черных // Економічний вісник Донбасу, 2009. — №3 (17). — С. 11–16.

188. Baron, D.P. (2001). Private politics, corporate social responsibility and integrated strategy. *Journal of Economics and Management Strategy*, 10 (1): 7–45.

189. Bowen, H. (1953). *The Social Responsibilities of the Businessman*. New York: Harper.

190. Carroll, A. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate social performance. *Academy of Management Review*, 4: 497–505.

191. Carroll, A. (1998). The four faces of corporate citizenship. *Business and Society Review*, 100: 1–7.

192. Coase, R.H. (1937). The nature of the firm. In O.E. Williamson and S.G. Winter (eds) *The Nature of the Firm: Origins, Evolution and Development*. New York: Oxford University Press, pp. 18–33.

193. Davis, K. (1973). The case for and against business assumption of social responsibilities. *Academy of Management Journal*, 16: 312–22.

194. Davis, M. (1990). *City of Quartz: Excavating the Future in Los Angeles*. London: Verso.

195. Donaldson, T. and Preston, L.E. (1995). The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence and implications. *Academy of Management Review*, 20 (1): 65–91.
196. Enron (2002). Corporate responsibility annual report, <http://www.enron.com/corp/pressroom/responsibility/CRANNUAL.pdf>. Accessed 1 December 2006.
197. European Commission (2005). Promoting a European framework for corporate social responsibility, http://www.europa.eu.int/comm/employment_social/soc-dial/csr. Accessed 15 March 2007.
198. European Union, (2004), Euroabstract: Corporate social responsibility, Vol. 42–1, February. European Commission: Directorate-General for Enterprise
199. Farmer, P. (2005). *Pathologies of Power: Health, Human Rights and the New War on the Poor*. Berkeley: University of California Press.
200. Fernandes, W. (2000). From marginalization to sharing the project benefits. In M. Cernea and C. McDowell (eds) *Risks and Reconstruction: Experiences of Resettlers and Refugees*. Washington, DC: World Bank.
201. Frankel, C. (1998). *In Earth's Company: Business, Environment and the Challenge of Sustainability*. Gabriola Island, BC: New Society Publishers.
202. Frederick, W.C. (2006). *Corporation Be Good: The Story of Corporate Social Responsibility*. Indianapolis, IN: Dog Ear Publishing.
203. Freeman, R.E. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston, MA: Pitman.
204. Freeman, R.E. and Evan, W.M. (1990). Corporate governance: a stakeholder perspective. *Journal of Behavioral Economics*, 19 (4): 337–59
205. Friedman, A.L. and Miles, S. (2002). Developing stakeholder theory. *Journal of Management Studies*, 39 (1): 1–21.

206. Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
207. Ghoshal, S. and Moran, P. (1996). Bad for practice: a critique of the transaction cost theory. *Academy of Management Review*, 21: 13–47.
208. Hallman, D.G. (1995). Ethics and sustainable development. In D.G. Hallman (ed.) *Ecotheology: Voices from South and North*. New York: Orbis Books.
209. Johnson, G. and Scholes, K. (2002). *Exploring Corporate Strategy*, 6th edn. Harlow, Essex: Pearson Education.
210. Johnson, H.L. (1958). Can the businessman apply Christianity? *Harvard Business Review*, 36 (4): 68–76.
211. Krugman, P. (1995). Dutch tulips and emerging markets. *Foreign Affairs*, 74 (4): 28–44.
212. Lawrence, A.T. (2002). The drivers of stakeholder engagement: reflections on the case of Royal Dutch/Shell. *Journal of Corporate Citizenship*, 6: 71–85.
213. Leisinger, K.M. (2005). The corporate social responsibility of the pharmaceutical industry: idealism without illusion and realism without resignation. *Business Ethics Quarterly*, 15 (4): 577–94.
214. Levitt, T. (1958). The dangers of corporate social responsibility. *Harvard Business Review*, 36 (3): 41–50.
215. McWilliams, A. and Siegel, D. (2000). Corporate social responsibility and financial performance: Correlation or misspecification? *Strategic Management Journal*, 21: 603–9.
216. McWilliams, A. and Siegel, D. (2001). Corporate social responsibility: A theory of the firm perspective. *Academy of Management Review*, 26 (1): 117–27.
217. Porter, M.E. (1995). Green and competitive: ending the stalemate. *Harvard Business Review*, 73 (5): 120–34.

218. Post, J.E. and Berman, S.L. (2001). Global corporate citizenship in a dot com world. In J. Andriof and M. McIntosh (eds) *Perspectives on Corporate Citizenship*. Sheffield: Greenleaf Publishing, pp. 53–65.

219. Post, J.E., Preston, L.E. and Sachs, S. (2002). *Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth*. Stanford, CA: Stanford University Press.

220. Preston, L.E. and Post, J.E. (1975). *Private Management and Public Policy: the Principle of Public Responsibility*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice

221. Rahman, S.S. (2002). Stakeholder discourse and critical-frame analysis: the case of child labor in Bangladesh. *Journal of Corporate Citizenship*, 6: 111–29.

221. Rudenko-Sudarieva L. MODERN FACTORS OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL INVESTMENT/ Larisa Rudenko-Sudarieva, Roman Krysyuk// Independent auditor. – 2015. - № 14(IV).– С. 27-35. (Журнал індексований в EBSCO)

222. Rudenko-Sudarieva L . Global regulation of international investment processes in the turbulent financial environment / Larisa Rudenko-Sudarieva, Oleh Mozhovyi, Roman Krysyuk // Journal L'Association 1901 "SEPIKE". ISSN: 2196-9531 : Osthofen, Deutschland. Poitiers, France, Los Angeles, USA. -2016 . - Ausgabe 12.- P. 161-166. (Journal indexed by Index Copernicus)

223. UNICEF (1997). The state of the world's children, <http://www.unicef.org/sowc97>. Accessed 15 March 2007.

224. United Nations (1994). *International Convention on the Rights of Indigenous Nations*. New York: UN Publications.

225. United Nations (2002). Draft norms on responsibilities of transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights. UN Doc. E/CN.4/Sub.2/2002/13, www.umn.edu/humanrts/links/tncreport-2002.html. Accessed 15 March 2007.

226. United Nations (2006). The Global Compact: corporate citizenship in the world economy, www.unglobalcompact.org. Accessed 15 March 2007.

227. Wood, D.J. and Logsdon, J.M. (2001). Theorizing business citizenship. In J. Andriof and M. McIntosh (eds) *Perspectives on Corporate Citizenship*. Sheffield: Greenleaf Publishing, pp. 83–103.

228. Wood, E.M. (2003). A manifesto for global capital? In G. Balakrishnan (ed.) *Debating Empire*. London: Verso Books.

229. World Bank (1995). *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington, DC: World Bank

230. World Bank (2002a). *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington, DC: World Bank.

ДОДАТКИ



International organisation
Ukraine-Poland-Germany
міжнародне товариство

Україна, м. Київ, вул. Паньківська, 5 тел.: +38 (067) 465 84 48, +38 050 411 46 91
e-mail: upgsociety@gmail.com

Вих. № 135
15.04.2015 р.

До Спеціалізованої
Вченої ради

ДОВІДКА
ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ
дисертаційної роботи, поданої на здобуття наукового ступеня доктора
економічних наук,
Ємельянової Наталі Анатоліївни
за темою
«Розвиток приватно-державного партнерства в системі
транснаціоналізації світової економіки»

Актуальність дисертаційного дослідження Ємельянової Наталі Анатоліївни обумовлюється об'єктивною необхідністю запровадження в Україні європейських підходів до взаємодії між владою, громадою та бізнесом, що розширює можливості отримання додаткових екстернальних ефектів для всіх сторін взаємодії.

Даним документом підтверджується, що запропонований автором алгоритм розробки та впровадження проєктів приватно-державного партнерства, було використано у практичній діяльності Міжнародного товариства «Україна-Польща-Німеччина».

Голова
Міжнародної громадської організації
«Україна-Польща-Німеччина»




С. П. Татусяк

РЕГІОНАЛЬНИЙ ЦЕНТР
ТРАНСКОРДОННОГО
СПІВРОБІТНИЦТВА
ЄВРОРЕГІОН «ДНІСТЕР»



REGIONAL CENTER FOR
CROSS-BORDER
COOPERATION
EUROREGION „DNIESTER”

21100, м. Вінниця, вул. Соборна, 70.
тел/факс 380432-53-09-59; тел. 53-09-59; 35-13-65
www.dniester.eu
e-mail: euroregiondniester@gmail.com

21100, Ukraine, Vinnitsa, Soborna street, 70.
tel/fax +380432-53-09-59; tel. 53-09-59; 35-13-65
www.dniester.eu
e-mail: euroregiondniester@gmail.com

20.05.15 № 04.05/168

До Спеціалізованої
Вченої ради

АКТ

про впровадження результатів дисертаційної роботи
Ємельянової Наталі Анатоліївни
на тему «Розвиток приватно-державного партнерства в системі
транснаціоналізації світової економіки»

На сьогодні чинна договірно-правова база українсько-молдовських відносин налічує понад сто міжнародних договорів, угод та інших документів, які регулюють практично увесь спектр питань двостороннього, в тому числі і транскордонного співробітництва. Проте, незважаючи на значні позитивні кроки у прийнятті базових міждержавних договорів та угод, існують проблеми, які ще не знайшли свого вирішення в міжнародних правових документах, а саме проблема імплементації дієвих механізмів розвитку партнерства між владою та бізнесом.

Результати дисертаційної роботи Ємельянової Наталі Анатоліївни «Розвиток приватно-державного партнерства в системі транснаціоналізації світової економіки», а саме запропонований комплекс підходів до формування державної стратегії розвитку приватно-державного партнерства, які систематизовано за етапами реалізації, були використані Міжнародною громадською організацією «Регіональний центр транскордонного співробітництва Євроregion «Дністер» у практичній діяльності з реалізації проектів «Розробка фандрейзінгової стратегії Євроregionу до 2016 року», «Проведення тренінгу і консультації з розробки стратегічного плану організації», «Стратегія розвитку Євроregionу «Дністер».

В.о. директор

Руслан ДЖАБРАІЛОВ





ВЕРХОВНА РАДА УКРАЇНИ

Комітет з питань промислової політики та підприємництва

01008, м. Київ-8, вул. М. Грушевського, 5, тел.: 255-35-95, факс: 255-39-41

№ 04-30/14-1571/54711

" 26 " 05 2015 р.

До Спеціалізованої
Вченої ради

ДОВІДКА

**про впровадження результатів дисертаційної роботи Ємельянової Наталії
Анатоліївни на тему «Розвиток приватно-державного партнерства в
процесі транснаціоналізації економічних систем», поданої на здобуття
наукового ступеня кандидата економічних наук**

Механізм державно-приватного партнерства успішно працює у більшості країн світу та дозволяє залучати значні обсяги прямих іноземних інвестицій у фінансування надскладних інфраструктурних проєктів.

Дисертаційна робота Ємельянової Наталії Анатоліївни набуває своєї актуальності, особливо у зв'язку з підготовкою проєкту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо зняття регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства в Україні та стимулювання інвестицій)».

Розроблений в роботі механізм взаємодії держави із ТНК на засадах моделі «приватно-державного партнерства» як складової формування політики соціальної відповідальності ТНК, відповідно до якого шляхом використання методу аналізу ієрархій було визначено критерії узгодження пріоритетних принципів формування регуляторної політики держави по відношенню до ТНК, був використаний при підготовці законодавчих ініціатив Комітету з питань промислової політики та підприємництва.

З повагою

Голова Комітету Верховної Ради України
з питань промислової політики
та підприємництва

Віктор Галасюк



ВЕРХОВНА РАДА УКРАЇНИ

Комітет з питань європейської інтеграції

01008, м. Київ вул. Грушевського, 5 тел. (044) 255-34-37

“03” 06 2015р.

№ 04-17/15-345/60613

До Спеціалізованої
Вченої ради

ДОВІДКА

**про впровадження результатів дисертаційної роботи Ємельянової Наталі
Анатоліївни на тему «Розвиток приватно-державного партнерства в
процесі транснаціоналізації економічних систем», поданої на здобуття
наукового ступеня кандидата економічних наук**

Необхідність пошуку моделей міжнародного державно-приватного партнерства представляється особливо актуальним у зв'язку із підписанням Україною Угоди про Асоціацію з Європейським Союзом, що розширює можливості реалізації спільних мега-проектів, спрямованих водночас як на вирішення соціальних проблем суспільства, так і на створення сприятливих умов для ведення спільного міжнародного бізнесу партнерами України та Європейського Союзу.

У зв'язку із вищезазначеним дослідження науково-методологічних підходів та розробка практичних рекомендації щодо процесу реалізації моделі приватно-державного партнерства у форматі соціальної відповідальності ТНК, яким присвячено дисертаційну роботу Ємельянової Наталі Анатоліївни, набуває своєї практичної значущості.

Продовження додатку А

Запропонована в роботі систематизація основних принципів приватно-державного партнерства, а саме: принцип рівності інтересів сторін і свободи вибору дій; принцип стабільності контракту ПДП і одночасно можливості його зміни і адаптації; принцип відповідальності за виконання умов контракту; принцип конкурентності; принцип прозорості і зворотного зв'язку; принцип невторчання; принцип стимулювання і гарантій; принцип рівноправного (недискримінаційного) відношення до іноземних компаній, що забезпечує їм рівні права з вітчизняними підприємцями, був використаний при підготовці законодавчих ініціатив Комітету з питань європейської інтеграції.

Голова
Комітету з питань європейської інтеграції
Верховної Ради України


Ірина Герашенко

Продовження додатку А

ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА УКРАЇНИ

**ВІННИЦЬКА
ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА
ПАЛАТА**



THE UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

**VINNYTSIA
CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY**

Tel: +38 (0432) 530007

Fax: +38 (0432) 530006

E-Mail: cci@cci.vn.ua

<http://www.cci.vn.ua>

“ 15...” 03..... 201...р. №803/06.05-04.....

На № від “.....” 201... р.

До Спеціалізованої
Вченої ради

**Довідка про впровадження результатів
дисертаційної роботи Ємельянової Наталі Анатоліївни
на тему «Розвиток приватно-державного партнерства в системі
транснаціоналізації світової економіки»**

Результати дослідження, які отримані в дисертаційній роботі Ємельянової Наталі Анатоліївни, були використані у практичній діяльності Вінницької торгово-промислової палати.

Зокрема, при проведенні переговорів з делегаціями торгово-промислових палат зарубіжних країн та представниками суб'єктів міжнародного бізнесу була врахована розроблена автором модель підвищення ефективності приватно-державного партнерства, що дозволяє знаходити області досягнення максимального економічного ефекту для всіх сторін взаємодії.

Президент Вінницької ТПП,

к.т.н.



О.М. Дідик

Соборна, 67, м. Вінниця, Україна, 21050.
Р/р 26009013534402 у: Філія “Центрального РУ
“АТ” Банк “Фінанси та Кредит”
м. Київ, МФО 300937, код ЄДРПОУ 02944805

67 Soborna str., 21050, Vinnytsia, Ukraine.
Account № 26009013534402 Branch of “Central Region
Administration of “JSC” Bank “Finance and Credit”,
Kyiv, Code 300937, Code EDRPOU 02944805



УКРАЇНА
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

21021, м. Вінниця, вул. 600-річчя, 21
Тел.: (063) 477 76 20
e-mail: rector@donnu.edu.ua Код ЄДРПОУ 02070803

№32/01 – 08/01.13 від 19.02.2015р.

До спеціалізованої
вченої ради

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
Ємельянової Наталії Анатоліївни
**«Розвиток Розвиток приватно-державного партнерства в процесі
транснаціоналізації економічних систем»,**
поданої на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за
спеціальністю 08.00.02 – світова економіка та міжнародні економічні
відносини

Дисертацію виконано відповідно до напрямів науково-дослідної роботи кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету МОН України за такими держбюджетними темами: «Підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності України в інтеграційних об'єднаннях: регіональний та галузевий аспект» (номер державної реєстрації 0106U012484), в рамках якої досліджено розподіл інвестицій у проекти приватно-державного партнерства; «Розвиток старопромислового регіону на засадах інноваційної стратегії та трансферту знань» (номер державної реєстрації 0111U009621), в рамках якої досліджено особливості використання інструментів політики приватно-державного партнерства за участю транснаціональних компаній в Україні.

Результати дисертаційної роботи застосовано також у навчальному процесі Донецького національного університету МОН України (м. Вінниця) при розробці навчально-методичних комплексів і викладанні дисциплін: «Транснаціональні корпорації», «Міжнародні стратегії економічного розвитку», «Корпоративна соціальна відповідальність».

Проректор з наукової роботи



І.В. Хаджинов



УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

83001, Донецьк-01, вул. Університетська, 24
тел.: прийомна (062) 302 07 22, довідкова служба (062) 302 06 00 Факс: (062) 302 07 49
e-mail: rector@donnu.edu.ua Код ЄДРПОУ 02070803

19.09.2013 № 26-02/7.9.7-134

На _____

АКТ

ПРО ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ

Вичемьєнкової Наталії Анатоліївни

При підготовці рекомендацій Міжнародної науково-практичної конференції “Проблеми та перспективи співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва та ГУАМ”, яку організував Донецький національний університет (Україна) та Ростовський державний економічний університет (РІНГ) (Російська Федерація) у м. Ростов-на-Дону 19 – 21 вересня 2013 р., використані пропозиції Вичемьєнкової Н.А. щодо розвитку ринкової інфраструктури в країнах-членах ЧЕС та ГУАМ, глобалізації та регіоналізації сучасних національних економік на прикладі країн Південно-Східної Європи, поглиблення транскордонного співробітництва, підвищення конкурентноздатності підприємств, _____

Рекомендації конференції надіслані Урядам країн-учасниць ЧЕС та ГУАМ, Міжпарламентської Асамблеї ЧЕС и ГУАМ, торгово-промисловим палатам.

Конференцію зареєстровано в УкрІНТЕІ (посвідчення №707 від 23 листопада 2012 року).



Вчений секретар конференції,
к.е.н., доцент

І.В. Хаджинов



УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

83055, Донецьк-55, вул. Університетська, 24

Тел.: (062) 3371945 Факс: (062) 3358010

Телетайп: 115102 "СПЕКТР" E-mail: postmaster@univ.donetsk.ua

Ідентифікаційний код 02070803

23.05.2011 № 226-02/7.9.7-134

На _____

АКТ

ПРО ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ

Ємельянкової Наталії Арзамасівни

При підготовці рекомендацій Міжнародної науково-практичної конференції "Проблеми та перспективи співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва та ГУАМ", яку організував Донецький національний університет (Україна) та Господарська академія ім. Д.А. Ценова (Республіка Болгарія) у м. Одеса-Севастополь 23 – 26 травня 2011 року, використані пропозиції Ємельянкової Н.А. щодо розвитку ринкової інфраструктури в країнах-членах ЧЕС та ГУАМ, глобалізації та регіоналізації сучасних національних економік на прикладі країн Південно-Східної Європи, поглиблення транскордонного співробітництва, підвищення конкурентноздатності підприємств, _____

Рекомендації конференції надіслані Урядам країн-учасниць ЧЕС та ГУАМ, Міжпарламентської Асамблеї ЧЕС и ГУАМ, торгово-промисловим палатам.

Конференцію зареєстровано в УкрІНТЕІ (посвідчення №32 від 10 січня 2011 року).

Вчений секретар конференції,
к.е.н., доцент



І.В. Хаджинов



УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

83055, Донецьк-55, вул. Університетська, 24
Тел.: (062) 3371945 Факс: (062) 3358010
Телетайп: 115102 "СПЕКТР" E-mail: postmaster@univ.donetsk.ua
Ідентифікаційний код 02070803

30.09.2010 № 026/02/7.9.7-134

На _____

АКТ

ПРО ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ

Емільяковської Каталії Анатоліївни

При підготовці рекомендацій Міжнародної науково-практичної конференції "Проблеми та перспективи співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва та ГУАМ", яку організував Донецький національний університет (Україна) та Господарська академія ім. Д.А. Ценова (Республіка Болгарія) у м. Стамбул 30 вересня – 04 жовтня 2010 року, використані пропозиції _____ щодо розвитку ринкової інфраструктури в країнах-членах ЧЕС та ГУАМ, глобалізації та регіоналізації сучасних національних економік на прикладі країн Південно-Східної Європи, поглиблення транскордонного співробітництва, підвищення конкурентноздатності підприємств, _____

Рекомендації конференції надіслані Урядам країн-учасниць ЧЕС та ГУАМ, Міжпарламентської Асамблеї ЧЕС і ГУАМ, торгово-промисловим палатам.

Конференцію зареєстровано в УкрІНТЕІ (посвідчення №611 від 18 листопада 2009 року).

Вчений секретар конференції
к.е.н., доцент



І.В. Хаджинов



УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

83055, Донецьк-55, вул. Університетська, 24
Тел.: (062) 3371945 Факс: (062) 3358010
Телетайп: 115102 "СПЕКТР" E-mail: postmaster@univ.donetsk.ua
Ідентифікаційний код 02070803

29.01.2010 № 226-01/7.9.7-134

На _____

АКТ

ПРО ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ

Ешамєнєвої Наталії Анатоліївни

При підготовці рекомендацій XVI Міжнародного науково-практичного семінару "Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект", яку організував Донецький національний університет у містах Донецьку та Святогірську з 29 по 31 січня 2010 року, використані пропозиції Ешамєнєвої Н.А. щодо створення у країні сприятливого інвестиційного клімату, розвитку фондового ринку, для вирішення проблеми узгодження не тільки зовнішніх, але й внутрішньокорпоративних інтересів, _____.

Резюме семінару надіслано Президенту України, Верховній Раді, Кабінету Міністрів України, обласним державним адміністраціям, регіональним торговельно-промисловим палатам та Управлінням з зовнішньоекономічних зв'язків, Посольствам держав в Україні, чії представники брали участь у конференції, для практичного використання (складання директивних документів, розробки перспективних програм науково-технічного розвитку регіонів та ін.).

Семінар зареєстровано в УкрІНТЕІ (посвідчення №601 від 18 грудня 2009 року).

Вчений секретар семінару,
к.е.н., доцент



І.В. Хаджинов



УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

83001, Донецьк, вул. Університетська, 24
Тел.: (062) 3371945 Факс: (062) 3358010
Телетайп: 115102 "СПЕКТР" E-mail: postmaster@univ.donetsk.ua
Ідентифікаційний код 02070803

19.09.2009 № 246-02/7.9.7-134

На _____

АКТ
ПРО ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ

Вельямовой Наталії Анатоліївни

При підготовці рекомендацій Міжнародної науково-практичної конференції "Проблеми та перспективи співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва та ГУАМ", яку організував Донецький національний університет (Україна) та Господарська академія ім. Д.А. Ценова (Республіка Болгарія) у м. Севастополь 18-19 вересня 2009 року, використані пропозиції Вельямовой Н.А. щодо розвитку ринкової інфраструктури в країнах-членах ЧЕС та ГУАМ, глобалізації та регіоналізації сучасних національних економік на прикладі країн Південно-Східної Європи, поглиблення транскордонного співробітництва, підвищення конкурентноздатності підприємств, _____

Рекомендації конференції надіслані Урядам країн-учасниць ЧЕС та ГУАМ, Міжпарламентської Асамблеї ЧЕС и ГУАМ, торгово-промисловим палатам.

Конференцію зареєстровано в УкрІНТЕІ (посвідчення №791 від 19 грудня 2008 року).

Вчений секретар конференції,
к.е.н., доцент



І.В. Хаджинов



УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

83055, Донецьк-55, вул. Університетська, 24
Тел.: (062) 3371945 Факс: (062) 3358010
Телеграф: 115102 "СПЕКТР" E-mail: postmaster@univ.donetsk.ua
Ідентифікаційний код 02070803

30.01.2009 № СНВ-01/7.9.7-134

На _____

АКТ

ПРО ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ

Ешеченкової Наталії Анатоліївни

При підготовці рекомендацій XV Міжнародного науково-практичного семінару "Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект", яку організував Донецький національний університет у містах Донецьку та Святогірську з 30 січня по 1 лютого 2009 року, використані пропозиції Ешеченкової Н.А. щодо створення у країні сприятливого інвестиційного клімату, розвитку фондового ринку, для вирішення проблеми узгодження не тільки зовнішніх, але й внутрішньокорпоративних інтересів, _____

Резюме семінару надіслано Президенту України, Верховній Раді, Кабінету Міністрів України, обласним державним адміністраціям, регіональним торговельно-промисловим палатам та Управлінням з зовнішньоекономічних зв'язків, Посольствам держав в Україні, чії представники брали участь у конференції, для практичного використання (складання директивних документів, розробки перспективних програм науково-технічного розвитку регіонів та ін.).

Семинар зареєстровано в УкрІНТЕІ (посвідчення №779 від 19 грудня 2008 року).

Вчений секретар семінару,
к.е.н., доцент



І.В. Хаджинов