

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ МІСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА імені О.М. БЕКЕТОВА**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ МІСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА імені О.М. БЕКЕТОВА**

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

СОЛОДОВНИК ОЛЕСЯ ОЛЕКСАНДРІВНА

УДК: 65.012.8:334.723

ДИСЕРТАЦІЯ

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО
ПАРТНЕРСТВА: СТРАТЕГІЯ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ СТОРІН**

Спеціальність 21.04.02 – «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» (економічні науки)

Подається на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело _____

(підпис, ініціали та прізвище здобувача)

Науковий консультант Момот Тетяна Валеріївна, доктор економічних наук, професор

Харків 2019

АНОТАЦІЯ

Солодовнік О.О. Фінансово-економічна безпека публічно-приватного партнерства: стратегія захисту інтересів сторін. – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 21.04.02 – Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності. – Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, Харків, 2019.

Необхідність пошуку нових підходів щодо взаємодії державного і приватного секторів економіки з метою реалізації суспільно значимих проектів стала умовою активізації вирішення цієї проблеми шляхом розвитку публічно-приватного партнерства (ППП). На сьогодні інститут PPP успішно імплементовано в господарську практику багатьох країн світу з різним рівнем економічного розвитку.

Як свідчить вітчизняний досвід, імплементация зарубіжних інститутів розвитку, таких як PPP, у господарську практику вимагає їх адаптації до національних умов, що формуються під дією факторів середовища функціонування суб'єктів господарювання різних рівнів ієрархії управління. Складне та динамічне середовище здійснення PPP в Україні, яке характеризується посиленням викликів і загроз реалізації інтересів його сторін, зумовлює необхідність перегляду та уточнення концептуальних положень взаємодії державного й приватного секторів економіки на засадах PPP з урахуванням сучасних досягнень теорії й практики забезпечення фінансово-економічної безпеки (ФЕБ) держави, регіону, підприємства.

Метою дисертаційної роботи є розробка теоретико-методологічних положень та практичних рекомендацій щодо формування стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін публічно-приватного партнерства, реалізація якої сприятиме підвищенню рівня фінансово-економічної безпеки публічно-приватного партнерства.

У першому розділі «Концептуально-теоретичні засади забезпечення ФЕБ PPP в умовах євроінтеграції» систематизовано теоретико-методологічні підходи до визначення поняття «PPP» та обґрунтовано роль PPP у забезпеченні економічної безпеки держави, територіальної громади, суб'єктів господарювання; встановлено основні тенденції розвитку PPP, умови та фактори, що впливають на реалізацію інтересів сторін PPP; визначено фінансово-економічні інтереси сторін PPP в Україні, можливості та бар'єри на шляху їх реалізації в умовах євроінтеграції; розроблено концептуально-методологічне забезпечення ФЕБ PPP.

У другому розділі «Методологічні засади забезпечення ФЕБ ППП» систематизовано підходи до оцінки рівнів ФЕБ держави, територіальної громади та суб'єктів господарювання; ідентифіковано ризики та загрози фінансово-економічним інтересам сторін ППП; розроблено методологічний підхід до оцінювання рівня ФЕБ ППП.

У третьому розділі «Аналіз стану захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури України» проаналізовано передумови імплементації європейського досвіду здійснення ППП на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури України; ідентифіковано фінансово-економічні інтереси сторін ППП на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури та загрози їхньої реалізації; здійснено комплексну оцінку системи ФЕБ ППП на прикладі реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури.

У четвертому розділі «Моделювання сценаріїв забезпечення ФЕБ ППП на прикладі проектів дорожньо-транспортної інфраструктури» здійснено перспективну оцінку стану захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури; розроблено сценарії забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП; здійснено моделювання взаємодії сторін ППП при забезпеченні ФЕБ ППП.

У п'ятому розділі «Формування та реалізація стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури України» здійснено обґрунтування та вибір стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП; розроблено організаційно-економічне забезпечення реалізації стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП; оцінено ефективність реалізації стратегії захисту інтересів сторін ППП.

Наукова новизна отриманих результатів. Основні положення й результати дисертаційної роботи, що визначають її наукову новизну, полягають у такому:

уперше:

з позицій синергетичної парадигми запропоновано концепцію забезпечення ФЕБ ППП, що інтегрує сукупність пов'язаних між собою положень щодо ідентифікації та визначення пріоритетності фінансово-економічних інтересів сторін ППП, які потребують захисту, виявлення, оцінювання та прогнозування загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП й комплексного оцінювання рівня ФЕБ ППП та ґрунтуються на принципах законності, комплексності, альтернативності, пріоритетності, узгодженості, комплементарності, своєчасності й адекватності

заходів, пов'язаних із реагуванням на загрози та захистом фінансово-економічних сторін ППП для розробки сценаріїв її забезпечення, моделювання поведінки сторін ППП у забезпеченні ФЕБ ППП, формування стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП та забезпечення ефективної нейтралізації загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП;

визначено методологічні засади забезпечення ФЕБ ППП як упорядкованої сукупності принципів, способів і прийомів послідовної реалізації етапів оцінювання, моделювання і прогнозування рівня ФЕБ ППП за розробленою стратегією захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що дозволяє комплексно підвищити рівень захищеності інтересів партнерів – за функціональними сферами державного й приватного партнерів (на всіх рівнях) та сфері партнерських відносин;

розроблено методичний підхід до оцінки ФЕБ ППП на основі трьохкомпонентного показника, що складається з трьох інтегральних компонент (ФЕБ державного партнера, ФЕБ приватного партнера та ФЕБ партнерських відносин), які визначаються шляхом мультиплікативної згортки комплексних показників відповідних функціональних складових ФЕБ із установленням вагомості кожного з них, що дозволяє визначити поточний стан та динаміку зміни рівня ФЕБ державного партнера, ФЕБ приватного партнера, ФЕБ партнерських відносин та ФЕБ ППП у цілому, а також оцінити ефективність та наслідки впливу рішень партнерів щодо вибору заходів для вирішення завдання підвищення рівня захищеності їхніх інтересів;

розроблено методичний підхід до оцінювання рівня ФЕБ ППП на прикладі реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури, особливість якого полягає в обґрунтуванні специфічного для таких ППП набору часткових показників ФЕБ державного й приватного партнерів, визначенні вагомості комплексних показників за кожною із функціональних складових ФЕБ партнерів і партнерських відносин та уточненні процедури діагностики стану захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що створює інформаційне підґрунтя для визначення стратегічних пріоритетів і механізмів забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури;

удосконалено:

понятійно-категоріальний апарат теорії економіки та управління національним господарством у частині уточнення змісту поняття «ППП», що визначається як співробітництво публічної влади та приватного сектора з метою реалізації суспільно значимих проектів у широкому спектрі видів економічної діяльності, що здійснюється на основі врахування інтересів усіх

зацікавлених осіб та розподілу ризиків між партнерами відповідно до їхньої компетентності, шляхом уточнення сутнісних ознак відповідно до змін у цілях і сферах застосування такої форми взаємодії влади й приватного сектора, які відбулись на початку ХХІ століття;

трактування сутності та класифікацію фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що, на відміну від інших, ґрунтуються на логічному взаємозв'язку дефініцій «інтерес», «національні економічні інтереси», «фінансові інтереси держави», «економічні інтереси підприємства», «фінансові інтереси підприємства» та узгодження усіх компонентів за змістом, що дозволило обґрунтувати теоретичні засади визначення та реалізації заходів щодо захисту таких інтересів від загроз;

категоріальний апарат теорії економічної безпеки щодо уточнення сутності понять «ФЕБ ППП» та «стратегія захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП», що, на відміну від існуючих, визначаються, відповідно, як стан захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз середовища функціонування ППП та узагальнена модель довгострокового курсу здійснення конкретних заходів щодо захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, узгоджених за цілями і пріоритетними напрямками забезпечення такого захисту;

підхід до класифікації ризиків ППП, особливість якої полягає у виокремленні в її складі групи «ризиків взаємовідносин між партнерами», що, на відміну від існуючих, дозволяє визначити потенційні загрози реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП, які проявляються у сфері партнерських відносин, та обґрунтувати комплементарні механізми захисту інтересів державного і приватного партнерів;

склад та класифікацію загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП у дорожньо-транспортній інфраструктурі, що, на відміну від інших, доповнені за ознакою сфер прояву (загрози, що проявляються у функціональних сферах державного партнера; загрози, що проявляються у функціональних сферах приватного партнера; загрози, що проявляються у сфері партнерських відносин), що дозволяє створити конструктивну теоретико-методологічну основу визначення й реалізації заходів щодо подолання загроз фінансово-економічним інтересам державного та приватного партнерів і забезпечити стійкість партнерських відносин;

дістало подальшого розвитку:

економіко-математичне моделювання взаємодії сторін ППП при забезпеченні ФЕБ ППП шляхом розробки ігрової моделі морального ризику, що, на відміну від існуючих, включає параметри ФЕБ партнерських відносин

(розпорядження державним партнером публічними фінансами, поведінка державного партнера при виконанні владних повноважень, надійність приватного партнера щодо виконання фінансових зобов'язань, здатність приватного партнера відповідати нормам і правилам), що дозволяють врахувати інституціональні й поведінкові особливості здійснення ППП, створює інформаційне підґрунтя для обґрунтування значень параметрів ФЕБ ППП при моделюванні сценаріїв її забезпечення та вибору заходів щодо захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП;

організаційне забезпечення взаємодії сторін ППП шляхом розробки концептуальної моделі взаємодії сторін ППП при забезпеченні ФЕБ ППП, яка, на відміну від інших, визначає завдання суб'єктів ФЕБ ППП відповідно до етапів здійснення ППП та передбачає створення координаційного механізму, що включає робочу групу з питань ФЕБ ППП, механізми розв'язання конфліктів, спільні заходи (дії) партнерів щодо захисту фінансово-економічних інтересів та систему моніторингу загроз реалізації інтересів сторін ППП, дія якого спрямована на узгодження та реалізацію заходів стратегій захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП на комплементарній основі;

організаційно-методичні підходи до стратегічного планування ФЕБ ППП, шляхом обґрунтування змісту етапів та послідовності формування стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що, на відміну від існуючих, передбачає визначення фінансово-економічних інтересів державного / приватного партнера щодо здійснення ППП, ідентифікацію загроз реалізації фінансово-економічних інтересів державного / приватного партнера в здійсненні ППП, визначення цілей стратегії, оцінку рівня ФЕБ ППП, розробку заходів, спрямованих на досягнення цілей захисту індивідуальних та спільних фінансово-економічних інтересів партнерів, оцінку ризиків реалізації цілей та уточнення стратегії, що дозволяє визначати стратегічні напрями захисту інтересів сторін ППП та механізми їх реалізації на комплементарній основі;

організаційно-економічні засади забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що, на відміну від існуючих, передбачає використання таких форм і способів організаційної підтримки, як створення робочої групи з питань ФЕБ ППП для організаційної підтримки спільних дій партнерів щодо забезпечення захисту їх фінансово-економічних інтересів, використання матричної структури організації управління ФЕБ сторін ППП та передання в аутсорсинг аналітичних функцій забезпечення ФЕБ ППП, а також включає групу економічних заходів, що реалізуються державним партнером з метою підтримки належного рівня ФЕБ приватного партнера.

ANNOTATION

Financial and Economic Security of a Public-Private Partnership: a Strategy for Protecting the Interests of the Parties. – Manuscript.

The dissertation is submitted for a Doctor`s degree in Economics, specialty 21.04.02 – Economic security of business entities. – O.M. Becketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Kharkiv, 2019.

The need to find new approaches to interaction between the public and private sectors of the economy in order to implement socially significant projects has become a significant condition to find the solution of this problem through the development of public-private partnership (PPP). Nowadays the PPP Institute has been successfully implemented in the economic practice of many countries of the world with different levels of economic development.

According to national practice, the implementation of foreign development institutes, such as a PPP, in economic practice requires their adaptation to national conditions that are formed under the influence of environmental factors functioning of economic entities of different levels of the management hierarchy. The complex and dynamic environment for the implementation of PPPs in Ukraine, which is characterized by increased challenges and threats to the realization of the interests of its parties, causes the need to revise and clarify the basic concepts of interaction between the public and private sectors of the economy on the basis of the PPP taking into account the current achievements of the theory and practice of ensuring financial and economic security (FES) of the State, region, enterprise.

The purpose of the thesis is to develop theoretical and methodological concepts and practical recommendations for the development of a strategy in order to protect the financial and economic interests of the parties of public-private partnership, the implementation of which would increase the level of financial and economic security of public-private partnership.

In the first section Conceptual and Theoretical Principles for Providing FES of the PPP in the Concept of European Integration, the theoretical and methodological approaches to the definition of a PPP have been systematized and the role of PPPs in providing the economic security of the state, territorial community, economic entities has been determined; the main tendencies of a PPP development, the conditions and factors influencing the realization of interests of PPP parties have been determined; the financial and economic interests of PPP parties in Ukraine have been defined, opportunities and obstacles to their implementation in the context of European integration have been defined; the conceptual and methodological support of FES of the PPP have been developed.

In the second section Methodological Principles of Providing FES of the PPP, the approaches to assess the levels of FES of the State, territorial community and economic entities have been systematized; risks and threats to the financial and economic interests of PPP parties have been determined; a methodological approach to assess the level of FES of the PPP has been developed.

In the third section Analysis of the Protection of the Financial and Economic Interests of PPP Parties on the Example of Road Transport Infrastructure of Ukraine, the basic assumptions for the implementation of the European experience in establishing the PPP on the example of Ukrainian road transport infrastructure have been analyzed; financial and economic interests of PPP parties on the example of road transport infrastructure and the risks of their implementation have been identified; complex estimation of the system of FES of the PPP on the example of realization of projects of road transport infrastructure have been carried out.

In the fourth section Simulation of Scenarios Providing FES of the PPP on the Example of Road Transport Infrastructure Projects, a forward-looking assessment of the level of protection of financial and economic interests of PPP parties during the implementation of road transport infrastructure projects has been made; scenarios to ensure the protection of financial and economic interests of PPP parties have been developed; the simulation of the interaction of PPP parties with the provision of FES of the PPP has been carried out.

In the fifth section Formation and Implementation of The Strategy of Protection the Financial and Economic Interests of PPP Parties on the Example of Road Transport Infrastructure of Ukraine, justification and selection of the strategy for protecting the financial and economic interests of PPP parties have been conducted; organizational and economic support of implementing the strategy of financial and economic protection of interests of PPP parties has been developed; the effectiveness of implementing the strategy of protecting the interests of PPP parties has been evaluated.

The scientific novelty of the research. There are five points considered as most significant outcomes in the thesis:

for the first time:

the concept of ensuring FES of a PPP is proposed in terms of the synergistic paradigm that integrates a set of interrelated concepts for identifying and prioritizing the financial and economic interests of PPP parties which require protection, identification, assessment and forecasting of possible risks to realization of financial and economic interests of PPP parties and complex assessment of the level of FES of the PPP and based on the principles of legality, integrity, alternatives, priority, coherence, complementarity, timeliness and adequacy of activities related to response to threats and protection of the financial and economic parties of the PPP to develop

scenarios for its implementation, simulation the possible behavior of PPP parties aimed at providing FES of the PPP, the development of a defense strategy of the financial and economic interests of the parties of PPP and ensuring an effective neutralization of threats to protect economic and financial interests of the parties PPP is developed;

methodological bases for assessing, modeling, and forecasting the level of FES of a PPP according to the developed strategy of protection of financial and economic interests of the parties of a PPP are defined in order to provide the complex enhancement in protection of partner's interests by functional areas of the State and private partners (on all levels) and area of partnership;

a methodological approach to assessing FES of a PPP based on a three-component indicator of the integral components of FES of the private partner, FES of the public partner, and FES of the partnership which are determined by using multiplicative convolution of the all indicators of the corresponding functional components of the FES with the evaluation each of them, which allows to determine the current position and dynamics of the change of the level of the FES of the state partner, FES of the private partner, FES of the partnership relations and FES of the PPP in general, as well as evaluate the efficiency and consequences the influence of the decisions of the partners on the choice of problem solutions to increase the level of protection of their interests is elaborated;

a methodological approach to assessing FES of a PPP in the implementation of road transport infrastructure projects the peculiarity of which is to justify a set of specific indicators of FES of state and private partners of such types of PPPs is developed, the importance of complex indicators for each of the functional components of the FES partners and partnerships is determined and the procedures for diagnosing the level of protection of the financial and economic interests of the PPP parties are clarified, which creates an information basis for defining the strategic priorities and mechanisms for providing the protection of the financial and economic interests of PPP parties in the process of implementation of road-transport infrastructure.

improved:

categorical and conceptual apparatus of the theory of economics and management of the national entities due to clarify the content of the concept of a PPP, which is defined as the cooperation of public authorities and the private sector aimed at implementing socially significant projects in a wide range of economic activities which are carried out on the basis of the interests of all interested parties and the distribution of risks between partners in accordance with their competence, by taking into account the essential features in accordance with changes in the objectives and

areas of application of such a form the interaction between the authorities and the private sector that took place at the beginning of the 21st century;

the interpretation of the essence and the classification of the financial and economic interests of the PPP parties, which, unlike the others, are based on the logical relationship among the definitions of "interest", "national economic interests", "financial interests of the state", "economic interests of the enterprise", "financial interests of enterprises " and all components coordination by the content, which allowed to define the theoretical foundations for the definition and implementation of activities to protect such interests from threats;

the categorical apparatus of the theory of economic security in order to clarify the essence of the concepts of FES of the PPP and the protection strategy of the financial and economic interests of PPP parties, which, unlike the existing, are determined as the state of protection of the financial and economic interests of PPP parties from the negative impact of internal and external threats to the environment of the operation of the PPP and the model of the long-term course implementation of specific measures to protect the financial and economic interests of the parties of the PPP according to the goals and priorities of provided protection is generalized;

the approach to the classification of PPP risks, the novelty of which is to distinguish within the group the risks of relationships between partners, which, in contrast to the existing ones allows identifying potential threats to realization of the financial and economic interests of PPP parties that are emerged in the field of partnership relations and justifying complementary mechanisms for protecting the interests of public and private partners;

the composition and classification of threats to the financial and economic interests of PPP parties in road transport infrastructure, which, unlike others, are supplemented on the basis of the scope (threats that emerge in the functional areas of the public partner, the threats that emerge in the functional areas of the private partner; threats that emerge in the field of partnership relations), which allows creating a constructive theoretical and methodological basis for defining and implementing measures to overcome the threats to the financial and economic interests of the state and partner partners and to ensure the stability of partnership relations;

got further development:

economic and mathematical modeling of the interaction of PPP parties to provide the FES of the PPP by developing a game-oriented model of moral risk that, unlike existing ones, includes the parameters of the FES of partner relations (financial management of public finances by the state partner, the behavior of a state partner in the performance of their duties, the reliability of a private partner in the performance

of their financial obligations, the ability of a private partner to meet the standards, rules and regulations), that allows to take into account the institutional and behavioral characteristics of the implementation of the PPP, it creates an informational basis to justify the values of the parameters of the FES of the PPP in the simulation of its scenarios and the selection of measures to protect the financial and economic interests of the parties to the PPP;

organizational support for providing the interaction of PPP parties in particular by developing a conceptual model of the interaction of PPP parties providing the FES of the PPP, which, unlike the other, defines the tasks of the subjects of FES of the PPP in accordance with the phases of the implementation of the PPP and includes the establishment of a coordination mechanism with the help of a working group on the issues of FES of the PPP, mechanisms for resolving conflicts, joint ventures (actions) of partners in order to protect the financial and economic interests and a system of monitoring the threats of realization of interests of PPP parties, which action is aimed at the coordination and implementation of measures to protect the financial and economic interests of PPP parties on a complementary basis;

organizational and methodical approaches to strategic planning of FES of the PPP, by substantiating the content of the stages and sequence of the strategy of protecting the financial and economic interests of the PPP parties, which, unlike the existing, involves the definition of the financial and economic interests of the public / private partner in implementing the PPP, identifying the threats including the financial and economic interests of the public / private partner in the implementation of the PPP, the definition of the objectives of the strategy, the assessment of the level of FES of the PPP, the development of measures aimed at achieving the goals of protecting the individual and common financial and economic interests of partners, assessing the risks of achieving goals and updating the strategy, which allows defining strategic directions for protecting the interests of PPP parties and mechanisms for their implementation on a complementary basis;

the organizational and economic principles to provide the protection of the financial and economic interests of the parties of the PPP, which, on contrarily to the existing ones, involves the use of such forms and methods of organizational support as the establishment of a working group on issues of FES of the PPP due to organize the support of venture actions of partners to protect their financial and economic interests, the use of the matrix management structure of FES of PPP parties and outsourcing analytical functions to provide FES of the PPP and also includes a group of economic measures implemented by the public partner in order to maintain an appropriate level of equity of the FES of a private partner.

СПИСОК ПРАЦЬ ЗДОБУВАЧА

Монографії:

1. Солодовнік О.О. Фінансово-економічна безпека публічно-приватного партнерства: теорія, методологія, практика: монографія. Харків: Лідер, 2018. 410 с.

2. Солодовнік О.О., Докуніна К.І. Формування економічного механізму енергозбереження на підприємствах комунального господарства на засадах публічно-приватного партнерства: монографія. Харків: «Діса плюс», 2018. 240 с. *(Особистий внесок: визначення сутності і переваг ППП, систематизація міжнародного досвіду здійснення ППП, аналіз передумов та проблем розвитку ППП в Україні)*

3. Солодовнік О.О., Момот Т.В. Виклики та загрози економічній безпеці інноваційних проектів публічно-приватного партнерства у дорожньому господарстві// Управління інноваційною складовою економічної безпеки: монографія / за ред. О.В. Прокопенко. Суми: ТОВ «Триторія», 2017. С. 286-299. *(Особистий внесок: сегментація факторів, що впливають на інтереси сторін ППП при реалізації проектів ДТІ, визначення потенційних загроз здійснення проектів ППП у ДТІ)*

4. Солодовнік О.О. Інституційний підхід до дослідження публічно-приватного партнерства // Трансформаційні процеси в економіці: конкурентоспроможність та інституційна база управління на різних рівнях ієрархії: монографія / за ред. В.С. Ніценка. Одеса: ТОВ «Лерадрук», 2016. С. 95-117.

5. Солодовнік О.О., Момот Т.В. Особливості механізмів реалізації проектів ППП у різних секторах економіки: міжнародний досвід та вітчизняна практика // Законодавче забезпечення розвитку реального сектору економіки: науково-практичне видання. Київ: Інститут законодавства Верховної Ради України, 2016. Вип. 3. С. 361-389. *(Особистий внесок: наукове обґрунтування принципів здійснення ППП, визначення етапів та специфіки здійснення ППП у різних секторах економіки)*

6. Солодовнік О.О. Проблемні аспекти фінансового забезпечення державно-приватного партнерства // Фінанси підприємств: проблеми теорії та практики: монографія / Н.Е. Аванесова, Т.Є. Андрєєва, О.П. Бутенко та ін. Харків: Видавництво «Лідер», 2014. С. 70-86.

7. Солодовнік О.О. Державно-приватне партнерство у забезпеченні сталого розвитку сільських територій // Агробізнес: проблеми, сучасний стан та

перспективи розвитку: монографія / за ред. Г.Є. Жуйкова, Я.В. Сухій, В.С. Ніценка. Кн. 2. Одеса: ТОВ «Лерадрук», 2012. С. 502-516.

Статті у наукових фахових виданнях та публікації у виданнях України, які включені до міжнародних наукометричних баз:

8. Солодовнік О.О. Розвиток дорожнього господарства України у посткризовому періоді. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 23. С. 55-59.

9. Солодовнік О.О. Ризики стратегічних рішень у сфері фінансово-економічної безпеки публічно-приватного партнерства. *Бізнес Інформ*. 2017. № 6. С. 240-244.

10. Солодовнік О.О. Комплексне оцінювання реалізації інтересів сторін публічно-приватного партнерства. *Проблеми економіки*. 2017. № 2. С. 132-139.

11. Солодовнік О.О. Оцінювання середовища публічно-приватного партнерства та його впливу на інтереси партнерів. *Бізнес Інформ*. 2017. № 5. С. 45-49.

12. Солодовнік О.О. Моніторинг загроз інтересам сторін публічно-приватного партнерства. *Причорноморські економічні студії*. 2016. № 12-1. С. 74-78.

13. Солодовнік О.О. Ідентифікація змісту загроз реалізації інтересів держави у здійсненні ППП. *Бізнес Інформ*. 2016. № 12. С. 55-59.

14. Солодовнік О.О. Теоретико-методологічні основи дослідження загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 6-1. С. 61-65.

15. Солодовнік О.О. Стратегія захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП: сутність, зміст та порядок формування. *Бізнес Інформ*. 2016. № 11. С. 373-378.

16. Солодовнік О.О. Теоретико-методологічні основи формування системи фінансово-економічних інтересів сторін ППП. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2016. Вип. № 16. С. 52-56.

17. Солодовнік О.О. Методичний підхід до оцінки узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін ППП. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. - Випуск 16. – 2016. – С. 38-43.

18. Солодовнік О.О. Інтегральна оцінка узгодженості інтересів сторін публічно-приватного партнерства в Україні. *Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки»*. 2016. №1. С. 3-13.

19. Солодовнік О.О. Фінансово-економічні інтереси сторін публічно-приватного партнерства як об'єкт захисту. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. Вип. 15. С. 46-50.

20. Solodovnik O.O. Financial and Economic Security of the Public-Private Partnership: Theoretical and Methodological Framework. *The Problems of Economy*. 2015. №1. P. 133–138.

21. Солодовнік О.О. Інституційне середовище публічно-приватного партнерства. *Ефективна економіка*. 2014. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3560>.

22. Солодовнік О.О. Передумови формування партнерських відносин держави і бізнесу. *Комунальне господарство міст. Серія: економічні науки*. 2014. Вип. 115. С. 47-51.

23. Солодовнік О.О., Докуніна К.І. Удосконалення механізму фінансування інфраструктурних проєктів шляхом випуску інфраструктурних облігацій. *Бізнес Інформ*. 2014. №7. С. 289–293. (Особистий внесок: розробка організаційного підходу до випуску інфраструктурних облігацій для фінансування проєктів ППП)

24. Солодовнік О. О. Інтереси та переваги сторін державно-приватного партнерства. *Бізнес Інформ*. 2014. №6. С. 38–42.

25. Солодовнік О.О. Джерела фінансування проєктів державно-приватного партнерства. *Держава та регіони*. 2012. № 3. С. 97-102.

26. Солодовнік О.О. Публічно-приватне партнерство в контексті реформування економіки України. *Вісник ХНТУСГ: Економічні науки*. 2012. Вип. 127. С. 237-246.

27. Солодовнік О.О. Макрофінансові ризики структурної перебудови економіки України. *Вісник Дніпропетровського університету*. 2011. № 10/1. Том 19. С. 73 – 79.

28. Солодовнік О.О. Диспропорції розвитку зовнішнього середовища корпоративного сектору економіки України. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 7. С. 73 – 80.

29. Солодовнік О. Фінансові домінанти структурної перебудови економіки України. *Схід*. 2010. № 3. С. 56 – 59.

30. Солодовнік О.О. Фінансові інновації як імпульс структурних перетворень в економіці. *Вісник Дніпропетровського університету*. 2010. № 10/1. Том 18. С. 23 – 28.

31. Солодовник О. А. Показатели оценки финансового состояния автотранспортных предприятий. *Економіка транспортного комплексу*. 2007. Вип. 11. С. 83 – 89.

Статті у закордонних наукових виданнях

32. Solodovnik O., Savenko K. Public-Private Partnership in the Transport Sector: Eurointegration Aspect // International Scientific Conference on Business and Economics. Business education in the 21ST century. 2018. 280 p. P. 133-140. *(Особистий внесок: доведення циклічності розвитку ППП в країнах з низьким і середнім рівнями доходу, обґрунтування впливу угоди про асоціацію між Україною та ЄС на ППП в Україні)*

33. Solodovnik O., Savenko K. Directions leveling consumer economic threats in the course of the public-private partnership implementation in the field of housing and communal services // Management of innovative development the economic entities: collective monograph. Higher School of Social and Economic. Przeworsk (Poland). 2018. P. 245-255. *(Особистий внесок: представлено ключові загрози інтересам сторін ППП)*

34. Solodovnik O., Yaroshenko I. Public-Private Partnership: actual trends in business // International conference on informatization of economic and management processes. 2016. P. 125-130. *(Особистий внесок: наукове обґрунтування переваг проектів ППП, визначення тенденцій розвитку ППП у світі)*

35. Solodovnik O., Momot T. Potential benefits of implementing Public-Private Partnership in order to stabilize the socio-economic situation in Ukraine // Współpraca Europejska (European Cooperation). 2015. Vol 7, No 7. P. 69-83. *(Особистий внесок: визначення потенціалу розвитку ППП в Україні, систематизація переваг ППП)*

Опубліковані праці апробаційного характеру:

36. Солодовнік О.О. Розвиток публічно-приватного партнерства в країнах з низьким і середнім рівнем доходу // Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця: матер. Міжнар. наук. конф. (Харків, 31 травня – 1 червня 2018 р.). Харків: ХНЕУ імені Семена Кузнеця, 2018. С. 170-171.

37. Солодовнік О.О. Вплив Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на інтереси сторін ППП // Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток: матер. X Міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 18-19 квітня 2018 р.) Харків: ХНУБА, 2018. Ч. 3. С. 99-102.

38. Солодовнік О.О. Моделі фінансування проектів публічно-приватного партнерства // Інновації в управлінні соціально-економічним розвитком: матер. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Харків, 5 березня 2018 р.). Харків: ХНУМГ, 2018 р. С. 352-354.

39. Солодовнік О.О. Чинники формування фіскального простору реалізації модернізаційних проектів у дорожній галузі України // Проблеми розвитку

фінансових послуг: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (Харків, 16 листопада 2017 р.). Харків: ХНУБА, 2017. Ч. 4. С. 65-69.

40. Солодовнік О.О., Політучий С.Я. Стратегічний аналіз системи фінансово-економічної безпеки публічно-приватного партнерства // Стратегічна аналітика та антикорупційний аудит в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки держави, регіону, суб'єктів господарювання: матер. VI Міжнар. наук.-практ. конф. (Харків 26-27 жовтня 2017 р.). Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2017. С. 216-220. *(Особистий внесок: розробка організаційно-методичних засад стратегічного аналізу системи фінансово-економічної безпеки ППП)*

41. Солодовнік О.О. Ключові умови стратегічного розвитку публічно-приватного партнерства // Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця: матер. Міжнар. наук. конф. (Харків, 1-2 червня 2017 р.). Харків: ХНЕУ імені Семена Кузнеця, 2017. С. 419-422.

42. Солодовнік О.О. Формування системи показників загроз фінансово-економічній безпеці публічно-приватного партнерства // Фінансова система України в умовах трансформації соціально-економічних відносин: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 13 квітня 2017 р.). Харків: ХНУБА, 2017. Ч. 2. С. 12-15.

43. Солодовнік О.О. Концептуальна модель стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП // Концепції економічного розвитку країни: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (Тернопіль, 16 листопада 2016р.). Тернопіль, 2016. С.91-94.

44. Солодовнік О.О. Загрози фінансово-економічній безпеці публічно-приватного партнерства // International Scientific-Practical Conference Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Conference Proceedings (Klaipeda, January 29, 2016). Klaipeda: Baltija Publishing. P. 62-66.

45. Солодовнік О.О. Захист фінансово-економічних інтересів сторін ППП як домінанта забезпечення економічної безпеки України // Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансово-економічною безпекою в умовах європейської інтеграції: матер. V міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 26-27 листопада 2015 р.). Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2015. С. 126-128.

46. Солодовнік О.О. Особливості аналізу стану захищеності фінансово-економічних інтересів сторін публічно-приватного партнерства // Проблеми розвитку фінансових послуг: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (Харків, 19 листопада 2015 р.). Харків: ХНУБА, 2015. Ч. 3. С. 43-46.

47. Солодовнік О.О. Системний підхід до забезпечення фінансово-економічної безпеки публічно-приватного партнерства // Фінансова система України в умовах трансформації соціально-економічних відносин: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 15 квітня 2015 р.) Харків: ХНУБА, 2015. Ч. 2. С. 15-18.

48. Солодовнік О.О., Момот Т.В. Процедура «STEP-IN» в угодах про публічно-приватне партнерство: безпековий аспект // Проблеми та перспективи розвитку державно-приватного партнерства у галузі житлово-комунального господарства: матер. Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. (Харків, 1-28 лютого 2015 р.). Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2015. С. 89-90. *(Особистий внесок: запропоновано застосування процедури «STEP-IN» як захисного фінансового механізму ППП)*

49. Солодовнік О.О. Вплив публічно-приватного партнерства на фінансову безпеку // Проблеми розвитку фінансових послуг: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (Харків, 19 листопада 2014 р.). Харків: ХНУБА, 2014. Ч. 4. С. 13-16.

50. Солодовнік О.О. Участь кредитних установ у фінансуванні державно-приватного партнерства // Проблеми розвитку фінансових послуг: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (Харків, 15 листопада 2013 р.). Харків: ХНУБА, 2013. С. 403-409.

51. Солодовнік О.О. Інститут корпоративної соціальної відповідальності у вирішенні проблем розвитку публічно-приватного партнерства в Україні // Інституціональні та еволюційні проблеми розвитку фінансово-кредитних систем: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 18-19 квітня 2013 р.). Донецьк: Браво, 2013. С. 139-141.

52. Солодовнік О.О. Проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення розвитку публічно-приватного партнерства // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація: матер. XI Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 29 березня 2013 р.). Київ: Типографія «ППНВ», 2013. С. 279-283.

53. Солодовнік О.О. Партнерські відносини підприємств в умовах глобалізації // Економіка і управління в умовах глобалізації: матер. II міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Донецьк, 30 січня 2013 р.). Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2013. Т. 1. С. 244-248.

54. Солодовнік О.О. Механізми публічно-приватного партнерства у вирішенні проблем фінансування вищої освіти // Сучасні механізми фінансування вищої освіти в Україні: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 22-23 листопада 2012 р.). Київ: КНТЕУ, 2012. С. 84-85.

55. Солодовнік О.О. Інформаційне забезпечення розвитку публічно-приватного партнерства в Україні // Стан та удосконалення безпеки інформаційно-телекомунікаційних систем: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (Миколаїв, 18-20 вересня 2012 р.). Миколаїв: Ділова інформація, 2012. С. 61-63.

56. Солодовнік О.О. Державно-приватне партнерство у забезпеченні макрореструктуризації // Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи: матер. III Міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 9-23 квітня 2012 р.). Харків: ХНТУСГ, 2012. Т. 2. С. 95-98.

57. Солодовнік О.О. Розвиток партнерських відносин як чинник інтеграції у міжнародний бізнес // Інтеграційні процеси та пріоритетні орієнтири розвитку економіки України: економіка, фінанси, право: матер. XV Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 27 квітня 2012 р.). Київ: УДУФМТ, 2012. С. 362-365.

58. Солодовнік О.О. Ідеологія державно-приватного партнерства у вирішенні проблем розвитку тисячоліття // Фінанси України: глобальні та національні імперативи розвитку: матер. XVI Міжнар. наук.-практ. конф. (Дніпропетровськ, 30-31 березня 2012 р.). Дніпропетровськ: Вид-во «Інновація». С. 45-47.

59. Солодовнік О.О. Фінансова участь держави у проектах державно-приватного партнерства // Досвід роботи підприємств при фінансовій кризі: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (Миколаїв, 28 березня 2012 р.). Миколаїв: Ділова інформація, 2012. С. 12-13.

60. Солодовнік О.О. Фінансові аспекти державно-приватного партнерства // Проблеми розвитку фінансових послуг: матер. регіон. наук.-практ. конф. (Харків, 2-3 листопада 2011 р.). Харків: СПД ФО Михайлов Г.Г., 2011. Ч. 2. С. 61-64.

61. Солодовнік О.О. Роль держави в активізації процесів мікрореструктуризації // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимм - 2010»: матер. VII Міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 1-3 грудня 2010 р.). Харків: НТУ «ХП», 2010. С. 424 – 426.

62. Солодовнік О.О. Роль довіри у реформуванні економіки України // Розвиток системи довіри та захисту прав споживачів фінансових послуг: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (Харків, 30 вересня 2010 р.). Харків: ХНЕУ, 2010. С. 75-77.

63. Солодовнік О.О. Структурна перебудова економіки України в контексті "decoupling hypothesis" // Реалії та перспективи інноваційного розвитку України (економічні, фінансові та правові аспекти): матер. Міжнар. наук.-практ. конф. мол. науковців (Київ, 26 березня 2010 року). Київ: УДУФМТ, 2010. Ч. 1. С. 81-83.

64. Солодовнік О.О. Фінансова безпека підприємства в умовах структурної перебудови світового господарства // Управління фінансами в умовах вступу до СОТ: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (Харків, 15 жовтня 2009 р.). Харків: ХНЕУ, 2009. С. 153 – 155.

65. Солодовнік О.О. Фінансові відносини підприємства в умовах глобалізації // Фінанси України: матер. XIII Міжнар. наук.-практ. конф. (Дніпропетровськ, 10-11 квітня 2009 р.). Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. Т. 3. С. 69 – 71.

66. Солодовнік О.О. Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності України // Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин: матер. IV міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 6 грудня 2008 року). Харків: ХНУ ім. Каразіна, 2008. С. 212-215.

67. Солодовнік О.О. Проблеми фінансового моніторингу транскордонного руху капіталу // Сучасні проблеми фінансового моніторингу: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (Харків, 3 грудня 2008 р.). Харків: ХНЕУ, 2008. С. 55-57.

68. Солодовнік О.О. Зовнішня торгівля як фактор розвитку підприємств вантажного транспорту // Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід: матер. Міжнар. конф. мол. учен. (Тернопіль, 14 березня 2008 р.). Тернопіль: ТНЕУ, 2008. С. 288 - 290.

69. Солодовнік О.О. Умови розвитку конкуренції на ринку автотранспортних послуг в Україні // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 14-15 грудня 2007 р.). Харків: ХНАДУ, 2007. С. 139 – 141.

Свідоцтва про реєстрацію авторського права на твір:

– Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір № 79190 «Ризики стратегічних рішень у сфері фінансово-економічної безпеки публічно-приватного партнерства» / О.О. Солодовнік (Україна), дата реєстрації 21.05.2018.

– Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір № 79191 «Оцінювання середовища публічно-приватного партнерства та його впливу на інтереси партнерів» / О.О. Солодовнік (Україна), дата реєстрації 21.05.2018.

– Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір № 79192 «Комплексне оцінювання реалізації інтересів сторін публічно-приватного партнерства» / О.О. Солодовнік (Україна), дата реєстрації 21.05.2018.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 КОНЦЕПТУАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ППП В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	19
1.1 Сутність поняття «ППП», передумови і тенденції розвитку ППП... ..	19
1.2 Фінансово-економічні інтереси сторін ППП в Україні в умовах євроінтеграції	62
1.3 Розробка концепції забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП.....	83
Висновки до розділу 1.....	114
РОЗДІЛ 2 МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ППП.....	120
2.1 Систематизація підходів до оцінки рівнів фінансово-економічної безпеки держави, територіальної громади та суб'єктів господарювання	120
2.2 Ідентифікація ризиків та загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП.....	139
2.3 Методологічний підхід до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП	162
Висновки до розділу 2.....	174
РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ СТАНУ ЗАХИЩЕНОСТІ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СТОРІН ППП НА ПРИКЛАДІ ДОРОЖНЬО- ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ.....	178
3.1 Аналіз передумов імплементації європейського досвіду здійснення ППП на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури України....	178
3.2 Ідентифікація фінансово-економічних інтересів сторін ППП на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури та загроз їхньої реалізації.....	202
3.3 Комплексне оцінювання системи фінансово-економічної безпеки ППП на прикладі реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури.....	215

Висновки до розділу 3.....	247
РОЗДІЛ 4 МОДЕЛЮВАННЯ СЦЕНАРІЇВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ППП НА ПРИКЛАДІ ПРОЕКТІВ ДОРОЖНЬО-ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....	251
4.1 Перспективна оцінка стану захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП.....	251
4.2 Розробка сценаріїв забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП.....	271
4.3 Моделювання взаємодії сторін ППП при забезпеченні фінансово- економічної безпеки ППП.....	287
Висновки до розділу 4.....	306
РОЗДІЛ 5 ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ЗАХИСТУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СТОРІН ППП НА ПРИКЛАДІ ДОРОЖНЬО-ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ.....	310
5.1 Обґрунтування і вибір стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП.....	310
5.2 Організаційно-економічне забезпечення реалізації стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП	327
5.3 Оцінка ефективності реалізації стратегії захисту інтересів сторін ППП.....	344
Висновки до розділу 5.....	362
ВИСНОВКИ.....	367
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	375
ДОДАТКИ.....	412

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Необхідність пошуку нових підходів щодо взаємодії державного і приватного секторів економіки з метою реалізації суспільно значимих проектів стала умовою активізації вирішення цієї проблеми шляхом розвитку публічно-приватного партнерства (ППП). На сьогодні інститут PPP успішно імплементовано в господарську практику багатьох країн світу з різним рівнем економічного розвитку.

Як свідчить вітчизняний досвід, імплементация зарубіжних інститутів розвитку, таких як PPP, у господарську практику вимагає їх адаптації до національних умов, що формуються під дією факторів середовища функціонування суб'єктів господарювання різних рівнів ієрархії управління. Складне та динамічне середовище здійснення PPP в Україні, яке характеризується посиленням викликів і загроз реалізації інтересів його сторін, зумовлює необхідність перегляду та уточнення концептуальних положень взаємодії державного й приватного секторів економіки на засадах PPP з урахуванням сучасних досягнень теорії й практики забезпечення фінансово-економічної безпеки (ФЕБ) держави, регіону, підприємства.

Проблеми розвитку PPP розглядаються в значній кількості праць представників вітчизняного й зарубіжного наукового дискурсу. Серед них дослідження О.І. Амоші, Б. Акітобі, В.М. Бабаєва, Н.Д. Бабяка, І.А. Брайловського, І.В. Богдана, В.Г. Варнавського, Б.О. Винницького, О.М. Головінова, Л.Л. Гриценко, С. Грищенко, Ю.В. Гусєва, Дж. Делмона, Н.Е. Деєвої, М.І. Диби, О.В. Длугопольського, І.В. Запатріної, А.І. Кредісова, О. Маслюківської, К.А. Мамонова, Т.В. Момот, О.М. Москаленка, О.І. Никифорок, К.В. Павлюк, І.П. Петровської, О.В. Пильтя, В.П. Полуянова, Д. Прамудавардхані, Д. Рвеймеймі, В.Є. Сазонова, Т. Сакацуме, Л.І. Федулової,

А.Чирмішіу, Дж. Ш. Чоу, Р. Хеммінга, В.В. Хмурової, Д.Ю. Череватського, Є.Л. Черевикова, Г. Шварца та ін. У роботах переважно досліджується сутність ППП та демонструються основні переваги й недоліки його здійснення, вивчаються процес інституціоналізації та динаміка розвитку ППП, їх основні фактори, визначаються ризики реалізації проектів ППП та обґрунтовуються пропозиції щодо їх розподілу між партнерами, натомість концептуальні основи стратегічного управління ФЕБ ППП поки що не визначено.

Проблеми економічної та фінансової безпеки суб'єктів різного рівня ієрархії управління стали предметом досліджень багатьох зарубіжних і вітчизняних учених-економістів, серед яких варто виділити праці Н.Е. Аванесової, В.М. Бабаєва, О.І. Барановського, О.Г. Білоруса, Г.В. Блакити, І.О. Бланка, З.С. Варналія, Т.Г. Васильціва, Н.І. Гавловської, В.М. Гейця, О.І. Губаревої, О.В. Димченко, М.М. Єрмошенка, О.В. Ілляшенко, М.О. Кизима, Т.С. Клебанової, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, Т.В. Момот, В.І. Мунтіяна, Є.І. Овчаренка, І.П. Отенко, В.А. Предборського, Є.М. Рудніченка, В.І. Франчука, Л.Г. Шемаєвої та ін. Значний унесок науковців дозволяє обґрунтувати фундаментальні аспекти системи забезпечення ФЕБ ППП та удосконалити інструментарій оцінки рівня захищеності інтересів його сторін. Проте відсутність цілісної сучасної концепції забезпечення ФЕБ ППП та формування стратегії захисту інтересів його сторін в умовах євроінтеграції обумовила вибір теми дисертаційного дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Зміст і напрямок досліджень, що виконані в дисертаційній роботі, спрямовані на вирішення завдань, поставлених Стратегією національної безпеки України, затвердженою Указом Президента України від 26.05.2015 р. № 287/2015, що спрямована на реалізацію до 2020 року визначених нею пріоритетів державної політики національної безпеки, а також реформ, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, ратифікованою Законом України від 16.09.2014 р. № 1678-VII; Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», схваленою Указом Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015;

Національною транспортною стратегією України на період до 2030 року, схваленою Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30.05.2018 р. № 430-р; Державною цільовою економічною програмою розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018-2022 роки, затвердженою Постановою Кабінету Міністрів України від 21.03.2018 р. № 382.

В Україні розвиток механізмів ППП визнано одним із пріоритетів державної економічної політики в Законі України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 01.07.2010 р. № 2411-VI та закріплено у відповідних нормативно-правових актах. Передбачається, що залучення приватного сектора до реалізації суспільно значимих проектів на засадах ППП сприятиме активізації процесів модернізації національної економіки, реформування всіх сфер суспільного життя та європейській інтеграції.

Дисертаційна робота є ініціативною й одночасно складовою частиною науково-дослідних робіт Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова в межах державної бюджетної тематики: «Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічного управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів господарювання України в умовах глобалізації: теорія, методологія, практика» (2013-2014 рр., номер державної реєстрації 0112U003092) – автором узагальнено міжнародний та вітчизняний досвід здійснення ППП, визначено особливості механізмів реалізації проектів ППП у різних секторах економіки, розроблено методичний підхід до оцінки узгодженості фінансово-економічних інтересів сторін ППП; «Стратегічний моніторинг та антикорупційний аудит в системі фінансово-економічної безпеки держави, регіону, суб'єктів господарювання в умовах євроінтеграції» (2017 р., номер державної реєстрації 0115U000149) – автором розроблено теоретико-методологічні основи формування стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП; Харківського національного університету будівництва та архітектури: у межах державної бюджетної тематики: «Управління фінансами підприємств: проблеми теорії та практики» (2015 р., номер державної реєстрації

0113U003552) – автором розроблено науково-методичні засади аналізу стану захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП, «Управління розвитком ринку фінансових послуг» (2018 р., номер державної реєстрації 0116U003661) – автором розроблено теоретико-методологічні основи формування системи моніторингу загроз ФЕБ ППП; в межах госпдоговірної тематики «Розробка організаційно-економічного механізму управління енергозбереженням на підприємстві» (2014 р., номер державної реєстрації 0112U008109) – автором науково обґрунтовано принципи здійснення ППП; Одеського національного університету імені І.І. Мечнікова в межах державної бюджетної тематики: «Формування національної моделі сталого розвитку в умовах глобальних трансформацій» (2016 р., номер державної реєстрації 0115U003915) – автором розроблено науковий підхід до дослідження ППП з позицій інституціоналізму.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є розробка теоретико-методологічних положень та практичних рекомендацій щодо формування стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін публічно-приватного партнерства, реалізація якої сприятиме підвищенню рівня фінансово-економічної безпеки публічно-приватного партнерства.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вивчення і розв'язання таких завдань:

– систематизувати теоретико-методологічні підходи до визначення поняття «ППП» та обґрунтувати роль ППП у забезпеченні економічної безпеки держави, територіальної громади, суб'єктів господарювання;

– установити основні тенденції розвитку ППП, умови та фактори, що впливають на реалізацію інтересів сторін ППП;

– визначити фінансово-економічні інтереси сторін ППП в Україні, можливості та бар'єри на шляху їх реалізації в умовах євроінтеграції;

– розробити концептуально-методологічне забезпечення ФЕБ ППП;

– систематизувати підходи до оцінки рівнів ФЕБ держави, територіальної громади та суб'єктів господарювання;

- ідентифікувати ризики та загрози фінансово-економічним інтересам сторін ППП;
- розробити методологічний підхід до оцінювання рівня ФЕБ ППП;
- проаналізувати передумови імплементації європейського досвіду здійснення ППП на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури (ДТІ) України;
- ідентифікувати фінансово-економічні інтереси сторін ППП на прикладі ДТІ України та загрози їхньої реалізації;
- комплексно оцінити систему ФЕБ ППП на прикладі реалізації проектів ДТІ;
- здійснити перспективну оцінку стану захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП;
- розробити сценарії забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП;
- здійснити моделювання взаємодії сторін ППП при забезпеченні ФЕБ ППП;
- здійснити обґрунтування та вибір стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП;
- розробити організаційно-економічне забезпечення реалізації стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП;
- оцінити ефективність реалізації стратегії захисту інтересів сторін ППП.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення фінансово-економічної безпеки публічно-приватного партнерства.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методологічних положень і практичних рекомендацій щодо формування й реалізації стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін публічно-приватного партнерства.

Методи дослідження. Теоретико-методологічну основу дисертаційного дослідження становлять фундаментальні положення економічної науки,

загальнонаукові та спеціальні методи пізнання явищ і процесів у системі забезпечення ФЕБ.

Для досягнення поставленої мети і вирішення задач використано сукупність таких методів дослідження : *абстрактно-логічного узагальнення* – для обґрунтування актуальності теми, мети й завдань дослідження, для проведення теоретичних узагальнень і визначення сутнісних ознак щодо понять «ППП», «фінансово-економічні інтереси сторін ППП», «ФЕБ ППП» та «стратегія захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП», для обґрунтування ключових положень концепції забезпечення ФЕБ ППП; *порівняльного співставлення* – для обґрунтування принципів забезпечення ФЕБ ППП, для співставлення індикаторів ФЕБ ППП у різні періоди; *групування* – для проведення сегментації факторів ППП, класифікації ризиків здійснення ППП, класифікації фінансово-економічних інтересів сторін ППП та загроз їхньої реалізації; *аналізу та синтезу* – для характеристики складових параметрів ФЕБ ППП; *системного аналізу* – для встановлення стратегічних пріоритетів реформування дорожнього господарства України; *методи статистичного, економічного та кластерного аналізу* – для дослідження світової практики здійснення ППП, для аналізу стану та ефективності функціонування на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури ДТІ України; *економіко-математичні методи* – для отримання перспективних оцінок системних загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП; *методи стратегічного планування та сценарний підхід* – для обґрунтування та вибору стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП; *експертної оцінки* – для визначення вагомості елементів складових ФЕБ ППП; *методи теорії ігор* – для моделювання взаємодії сторін ППП при забезпеченні ФЕБ ППП; *графічний метод* – для наочного подання отриманих результатів.

Інформаційно-фактологічною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти з питань здійснення ППП та регулювання діяльності дорожнього господарства країни, офіційні матеріали Державної служби статистики України, Державної казначейської служби України та

Національного банку України, міжнародні індекси та рейтинги, звітні дані щодо результатів функціонування суб'єктів господарювання дорожньої галузі, інформаційно-аналітичні матеріали міжнародних організацій, монографії та публікації вітчизняних і зарубіжних авторів, інтернет-ресурси, результати власних досліджень автора.

Наукова новизна отриманих результатів. Основні положення й результати дисертаційної роботи, що визначають її наукову новизну, полягають у такому:

уперше:

з позицій синергетичної парадигми запропоновано концепцію забезпечення ФЕБ ППП, що інтегрує сукупність пов'язаних між собою положень щодо ідентифікації та визначення пріоритетності фінансово-економічних інтересів сторін ППП, які потребують захисту, виявлення, оцінювання та прогнозування загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП й комплексного оцінювання рівня ФЕБ ППП та ґрунтуються на принципах законності, комплексності, альтернативності, пріоритетності, узгодженості, комплементарності, своєчасності й адекватності заходів, пов'язаних із реагуванням на загрози та захистом фінансово-економічних сторін ППП для розробки сценаріїв її забезпечення, моделювання поведінки сторін ППП у забезпеченні ФЕБ ППП, формування стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП та забезпечення ефективної нейтралізації загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП;

визначено методологічні засади забезпечення ФЕБ ППП як упорядкованої сукупності принципів, способів і прийомів послідовної реалізації етапів оцінювання, моделювання і прогнозування рівня ФЕБ ППП за розробленою стратегією захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що дозволяє комплексно підвищити рівень захищеності інтересів партнерів – за функціональними сферами

державного й приватного партнерів (на всіх рівнях) та сфері партнерських відносин;

розроблено методичний підхід до оцінки ФЕБ ППП на основі трьохкомпонентного показника, що складається з трьох інтегральних компонент (ФЕБ державного партнера, ФЕБ приватного партнера та ФЕБ партнерських відносин), які визначаються шляхом мультиплікативної згортки комплексних показників відповідних функціональних складових ФЕБ із установленням вагомості кожного з них, що дозволяє визначити поточний стан та динаміку зміни рівня ФЕБ державного партнера, ФЕБ приватного партнера, ФЕБ партнерських відносин та ФЕБ ППП у цілому, а також оцінити ефективність та наслідки впливу рішень партнерів щодо вибору заходів для вирішення завдання підвищення рівня захищеності їхніх інтересів;

розроблено методичний підхід до оцінювання рівня ФЕБ ППП на прикладі реалізації проектів ДТІ, особливість якого полягає в обґрунтуванні специфічного для таких ППП набору часткових показників ФЕБ державного й приватного партнерів, визначенні вагомості комплексних показників за кожною із функціональних складових ФЕБ партнерів і партнерських відносин та уточненні процедури діагностики стану захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що створює інформаційне підґрунтя для визначення стратегічних пріоритетів і механізмів забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП при реалізації проектів ДТІ;

удосконалено:

понятійно-категоріальний апарат теорії економіки та управління національним господарством у частині уточнення змісту поняття «ППП», що визначається як співробітництво публічної влади та приватного сектора з метою реалізації суспільно значимих проектів у

широкому спектрі видів економічної діяльності, що здійснюється на основі врахування інтересів усіх зацікавлених осіб та розподілу ризиків між партнерами відповідно до їхньої компетентності, шляхом уточнення сутнісних ознак відповідно до змін у цілях і сферах застосування такої форми взаємодії влади й приватного сектора, які відбулись на початку XXI століття;

трактування сутності та класифікацію фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що, на відміну від інших, ґрунтуються на логічному взаємозв'язку дефініцій «інтерес», «національні економічні інтереси», «фінансові інтереси держави», «економічні інтереси підприємства», «фінансові інтереси підприємства» та узгодження усіх компонентів за змістом, що дозволило обґрунтувати теоретичні засади визначення та реалізації заходів щодо захисту таких інтересів від загроз;

категоріальний апарат теорії економічної безпеки щодо уточнення сутності понять «ФЕБ ППП» та «стратегія захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП», що, на відміну від існуючих, визначаються, відповідно, як стан захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз середовища функціонування ППП та узагальнена модель довгострокового курсу здійснення конкретних заходів щодо захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, узгоджених за цілями і пріоритетними напрямками забезпечення такого захисту;

підхід до класифікації ризиків ППП, особливість якої полягає у виокремленні в її складі групи «ризики взаємовідносин між партнерами», що, на відміну від існуючих, дозволяє визначити потенційні загрози реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП, які проявляються у сфері партнерських відносин, та обґрунтувати комплементарні механізми захисту інтересів державного і приватного партнерів;

склад та класифікацію загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП у ДТІ, що, на відміну від інших, доповнені за ознакою сфер прояву (загрози, що проявляються у функціональних сферах державного партнера; загрози, що проявляються у функціональних сферах приватного партнера; загрози, що проявляються у сфері партнерських відносин), що дозволяє створити конструктивну теоретико-методологічну основу визначення й реалізації заходів щодо подолання загроз фінансово-економічним інтересам державного та приватного партнерів і забезпечити стійкість партнерських відносин;

дістало подальшого розвитку:

економіко-математичне моделювання взаємодії сторін ППП при забезпеченні ФЕБ ППП шляхом розробки ігрової моделі морального ризику, що, на відміну від існуючих, включає параметри ФЕБ партнерських відносин (розпорядження державним партнером публічними фінансами, поведінка державного партнера при виконанні владних повноважень, надійність приватного партнера щодо виконання фінансових зобов'язань, здатність приватного партнера відповідати нормам і правилам), що дозволяють врахувати інституціональні й поведінкові особливості здійснення ППП, створює інформаційне підґрунтя для обґрунтування значень параметрів ФЕБ ППП при моделюванні сценаріїв її забезпечення та вибору заходів щодо захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП;

організаційне забезпечення взаємодії сторін ППП шляхом розробки концептуальної моделі взаємодії сторін ППП при забезпеченні ФЕБ ППП, яка, на відміну від інших, визначає завдання суб'єктів ФЕБ ППП відповідно до етапів здійснення ППП та передбачає створення координаційного механізму, що включає робочу групу з питань ФЕБ ППП, механізми розв'язання конфліктів, спільні заходи (дії) партнерів щодо захисту фінансово-економічних інтересів та систему моніторингу загроз реалізації інтересів сторін ППП, дія якого

спрямована на узгодження та реалізацію заходів стратегій захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП на комплементарній основі;

організаційно-методичні підходи до стратегічного планування ФЕБ ППП, шляхом обґрунтування змісту етапів та послідовності формування стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що, на відміну від існуючих, передбачає визначення фінансово-економічних інтересів державного / приватного партнера щодо здійснення ППП, ідентифікацію загроз реалізації фінансово-економічних інтересів державного / приватного партнера в здійсненні ППП, визначення цілей стратегії, оцінку рівня ФЕБ ППП, розробку заходів, спрямованих на досягнення цілей захисту індивідуальних та спільних фінансово-економічних інтересів партнерів, оцінку ризиків реалізації цілей та уточнення стратегії, що дозволяє визначати стратегічні напрями захисту інтересів сторін ППП та механізми їх реалізації на комплементарній основі;

організаційно-економічні засади забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що, на відміну від існуючих, передбачає використання таких форм і способів організаційної підтримки, як створення робочої групи з питань ФЕБ ППП для організаційної підтримки спільних дій партнерів щодо забезпечення захисту їх фінансово-економічних інтересів, використання матричної структури організації управління ФЕБ сторін ППП та передання в аутсорсинг аналітичних функцій забезпечення ФЕБ ППП, а також включає групу економічних заходів, що реалізуються державним партнером з метою підтримки належного рівня ФЕБ приватного партнера.

Практичне значення отриманих результатів. Результати дослідження рекомендовано до практичного застосування під час формування й реалізації

стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП. Запропоновані в дисертаційній роботі висновки й пропозиції доведені до рівня конкретних рекомендацій щодо обґрунтування концепції забезпечення ФЕБ ППП, що містить сукупність науково обґрунтованих положень щодо визначення та ранжування фінансово-економічних інтересів сторін ППП, які потребують захисту, виявлення, оцінювання та прогнозування загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП, комплексного оцінювання рівня ФЕБ ППП та розробки сценаріїв її забезпечення, моделювання поведінки сторін ППП у забезпеченні ФЕБ ППП, формування стратегічного бачення шляхів убезпечення фінансово-економічних інтересів сторін ППП та забезпечення ефективної нейтралізації загроз їх реалізації; дозволяє оптимально використовувати комплементарні механізми захисту фінансово-економічних інтересів державного і приватного партнерів та використовуються в роботі Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (довідка № 01/61 від 19.03.2019).

Методологічні засади забезпечення ФЕБ ППП, які передбачають обґрунтування сутності та послідовності реалізації етапів оцінювання, моделювання й прогнозування рівня ФЕБ ППП та розробки стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП упроваджено в діяльність Департаменту економіки і міжнародних відносин Харківської обласної державної адміністрації (довідка 07-30/124 від 16.01.2019), Інституту підготовки юридичних кадрів для Служби безпеки України (довідка від 14.01.2019) і ТОВ «Бар'єр. Безпека бізнесу» (довідка 264/01 від 05.11.2018); методологічні засади комплексної оцінки ФЕБ ППП у дорожньому господарстві на основі визначення трьохкомпонентного показника, побудованого на основі інтегральних показників ФЕБ державного партнера, приватного партнера та партнерських відносин, які об'єднують кількісні та якісні показники, що відображають рівень захищеності інтересів партнерів за функціональними складовими із визначенням вагомості кожної із них,

упроваджено у діяльність Служби автомобільних доріг у Харківській області (довідка 129/04 від 16.01.2018); методологічні засади ідентифікації фінансово-економічних інтересів сторін ППП, ризиків та загроз їх реалізації в Україні в умовах євроінтеграції апробовано у Філії «П'ятихатське ДЕП» ДП Харківський «Облавтодор» ВАТ ДАК «Автомобільні дороги України» (довідка 348 від 17.10.2018); організаційно-методичне забезпечення взаємодії сторін ППП при забезпеченні ФЕБ ППП, що ґрунтується на розподілі функцій, повноважень і відповідальності партнерів на різних етапах здійснення ППП апробовано у Філії «Харківський «Райавтодор» ДП Харківський «Облавтодор» ВАТ ДАК «Автомобільні дороги України» (довідка 12 від 29.01.2019); організаційно-методичний підхід до визначення стратегічних напрямів забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що полягає в здійсненні послідовності дій партнерів з формування та реалізації стратегії захисту їх фінансово-економічних інтересів апробовано у Філії «Вовчанський «Райавтодор» ДП Харківський «Облавтодор» ВАТ ДАК «Автомобільні дороги України» (довідка 279 від 11.06.2018); організаційно-методичний підхід до моніторингу загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП, який забезпечує сумісність різнорівневих моніторингових систем і дозволяє виявляти загрози фінансово-економічним інтересам сторін ППП за сферами прояву, здійснювати оцінку стану захищеності фінансово-економічних партнерів, отримувати об'єктивну оцінку процесу реалізації стратегії захисту інтересів сторін ППП упроваджено в діяльність ПрАТ «Гідросила АПМ» (довідка 153/02 від 15.05.2018), АТ «Ельворті» (довідка 181/01 від 12.04.2018), ТОВ «Новобудтех» (довідка 16-04 від 15.01.2019).

Результати дослідження використовуються в навчальному процесі таких навчальних закладів: Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова при формуванні навчально-методичного забезпечення та викладанні таких дисциплін, як «Стратегічний та інноваційний менеджмент у сфері фінансово-економічної безпеки», «Комплексне забезпечення фінансово-економічної безпеки», «Інформаційно-аналітичне

забезпечення фінансової безпеки підприємства» для студентів магістрів спеціальності «Менеджмент» освітньої програми «Управління фінансово-економічною безпекою» та курсовому й дипломному проектуванні (довідка від 18.10.2018); Харківського національного університету будівництва та архітектури при викладанні таких дисциплін, як «Фінансовий менеджмент», «Управління фінансовими ризиками», «Проектне фінансування» для студентів магістрів спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування» та курсовому й дипломному проектуванні (довідка від 02.10.2018).

Особистий внесок автора в результати дослідження. Дисертаційна робота є самостійно виконаною науковою працею, у якій викладено авторський підхід до забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП. Наукові положення, висновки, рекомендації та результати, які виносяться на захист, отримані здобувачем особисто. З наукових робіт, опублікованих у співавторстві, у дисертації використовуються тільки ті результати, які отримані автором самостійно. Особистий внесок здобувача в роботах, опублікованих у співавторстві, представлений у списку праць за темою дисертації.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні й методологічні положення й результати дослідження доповідалися та були схвалені на міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях, основними з яких є X Міжнародна науково-практична конференція «Реалії та перспективи інноваційного розвитку України (економічні, фінансові та правові аспекти)» (м. Київ, 2010), Міжнародна науково-практична конференція «Інтеграційні процеси та пріоритетні орієнтири розвитку економіки України: економіка, фінанси, право» (м. Київ, 2012), Всеукраїнська науково-практична конференція «Стан та удосконалення безпеки інформаційно-телекомунікаційних систем» (м. Миколаїв, 2012), II Міжнародна науково-практична конференція «Економіка і управління в умовах глобалізації» (м. Донецьк, 2013), Всеукраїнська науково-практична конференція «Проблеми та перспективи розвитку державно-приватного партнерства у галузі житлово-комунального господарства» (м. Харків, 2015), I, III Міжнародна науково-практична

конференція «Фінансова система України в умовах трансформації соціально-економічних відносин», (м. Харків, 2015, 2017), V Міжнародна науково-практична конференція «Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансово-економічною безпекою в умовах європейської інтеграції» (м. Харків, 2015), International Scientific-Practical Conference Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Conference Proceedings (м. Клайпеда, Литва, 2016), International conference on informatization of economic and management processes (м. Брно, Чехія, 2016), VI Міжнародна науково-практична конференція «Стратегічна аналітика та антикорупційний аудит в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки держави, регіону, суб'єктів господарювання» (м. Харків, 2017), X Міжнародна науково-практична конференція «Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток» (м. Харків, 2018), International Scientific Conference on Business and Economics. Business education in the 21ST century (м. Тетово, Республіка Македонія, 2018).

Публікації. Основні результати дослідження опубліковано в 69 працях, серед яких 7 монографій; 28 наукових статей у фахових виданнях, у тому числі 18 наукових статей у зарубіжних виданнях та виданнях, які включені до міжнародних наукометричних баз; 34 тези доповідей конференцій, загальним обсягом 58,67 авт. арк., особисто автору належать 50,26 авт. арк.

Структура та обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел з 342 найменувань на 37 сторінках, 13 додатків на 166 стор. Основний зміст роботи викладено на 374 сторінках комп'ютерного тексту, містить 49 рисунків, 36 таблиць.

Розділ 1

КОНЦЕПТУАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ППП В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

1.1 Сутність поняття «ППП», передумови і тенденції розвитку ППП

Глобальні зміни, що відбулися в світі на рубежі ХХ-ХХІ століть, суттєво вплинули на відносини між публічним і приватним секторами економіки. У цілому практика господарювання на початок 2000 – х рр. демонструвала тенденцію становлення в розвинутих країнах світу моделі ефективної держави. Відповідаючи на виклики 1990-х років, Організація економічного співробітництва і розвитку сформулювала принципи сучасного корпоративного управління; їх діяльну реалізацію у публічному секторі економіки покликані були забезпечити інститути публічно-приватного партнерства та соціальної відповідальності організації [7]. На сьогодні інститут публічно-приватного партнерства (ППП) успішно імплементовано у господарську практику багатьох країн світу з різним рівнем економічного розвитку.

В Україні розвиток механізмів ППП визнано одним із пріоритетів державної економічної політики у Законі України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 р. № 2411-VI [223] та закріплено у концептуальних документах державної влади країни, таких як: Концепція розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві [239], Програма діяльності Кабінету Міністрів України [232], Державна програма розвитку внутрішнього виробництва [224], відповідних стратегіях, програмах і планах реалізації першочергових реформ, визначених Стратегією сталого розвитку «Україна - 2020» [235]. Передбачається, що залучення приватного сектора до реалізації суспільно значимих проектів на засадах ППП сприятиме активізації процесів модернізації національної

економіки, реформування усіх сфер суспільного життя та європейській інтеграції. Водночас, імплементація механізмів ППП у вітчизняну господарську практику в сучасних надскладних умовах, що характеризуються посиленням викликів і загроз в економічній, у тому числі й фінансово-кредитній, сфері, актуалізує проблему формування ефективної системи фінансово-економічної безпеки (ФЕБ) ППП та розробки шляхів стратегічного захисту інтересів його сторін від впливу деструктивних чинників, що перешкоджають їх реалізації.

Протягом останніх десятиліть питанням становлення і розвитку ППП, з'ясуванню його природи та зв'язку з процесами трансформації суспільних відносин приділяється значна увага як у зарубіжній, так і у вітчизняній фінансово-економічній та юридичній літературі. Загальнотеоретичну основу формування інституту ППП у сучасних умовах становлять дослідження провідних вчених у галузі економіки й менеджменту – таких як Дж. Акерлоф, У. Берлі, О. Вільямсон, М. Дженсен, Дж.М. Кейнс, Р. Коуз, Ф. Ліст, А. Маршалл, У. Меклінг, Дж.С. Міль, Г. Мінз, Ф. Найт, Д. Норт, В. Ойкен, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, М. Спенс, Г. Ходжи, О. Харт, Б. Холстрьом та інші. Зазначимо, що на кожному новому етапі цивілізаційного поступу питання відносин держави і бізнесу привертало увагу вчених-економістів, зусиллями яких формувалися нові принципи, методи й механізми взаємодії публічного і приватного секторів економіки. Натомість тільки у другій половині ХХ ст. з'явилися перші наукові концепції саме співпраці держави і бізнесу, які вилилися у публічно-приватне партнерство [31, с. 62].

Аналіз новітніх досліджень з окресленої проблематики вказує, з одного боку, на суттєвий прогрес у дослідженнях практичних аспектів співпраці публічного і приватного секторів економіки на засадах ППП, а з другого – на недостатню розробленість теорії і методології розвитку такої форми відносин, особливо в умовах динамічного зовнішнього середовища, що притаманне сучасній Україні. Огляд запропонованих дослідниками розробок теоретичного, методологічного і практичного характеру дозволяє констатувати, що на сьогодні бракує праць, присвячених комплексному дослідженню відносин

ППП, а проблема забезпечення ФЕБ ППП та захисту інтересів його сторін поки що не знайшла адекватної аргументації та, відповідно, свого розв'язання.

На початку дослідження природи, генезису й еволюції партнерських відносин публічного і приватного секторів економіки звернемося до етимології словосполучення «публічно-приватне партнерство».

Вважається, що термін «публічно-приватне партнерство» (Public-Private Partnership) з'явився у США і спочатку відносився до спільного державного й приватного фінансування освітніх програм; пізніше, у 1950-х роках, до фінансування об'єктів загального користування, а у 1960-х роках став використовуватися значно частіше, позначаючи спільні публічно-приватні підприємства, що зайняті модернізацією й перебудовою міст [253, с. 79]. У теперішній час у США, Канаді та Австралії частіше застосовується його позначення P3 або рідше — P-P Partnerships, у континентальній Європі використовується головним чином аббревіатура PPP. У Великобританії застосовується як термін PPP, так і терміни «приватна фінансова ініціатива» (Private Finance Initiative – PFI) та приватне інвестиційне партнерство (Public Investment Partnerships) [31, с. 75].

Про існування феномену партнерських відносин представники різних наукових кіл заговорили майже два століття тому. Слово «партнер» було запозичене в середині XIX ст. у значенні учасника по відношенню до іншого учасника виступу, танцю, ігор. У другій половині XX ст. воно набуло економічного значення – діловий партнер, торговий партнер, учасник спільної діяльності [279]. Згідно Академічному тлумачному словнику української мови партнер – це 1) той, хто бере участь у якійсь грі разом з ким-небудь; учасник гри; 2) той, хто разом із ким-небудь бере участь у грі на сцені, танцях і т. ін.; 3) компаньйон, товариш у якій-небудь справі, у якому-небудь занятті [3].

Похідний від слова «партнер» термін «партнерство» є міждисциплінарним – вживається багатьох суспільних науках (філософії, правознавстві, політології, економіці, соціології, психології та ін.), в кожній з яких його значення має свою специфіку. Загалом він вживається стосовно осіб,

пов'язаних між собою конкретною діяльністю, які залежно від характеру цього зв'язку називаються партнерами [151]. Найбільш загальне визначення поняття «партнерство» в економіці наведено в Економічній енциклопедії бізнесмена, економіста, менеджера Р.С. Дяківа, де партнерство (економічне, господарське, ділове) трактується як: 1) добровільна співпраця двох або кількох фізичних чи юридичних осіб, фірм, корпорацій, регіональних, міжрегіональних, міждержавних організацій, що беруть участь у спільних справах, проектах, програмах; 2) форма співробітництва фірм, компаній, що закріплюється протоколом про партнерство або договори [98, с. 441]. Специфічними рисами-ознаками, які роблять партнерство особливим, є автономія і рівність суб'єктів, їхнє взаємне визнання і довіра, добровільно прийнята взаємна відповідальність і орієнтація на соціально значущі цілі [105].

Термін «публічний» бере походження від «publicus», що означає народний або суспільний. Відомі вітчизняні вчені-економісти В.М. Опарін, В.М. Федосов і П.І. Юхименко, досліджуючи його етимологію, зазначають, що «він може розглядатися, по-перше, в контексті відкритості, прозорості й доступності явищ, установ і процесів (публічне обговорення, публічний захист, публічна бібліотека тощо). ... По-друге, в контексті його суспільного значення (від вихідного поняття «публіка» - суспільство, народ, люди): термін «публічний» відображає певну частину ресурсів, що належать усім (суспільне володіння)» [196]. Зазначимо, що у зв'язку із активізацією в Україні діяльності щодо гармонізації національного законодавства з європейським, термін «публічний» останнім часом набув широкого вжитку як у вітчизняних наукових публікаціях, так і в нормативно-правових актах. Традиційно public розглядається як протилежне private і включає усе «неприватне» – державну або місцеву владу й громадські організації, які уособлюють суспільство [99]. Під «приватним» розуміють приватного партнера, який заради досягнення максимального прибутку надає для процесу спільного виробництва свої економічні ресурси [209].

У буквальному перекладі з англійської мови термін «public-private», перекладається як «публічно-приватний», проте в українському науковому середовищі та в діловому обігу він нерідко підміняється словосполученням «державно-приватний». Така ситуація обумовлена, перш за все, тим, що дослідники при перекладі не враховують лексику іншомовних джерел, коментарі, пояснення і прагматику ужитку усталеної англосаксонської термінології. За ототожнення цих термінів відбувається не виправдане звуження кола сторін партнерства (партнерів). Внаслідок такого обмеження обсягу поняття частково втрачається специфіка економічного явища, яке воно позначає, й ускладнюється його вивчення. Слід зазначити, що термін «державно-приватне партнерство» було інституціоналізовано у законодавстві України, але запропонована законодавцями дефініція сформульована у семантичних межах терміну «публічно-приватне партнерство». Наразі Україна наполегливо працює над адаптацією національного законодавства у сфері економіки і фінансів до європейських практик, тому багато термінів іншомовного походження потребують детального аналізу й уточнення. Виходячи із зазначеного, вважаємо за доцільне і далі в цій роботі використовувати термін «публічно-приватне партнерство».

Ознайомлення з теоретичними і методологічними напрацюваннями зарубіжних і вітчизняних економістів, законодавством і практичними матеріалами з питань ППП свідчить про відсутність єдиного, загальноприйнятого визначення поняття «ППП». Це є суттєвим стримуючим фактором пізнання закономірностей розвитку такої форми економічних відносин в умовах динамічного зовнішнього середовища, оскільки точне визначення термінів, понять та категорій є одним із інструментів дослідження економічних явищ.

З точки зору формальної логіки визначення розв'язує такі два пізнавальні (гносеологічні) завдання: 1) з'ясовує властивість визначуваного предмета, дає відповідь на питання про те, що є даний предмет; 2) обмежує визначуваний предмет від усіх інших суміжних з ним предметів [106, с. 48]. Узагальнюючи

визначення поняття «ППП», представлені у працях зарубіжних і вітчизняних авторів, законодавстві та рекомендаціях різноманітних міжнародних організацій (таблиця А.1 додатку А) можна виділити два підходи до з'ясування властивостей ППП: у межах першого підходу акцент зроблено на економічній природі відносин публічної влади і приватного сектору, у рамках другого – на організаційно-правовій формі взаємодії між ними (правовій природі). Оскільки дане дослідження спрямоване на визначення економічної природи, сутності та призначення ППП у суспільному та економічному житті, тому для визначення його ключової властивості – форми існування – зосередимо увагу на дефініціях, запропонованих дослідниками в межах першого підходу. У таблиці 1.1 наведено терміни, які використовують автори при визначенні цієї компоненти поняття «ППП», та їх загальне тлумачення.

Таблиця 1.1

Загальне тлумачення термінів, які використовують при визначенні
форми існування ППП

Джерело	Термін, що використовується	Значення терміну
[104; 92; 276; 258; 82]	Відносини	стосунки, зв'язки, взаємини між ким-небудь [3]
[94]	Взаємодія	взаємний зв'язок між предметами у дії, а також погоджена дія між ким-, чим-небудь [3]; участь у спільній роботі, діяльності, співробітництво, спільне здійснення операцій, угод [96, с. 182]
[209; 221; 185; 337; 219]	Співробітництво	спільна діяльність, спільні дії [3]
[94]	Співпраця	спільна з ким-небудь діяльність [3]
[187]	Кооперація	особлива форма організації праці, при якій багато людей разом беруть участь у тому самому процесі або в різних, але зв'язаних між собою процесах праці; співробітництво [3]; (лат. cooperatio - співробітництво) – добровільне об'єднання власності (різних об'єктів і форм) та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності [95, с. 75].

Авторська розробка

На підставі даних таблиці 1.1 й декомпозиції дефініції поняття «ППП» за компонентою «суб'єктний склад» (таблиця А.2 додатку А) можемо дійти висновку, що найбільш конкретним є визначення форми існування ППП як співробітництво публічної влади та приватного сектора.

У ППП зберігаються ключові інституційні ролі та обов'язки його суб'єктів (сторін ППП), які закріплюються контрактом, і кожний з них несе відповідальність за дотримання договірних засад співробітництва та досягнення поставлених цілей. Як автономні суб'єкти, публічний і приватний партнери вільні у визначенні форм і методів досягнення цілей, але можливість їх використання значною мірою залежить від фінансово-економічного стану партнерів в даний момент та їх спроможності захистити в рамках існуючої інституціональної системи власні інтереси від певних загроз і небезпек.

Для з'ясування інших істотних ознак досліджуваного поняття розглянемо передумови й тенденції розвитку ППП.

Застосування окремих механізмів співпраці держави й приватного капіталу має давню історію, вивчення якої дозволяє виокремити такі протоформи (первинні форми) ППП, як: відкупи, каперство (корсарство), найманство, перші приватні корпорації і концесії. Проаналізувавши історичні аспекти співробітництва державного і приватного секторів економіки, І.А. Брайловський дійшов висновку, що на ранніх етапах розвитку практично всі моделі такого співробітництва визначалися двома головними чинниками. Перший – це інтереси сторін, другий – нерозвиненість держави та її інститутів [31, с. 43]. З початку 90-х років ХХ ст. до теперішнього часу переважною формою такої співпраці стало ППП. Цей етап еволюції співпраці публічної влади і приватного сектора характеризується започаткуванням приватної фінансової ініціативи, появою і розвитком нових форм ППП, поширенням моделей ППП у широкому спектрі секторів економіки, формуванням глобальних ППП.

Потужними чинниками зростання уваги та інтересу до ППП на рубежі ХХ-ХХІ ст. стали:

– необхідність здійснення значних капіталовкладень у модернізацію об'єктів інфраструктури, які через свою стратегічну, економічну та соціальну значимість не можуть бути приватизовані;

– якісна трансформація економічної та соціальної функцій держави і потреба у підвищенні ефективності їх виконання, неадекватність умовам цивілізаційного розвитку інструментарію фіскальної, інвестиційної, науково-технічної та промислової політик і політики регіонального розвитку;

– створення умов справедливої конкуренції на ринках товарів і послуг, у т.ч. й суспільних, необхідність підвищення конкурентоспроможності економіки країни та окремих її суб'єктів;

– криза системи державних фінансів, зростання фіскальних дисбалансів, впровадження жорстких бюджетних обмежень;

– зростання недовіри в тріаді «держава-бізнес-суспільство» у країнах з транзитивною економікою, пов'язане з прорахунками при проведенні реформ в економічній і соціальній сфері.

Початком інституційного оформлення ППП, у сучасному його розумінні, слід вважати 1992 р., коли у урядом Великобританії було започатковано Приватну фінансову ініціативу (PFI). Згідно із визначенням Організації економічного співробітництва та розвитку PFI - це угода, згідно з якою державний сектор укладає контракти на придбання послуг, які зазвичай отримуються з інвестицій, що здійснюються приватним сектором в активи на довгостроковій основі від 15 до 30 років [337].

Поштовхом для її запровадження стало скорочення державного фінансування інфраструктури за десять років (1970-1980-і) з 5 до 2 % ВВП. Як наслідок, посилився дисбаланс у можливостях уряду фінансувати потреби громадян [85, с. 72]. Щоб запровадити дану програму створено урядові консультативні відділи, на які покладено спеціальні функції, серед яких моніторинг підготовки проектів приватно-публічного партнерства. Представниками у вищезгаданих урядових відділах є бізнес-структури та й звичайно держава. Новизна підходу та його близькість до уявлень про приватизацію, так званої «тіньової приватизації» (a back-door form of

privatisation), спричинили гострі дискусії щодо застосування цієї програми. Протягом наступних кількох років кількість і вартість PFI-контрактів були невеликими, але вже після виборів 1997 р. ситуація змінилася у зв'язку із вдосконаленням процедур PFI і впровадженням нових чітких критеріїв державної підтримки проектів ППП [174].

Загалом PFI передбачає, що держава замовляє бізнесу будівництво капіталоемних об'єктів, передаючи приватним підприємцям функції щодо фінансування будівництва, реконструкції, експлуатації, управління державними об'єктами промислової та соціальної інфраструктури (транспорт, комунальні послуги, порти, лінії зв'язку, інформаційні системи, пошта). Використовуючи довгострокову оренду і забезпечуючи при цьому його обслуговування підрядником, вищезгаданий об'єкт будівництва доцільно передати у власність держави. Органи державної влади здійснюють розрахунки з приватним сектором лише після завершення будівництва та повного оснащення інфраструктурних об'єктів. Важливим обов'язком для представників бізнесу є утримання об'єкту в належному стані протягом терміну експлуатації, який обумовлено в договорі (в середньому 25 років). Отже, вкладені інвестиційні кошти окупуються у вигляді оплати за оренду, а в кінці періоду оренди збудований об'єкт за невелику плату (або взагалі на безоплатній основі) має бути переданий у власність держави. Отже, з метою гарантування відповідності PFI даному сегменту, розглянутий метод доцільно використовувати для управління, використовуючи сукупність методів економічного аналізу. Після схвалення урядом висновків такого аналізу, він розглядає вигідність ціни, яка може бути розрахована наступними шляхами:

- оптимальне співвідношення ціни і якості
- оптимальна відповідність цілям
- використовуючи критерій задоволення потреб кінцевого споживача, користувача.

На наступному етапі здійснюється оцінка витрат, доходів та можливих ризиків [209; 183; 87; 174].

Реалізація цієї концепції виявилась досить ефективною: лише за період 1992-2001 рр. британський уряд здійснив понад 400 партнерських проектів на загальну суму понад 19 млрд. ф. ст., частка ППП у загальному обсязі інвестицій суспільної інфраструктури зросла до 15-25%, зросли темпи і обсяги будівництва, було отримано економію бюджету країни 17%. У теперішній час щороку підписується понад 80 нових угод, більшість з яких реалізується у сфері соціальної інфраструктури. За даними британського уряду, такі проекти забезпечують для бюджету країни близько 20% економії [209; 147; 85; 146].

У багатьох випадках формальні структури з програми PFI були запозичені та імплементовані в різних країнах (Канаді, Франції, Нідерландах, Португалії, Ірландії, Норвегії, Фінляндії, Австралії, Японії, Малайзії, США, Сингапурі) як щодо суспільних послуг, так і відносно НДДКР (науково-дослідної діяльності та конструкторських розробок) й впровадження інновацій [183]. Успішна реалізація проектів ППП забезпечила виконання низки завдань соціально-економічного розвитку країн та додаткові позитивні ефекти, які не передбачалися на початковому етапі, що сприяло поширенню цієї ідеології у різних секторах економіки та у світовому масштабі.

На сьогодні найбільш розвиненим ринком ППП є європейський. За даними Європейського центру експертизи ППП [312] сукупна вартість транзакцій по проектах ППП, які досягли фінансового закриття на цьому ринку упродовж 2017 р., становила 14,4 млрд. євро.

Як видно з рисунку 1.1, європейський ринок ППП протягом 2010-2017 рр. характеризується нестійкою динамікою як фінансового закриття угод, так і загальної їх вартості. Найбільша кількість угод ППП, що набули фінансового закриття, припала на 2010 р. (112 угод), а найменша – на 2017 р. (42 угоди). Найбільший обсяг інвестицій у проекти ППП було залучено у 2014 році (18,7 млрд. євро), а найменший – у 2012 році (11,7 млрд. євро).

Протягом п'яти останніх років за обсягом залучених інвестицій на європейському ринку ППП лідирує Туреччина (22,5 млрд. євро), тоді як за кількістю закритих угод – Великобританія і Франція. Останні позиції за цими показниками ділової активності у сфері ППП посідають Литва та Фінляндія.

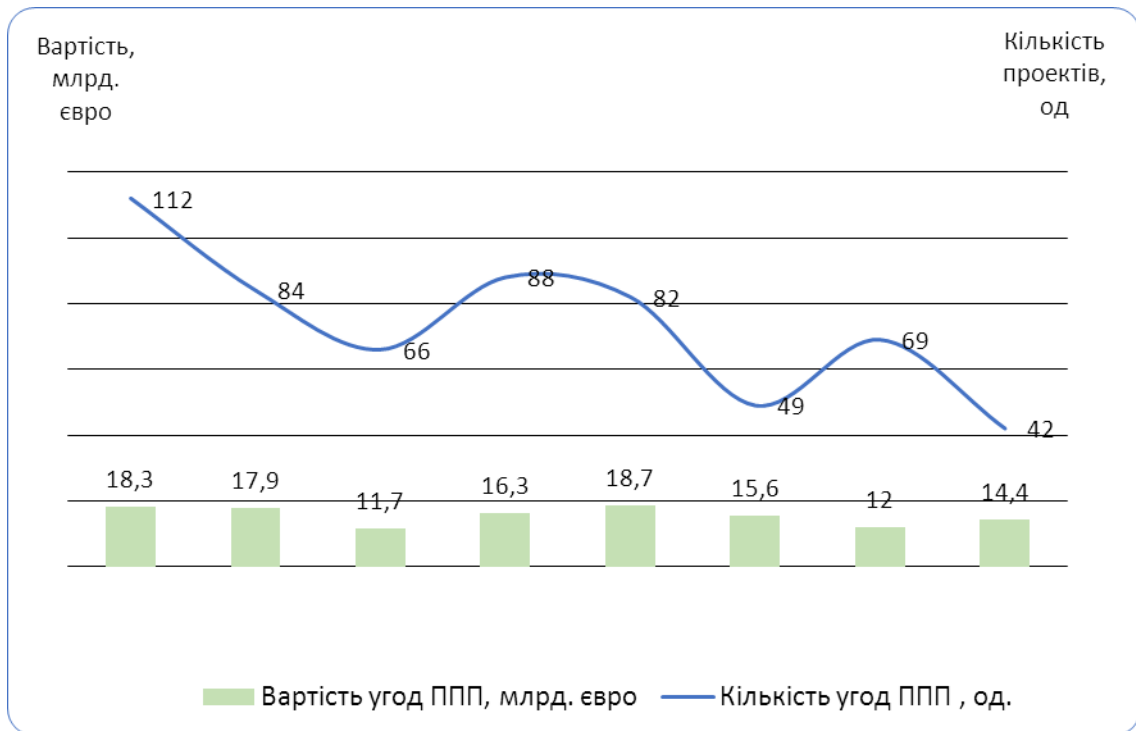


Рисунок 1.1. Динаміка кількості та загальної вартості угод ППП, укладених на європейському ринку ППП

Побудовано автором за [324; 318; 319; 320; 321; 322; 323; 325]

Упродовж 2010-2017 рр. на європейському ринку ППП було фінансово закрито 49 великих угод (велика угода – угода вартістю понад 500 млн. євро [312]), у тому числі: у Франції 12 угод, Туреччині – 10 угод, Великобританії – 9 угод, Італії – 5 угод, Нідерландах – 4 угоди, Бельгії, Португалії та Німеччині – по 2 угоди, Іспанії, Словаччині та Швеції – по 1 угоді. Слід зазначити, що з-поміж таких угод з року в рік переважають угоди, які реалізуються у секторі дорожньо-транспортної інфраструктури (ДТІ). У 2017 році найбільшу кількість великих угод було закрито у Туреччині (5 із 8 угод) загальною вартістю 5,4 млрд. євро (це 53% інвестицій, залучених у великі проекти в Європі), у тому числі 2 угоди у дорожньому господарстві загальною вартістю 2,9 млрд. євро.

Як свідчать данні, наведені на рисунку 1.2, на європейському ринку ППП упродовж 2012-2015 рр. встановилась стійка тенденція зростання середньої вартості угод ППП. Проте у 2016 році цей показник знизився майже до рівня 2010 р., але у наступному році середня вартість ППП трансакцій зростає майже у

2 рази до 343 млн. євро (це найвище значення показника упродовж 2010-2017 рр.).

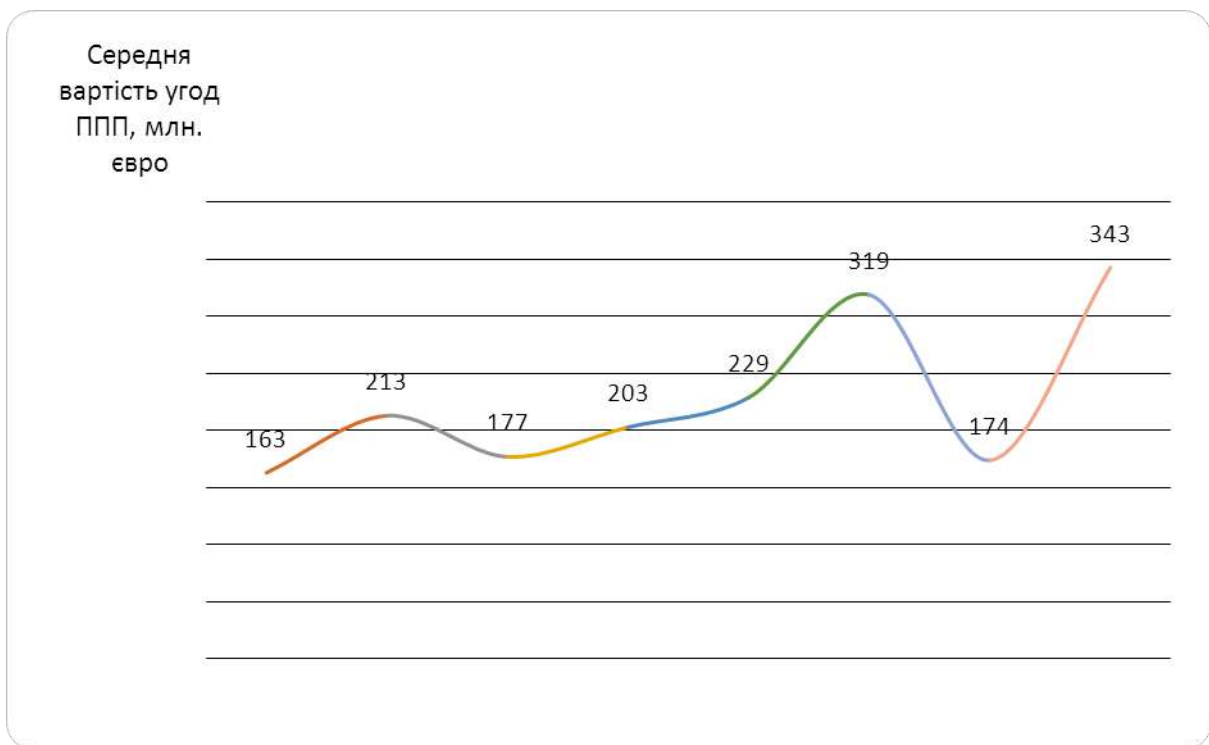


Рисунок 1.2. Динаміка середньої вартості угод на європейському ринку ППП у 2010-2017 рр.

Розраховано автором за [324; 318; 319; 320; 321; 322; 323; 325]

Отже, успіх Великобританії сприяв поширенню ППП в інших країнах Європи і, як наслідок, формуванню потужного європейського ринку ППП, кількісні параметри якого хоча й коливаються по рокам, але залишаються стабільно високими. З огляду на це дослідження та адаптація досвіду країн ЄС щодо розбудови ринку ППП має важливе значення для держав, які перебувають на початковому етапі становлення партнерських відносин з приватним сектором, зокрема й України. Зазначимо, що ратифікація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС відкрила для нашої держави нові перспективи отримання технічної допомоги і консультацій у цій сфері.

Важливими подіями, що активізувала поширення концепції ППП у світовому масштабі стали визнання необхідності розвитку довготривалого партнерства з приватним сектором для досягнення Цілей Розвитку Тисячоліття

в Декларації Тисячоліття ООН у 2000 р. та створення Комітету з економічного співробітництва і інтеграції Європейської економічної комісії ООН (ЄЕК ООН), який відповідає за запровадження принципів ППП у багатьох країнах світу і здійснює цілеспрямовану координаційну діяльність з поширення і поглиблення такого формату відносин держави і бізнесу. Водночас на наднаціональному рівні розпочався процес формування глобальних ППП, до участі у яких долучилися транснаціональні корпорації та міжнародні фінансові організації.

За визначенням ЄЕК ООН ППП засновується з метою забезпечення фінансування, планування, виконання й експлуатації об'єктів, виробництв та надання послуг державного сектора. Його ключовими особливостями є: довгостроковість забезпечення і надання послуг (іноді терміном до 30 років); передання ризиків приватному сектору; різноманітність форм довгострокових контрактів, що укладаються юридичними особами з державними й муніципальними структурами [217]. Натомість, в Україні при відсутності звичних і відпрацьованих у Європі механізмів захисту приватних інвестицій та зростання ризиків господарської діяльності таке трактування може привести до небажання приватного капіталу брати участь у проектах ППП, оскільки посиляється винятково на інтереси державної сторони [31, с. 75] і може трактуватися як перекладання всіх ризиків на управління приватному сектору.

Особливу роль у поширенні ППП відіграє також Група Світового банку, інституції якої на сьогодні належать до найбільших міжнародних фінансових партнерів країн з низьким і середнім рівнями доходу, у т.ч. й України. За визначенням Світового банку ППП - довгостроковий контракт між приватною стороною та державною установою для надання публічних активів чи послуг, в яких приватна сторона несе значний ризик, а відповідальність за управління та винагорода пов'язана з виконанням [335]. З огляду на масштабність діяльності Світового банку щодо підтримки реалізації проектів ППП таке розуміння ППП, сформульоване з позицій організаційно-правового підходу, набуває дедалі більшого вжитку. Наприклад, на цю позицію Світового банку посиляються і

активно використовують її аналітики Аудиторсько-консалтингової компанії «Ernst & Young» (Великобританія) [332].

Як свідчать дані Світового банку [330], який проводить збір статистичних даних з 1990 р. про реалізацію інфраструктурних проєктів за участі приватного сектора у 139 країнах із середнім та низьким рівнями доходу, динаміка укладання та фінансового закриття угод про PPP відрізняється у різних регіонах світу (таблиці Б.1-Б.2 додатку Б).

Протягом 1990-2017 рр. найбільше було фінансово закрито таких угод у регіонах Східна Азія і Тихий океан – 2168 угод та Латинська Америка і Карибський басейн – 2119 угод, а найменше – у регіоні Середнього Сходу та Північної Африки – 210 угод.

Укладання та фінансове закриття угод про PPP в країнах з низьким і середнім рівнями доходу починаючи з 90-х років ХХ ст. проходило хвилюподібно (рисунок 1.3):

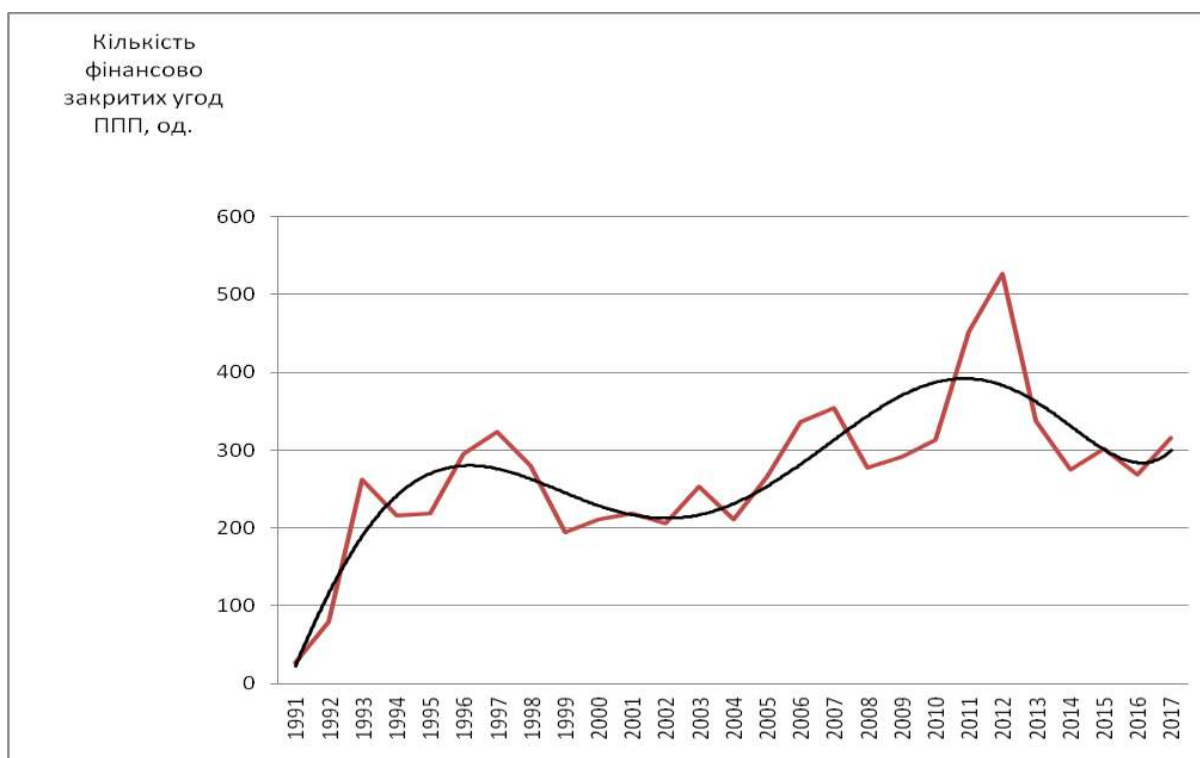


Рисунок 1.3. Динаміка ініціювання та фінансового закриття угод PPP у країнах з низьким і середнім рівнями доходу

Складено автором за [330]

1990 – 1997 рр. – перша хвиля ініціювання та фінансового закриття угод ППП, яка охопила всі регіони, але найбільшою мірою регіони Латинської Америки і Карибського басейну, Східної Азії і Тихого океану, Європи і Центральної Азії, де найбільша частка інвестицій у проекти ППП припадала на сектори: інформаційно-комунікаційні технології, електроенергія, автомобільні дороги, природний газ, водопостачання й водовідведення;

1998 – 2002 рр. – затухання процесів утворення ППП-в. Найбільшою мірою ця тенденція проявилася у таких регіонах, як: Східна Азія і Тихий океан, Європа і Центральна Азія. Протягом цього періоду найбільшу частку інвестицій було спрямовано у такі сектори, як: інформаційно-комунікаційні технології, електроенергія, природний газ. Наприкінці періоду середня вартість проектів ППП становила 158 млн. дол. США, що є історичним мінімумом за весь період з 1990 по 2017 рр.;

2003 – 2012 рр. – другий сплеск започаткування та фінансового закриття угод ППП, під час якого відбулися зміни щодо регіональної «привабливості»: перше місце за кількістю фінансово закритих угод ППП посіли країни Східної Азії та Тихого океану, друге – країни Південної Азії, третє – країни Європи та Центральної Азії; найменш привабливими для інвесторів, як і за першої хвилі активізації діяльності у сфері ППП, були країни Середнього Сходу та Північної Африки. Водночас розширився, порівняно з першою хвилею започаткування ППП, спектр секторів з найбільшими інвестиціями у проекти ППП – долучилися сектори: аеропорти, порти, залізниці;

2013 – 2016 рр. – затухання процесів ініціювання і фінансового закриття проектів ППП. У цей час ділова активність у сфері ППП уповільнилася приблизно однаковими темпами в усіх регіонах світу за винятком регіону Середній Схід та Північна Африка, який упродовж усього періоду мав найнижчі показники діяльності у сфері ППП. Протягом цього періоду найбільшу частку інвестицій було спрямовано у проекти ППП у таких секторах, як: електроенергія, автомобільні дороги, аеропорти, порти, залізниці. Водночас сектори інформаційно-комунікаційних технологій та природний газ, у які

починаючи з 1990 по 2012 рр. залучалися на засадах ППП найбільші інвестиції, у жодному з регіонів протягом цієї спадної хвилі не ввійшли до переліку секторів з найбільшими інвестиціями у проекти ППП;

з 2017 р. по теперішній час – формування третьої хвилі зростання ділової активності у сфері ППП, що характеризується збільшенням відносно 2016 р. кількості ініційованих ППП за всіма країнами світу за винятком країн Латинської Америки й Карибського басейну та країн Африки на південь від Сахари. У цей час лідерами по залученню інвестицій у проекти ППП стали сектори: електроенергія та автомобільні дороги. Початок третьої хвилі зростання ділової активності у сфері ППП в країнах з низьким і середнім рівнями доходу характеризується також суттєвим зростанням обсягу приватних інвестицій, що спрямовуються на реалізацію таких проектів. За даними Світового банку у 2017 р. загальна вартість проектів ППП в цих країнах становила 93,75 млрд. дол. США, що на 34,5% більше ніж у 2016 р. Таке зростання здебільшого пов'язане з декількома мегапроектами Китаю та Індонезії, фінансове закриття яких дало змогу регіону Східна Азія і Тихий океан уперше обігнати за інвестиціями регіон Латинська Америка та Карибський басейн.

Загалом упродовж 1990-2017 рр. у країнах з низьким і середнім рівнями доходу за допомогою механізмів ППП було залучено 1744,6 млрд. дол. США інвестицій. Найбільш привабливими для приватних інвесторів були країни Латинської Америки та Карибського басейну – в інфраструктурні проекти ППП за цей час заучено 651,55 млрд. дол. США, а найменш привабливими – країни Середнього Сходу та Північної Африки, у яких загальна вартість проектів ППП склала лише 59,0 млрд. дол. США.

Аналізуючи кількісні показники розвитку ППП у країнах з низьким і середнім рівнями доходу слід зазначити, що упродовж 1990-2017 рр. спостерігався широкий діапазон коливань показника середньої вартості угод ППП (рисунок 1.4). Історичні максимум (1881 млн. дол. США) і мінімум (158 млн. дол. США) було зафіксовано під час першої хвилі ініціювання ППП –

у 1990 та 2012 рр., відповідно. У 2017 р. середня вартість угод ППП в країнах з низьким і середнім рівнями доходу збільшилася порівняно з 2016 р. на 8,8% до 297 млн. дол. США, але залишається меншою порівняно із середньою вартістю угод, що набули фінансового закриття у цей час в європейських країнах.

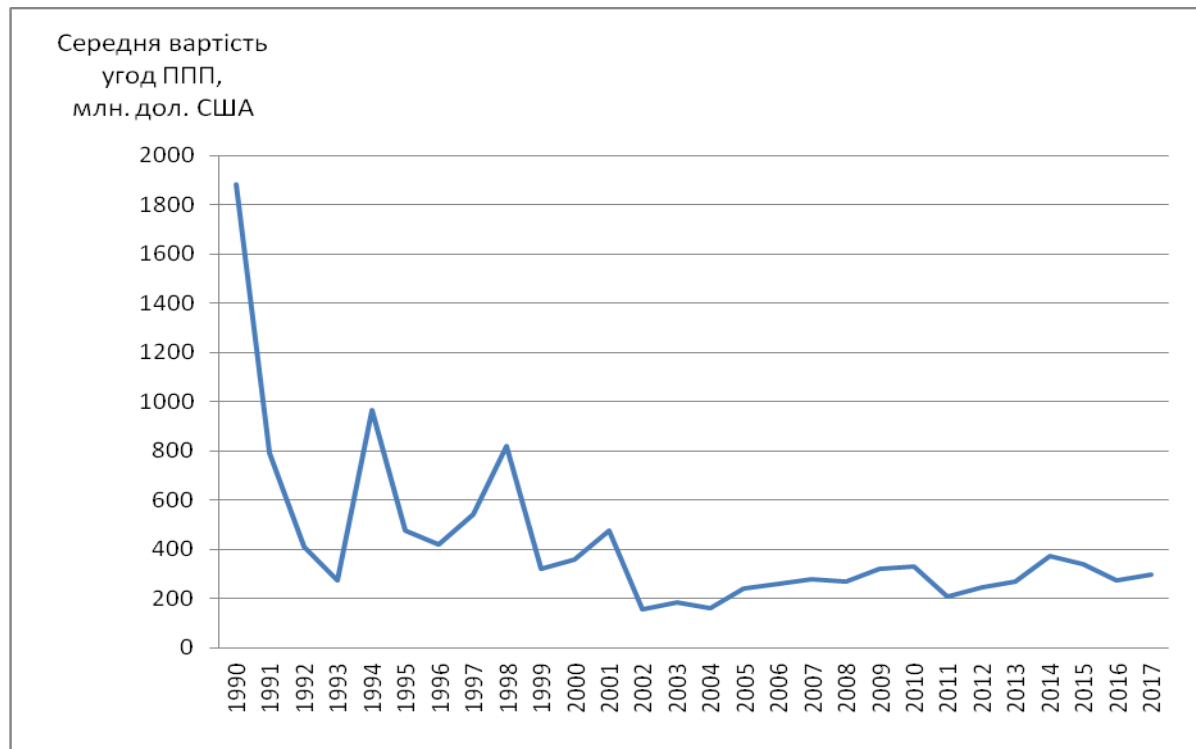


Рисунок 1.4. Динаміка середньої вартості угод ППП у країнах з низьким і середнім рівнями доходу

Складено автором за [330]

З огляду на те, що країни з низьким і середнім рівнями доходу перебувають на різних стадіях економічного розвитку і мають відмінні бачення політики, кожна країна має свої особливості розвитку ППП. Натомість їх приналежність до однорідної сукупності країн за рівнями доходу обумовлює існування близьких за змістом закономірностей здійснення інвестицій у проекти ППП. З метою групування таких країн за близькими результатами діяльності у сфері ППП було застосовано кластерний підхід.

Кластеризація, здійснена за допомогою методів ієрархічного та ітеративного кластерного аналізу, дала змогу розподілити групу країн з

низьким і середнім рівнями доходу на підгрупи (кластери) за ключовими параметрами, що характеризують результати діяльності у сфері ППП: кількість фінансово закритих угод та обсяг залучених у проекти ППП інвестицій, а також визначити країни-репрезентанти у кожній із підгруп. Отримані кластери можуть слугувати базою для оцінки стану, динаміки і перспектив розвитку ППП у їхніх рамках, а також для компаративного аналізу впливу умов здійснення ППП в різних країнах з низьким і середнім рівнями доходу.

Послідовність етапів кластерного аналізу, вихідні данні та отримані результати наведено у додатку Б (таблиці Б.3-Б.8 і рисунки Б.1-Б.4). Розрахунки здійснено за допомогою програмного пакету STATISTIKA 10.0

Проведене дослідження рівня розвитку ППП сукупності країнах з низьким і середнім рівнями доходу дало змогу виділити п'ять кластерів, між якими спостерігаються істотні відмінності у тенденціях розвитку. Їхні основні характеристики наведені у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Характеристика кластерів країн з низьким і середнім рівнями доходу
(за рівнем розвитку ППП)

Кластер	Кількість країн, що увійшли до кластеру	Країна-репрезентант
I	3	Індія
II	4	Мексика
III	9	Таїланд
IV	26	Казахстан
V	97	Того
Всього	139	-

Авторська розробка

За результатами кластерного аналізу встановлено, що країнами, які мають найвищий рівень розвитку ППП – показники кількості фінансово закритих угод ППП і залучених інвестицій є найвищими – є три країни: Бразилія, Китай та Індія. До другого кластеру увійшло 4 країни: Аргентина, Мексика, Росія і Туреччина, а до третього – 9 країн: Чилі, Колумбія, Індонезія, Малайзія, Перу, Філіппіни, Південна Африка, Таїланд та Пакистан. Більшість країн (88,5% від

загальної кількості) входять до четвертого і п'ятого кластеру, які характеризуються низьким рівнем показників розвитку ППП. Україна разом із такими країнами ЄС, як Болгарія та Румунія, за рівнем розвитку ППП входить до четвертого кластеру. Найближчими «сусідами» України є, з одного боку, Болівія та Гондурас, а з іншого – Грузія та Венесуела.

На підставі даних щодо кількості фінансово закритих угод про ППП та обсягів залучених інвестицій у країнах-репрезентантах (таблиця Б.9 додатку Б), можемо констатувати, що динаміка розвитку ППП в країнах з низьким і середнім рівнями доходів має нелінійний і нестійкий характер. Найбільша нестабільність проявляється у країнах, що увійшли до четвертого і п'ятого кластерів.

На сьогодні світовою практикою накопичено великий досвід реалізації угод про ППП в різних галузях економіки. Кожна країна, маючи можливість моделювати партнерство таким чином, щоб воно відображало її цілі, політику і нормативні вимоги, формує свою, притаманну їй, секторальну структуру застосування ППП. Нажаль визначити загальні тенденції формування такої структури складно, оскільки відповідної статистики в розрізі країн світу поки що немає.

Так, Європейський центр експертизи ППП [312] збирає дані щодо проектів ППП та групує їх (без поділу на країни) за такими секторами, як: оборона (Defence), освіта (Education), енергетика (Energy), навколишнє середовище (Environment), публічні послуги загального характеру (General Public Services), охорона здоров'я (Healthcare), житлово-комунальні послуги (Housing and community services), громадський порядок і безпека (Public Order and Safety), відпочинок та культура (Recreation and Culture), телекомунікації (Telecommunications), транспорт (Transport). У моніторинговій системі Світового банку [330] на сьогодні виокремлюються такі сектори, як: аеропорти (Airports), електроенергетика (Electricity), інформаційно-комп'ютерні технології (ICT), природний газ (Natural Gas), порти (Ports), залізниці (Railways), дороги (Roads), водопостачання та водовідведення (Water and sewerage). Міністерство

економічного розвитку і торгівлі України, що є центральним органом виконавчої влади, який забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері ППП, збирає та аналізує данні щодо здійснення ППП в розрізі сфер, визначених Законом України «Про державно-приватне партнерство» [221], що, з одного боку, дозволяє оцінити відповідність заявлених у Законі пріоритетів у розвитку ППП, а з іншого – ускладнює визначення місця України у загальних тенденціях формування секторальної структури ППП, оскільки така класифікація не відповідає ані секторальним групуванням розглянутих вище міжнародних моніторингових систем здійснення ППП, ані європейському та світовому статистичним стандартам (NACE та ISIC відповідно). До того ж така робота проводиться Міністерством тільки починаючи з 2015 р.

Незважаючи на певну розбіжність підходів щодо класифікації проектів ППП за секторами економіки, аналіз даних Європейського центру експертизи ППП, Світового банку та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України дозволяє скласти загальне уявлення про поширення такої співпраці в економіці загалом та українській економіці зокрема.

За даними Європейського центру експертизи ППП з року в рік протягом 2010-2017 рр. на європейському ринку ППП укладалися угоди за такими секторами, як: освіта, охорона навколишнього середовища, публічні послуги загального характеру, охорона здоров'я, транспорт (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3

Сектори економік країн Європи, у яких протягом 2010-2017 рр.
укладались угоди ППП

Сектор / рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Оборона							+	
Освіта	+	+	+	+	+	+	+	+
Енергетика		+	+					

Закінчення табл. 1.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Охорона навколишнього середовища	+	+	+	+	+	+	+	+
Публічні послуги загального характеру	+	+	+	+	+	+	+	+
Охорона здоров'я	+	+	+	+	+	+	+	+
Житлово-комунальні послуги			+	+	+			
Громадський порядок і безпека	+	+	+	+	+		+	+
Відпочинок та культура			+	+	+	+	+	+
Телекомунікації	+			+	+		+	+
Транспорт	+	+	+	+	+	+	+	+

Примітка: «+» - сектори, у яких протягом року набули фінансового закриття угоди ППП

Складено автором за [324; 318; 319; 320; 321; 322; 323; 325]

Активне співробітництво публічної влади і бізнесу у форматі ППП також мало місце і в секторі «Громадський порядок і безпека» (відповідні угоди уклалися протягом усього аналізованого періоду за винятком 2015 р.). Найменш привабливим для здійснення ППП був енергетичний сектор – відповідні угоди уклалися лише у 2011 та 2012 рр.

При цьому, як свідчать звіти Центру, протягом 2010-2017 рр. найбільша частка інвестицій, залучених у країнах Європи на засадах ППП, спрямована на розбудову транспортної інфраструктури, яка є визначальним чинником євроінтеграційних процесів та інклюзивного соціально-економічного розвитку. Адже всім відомо, що дороги, мости, тунелі стимулюють товаропотік, активізують бізнес-контакти і збільшують продуктивність праці, що веде до зростання економіки, ВВП, а також доходів громадян. Аеропорти, пункти пропуску через державний кордон, залізничні станції, вокзали є воротами країни і створюють комфортні умови для обслуговування пасажирів, що веде до збільшення чисельності туристів, налагодження ділових контактів між підприємцями, перерозподілу робочої сили з низьких до високопродуктивних

галузей, зростання транзитних можливостей держави [245]. Необхідність формування умов для відновлення економік країн Європи після глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. забезпечила стійку тенденцію зростання ділової активності щодо створення ППП-в у ДТІ. Разом із тим, у європейських країнах ППП активно застосовується і для поліпшення якості публічних послуг, адже задоволеність громадян такими послугами виступає індикатором рівня довіри суспільства до влади, що є вагомим чинником стабілізації соціально-економічної ситуації та каталізатором ініційованих реформ. Аналізуючи секторальну структуру проектів ППП слід також привернути увагу до того, що внаслідок загострення упродовж 2015-2016 рр. ситуації у зовнішньополітичній і військовій сферах виникла потреба в модернізації військових сил країн Європи, задоволення якої потребує значних коштів. Для подолання цього виклику Урядом Великобританії у 2016 р. було залучено капітал і компетентності приватного сектора на умовах ППП в оборонний сектор (Проект Military Flying Training Phase II - Fixed Wing package).

Як відомо, вихідні умови в країнах з низьким і середнім рівнями доходу відрізняються від умов розвинутих країн, а тому для них прийнятною є інша секторальна структура ППП. Як свідчать дані Світового банку [330], лідером по реалізації інфраструктурних проектів у рамках ППП в країнах з низьким і середнім рівнями доходу є енергетичний сектор (рисунок 1.5).

Друге місце за часткою в загальних інвестиціях і часткою в загальній кількості угод ППП в країнах з низьким і середнім рівнями доходу посідає транспортний сектор, але за показником середньої вартості угод ППП цей сектор посідає перше місце. Останнє місце за кількістю фінансово закритих угод ППП в країнах з низьким і середнім рівнями доходу посідає сектор інформаційно-комунікаційних технологій, а найменший обсяг інвестицій на засадах ППП упродовж 1990-2017 рр. було залучено у сектор водопостачання та водовідведення.

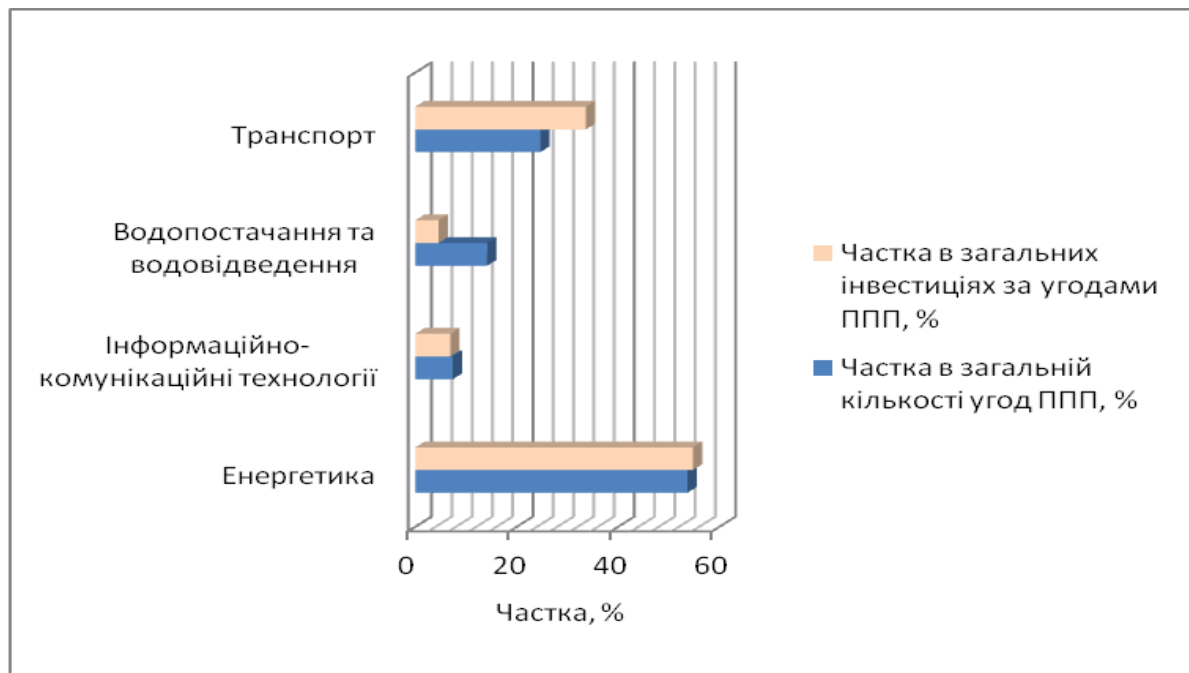


Рисунок 1.5. Секторальна структура фінансово закритих угод ППП у країнах з низьким і середнім рівнями доходу станом на 2017 р.

Побудовано автором за [330]

Як свідчать дані Світового банку, енергетичний і транспортний сектори є лідерами не тільки за кількістю фінансово закритих угод ППП, а й за кількістю анульованих угод ППП (таблиця 1.4).

Таблиця 1.4

Угоди ППП, які було анульовано у 1990-2017 рр. в країнах з низьким і середнім рівнями доходу

Сектор	Кількість анульованих угод ППП, од.	Частка анульованих угод, %	Загальний обсяг інвестицій за анульованими угодами ППП, млн. дол. США	Частка інвестицій за анульованими угодами ППП, млн. дол. США
Енергетика	128	35,2	41132	39,6
Транспорт	119	32,7	33655	32,4
Інформаційно-комунікаційні технології	54	14,8	8482	8,2
Водопостачання та водовідведення	63	17,3	20555	19,8
Всього	128	100	103824	100

Розраховано автором за [330]

За інформацією, наведеною у таблиці 1.4, найбільша кількість анульованих угод ППП в країнах з низькими і середніми рівнями доходу припадає на енергетичний сектор – передчасно припинено 128 угод ППП. Більшість з випадків розірвання таких угод ППП було зафіксовано у країнах, з найвищим рівнем фінансового закриття угод ППП – країнах Латинської Америки та Карибського басейну. Найменше було анульовано угод ППП у секторі інформаційно-комунікаційних технологій, переважно в країнах Східної Азії і Тихого океану, у яких рівень фінансового закриття угод ППП характеризується як середній. Найбільші втрати інвестицій через розірвання угод ППП відчули енергетичний і транспортний сектори – 41132 млн. дол. США та 33655 млн. дол. США, відповідно. Найменші інвестиційні втрати від анулювання угод ППП мав сектор інформаційно-комунікаційних технологій, загальний обсяг залучення інвестицій у який характеризується середнім рівнем. Загалом, у країнах з низьким і середнім рівнями доходу співвідношення фінансово закритих й анульованих угод ППП становить 18:1, що, з огляду на масштабність діяльності у цій сфері, свідчить про високий рівень небезпек, на які наражаються сторони під час ініціювання та реалізації проектів ППП у таких країнах. Як показав проведений аналіз, найбільшою мірою незахищеними є інтереси сторін ППП в енергетичному і транспортному секторах економіки.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України станом на 01.01.2018 р. на підконтрольній Україні території було укладено 191 договір, з яких реалізується 182. З 9 договорів, що не реалізуються: 4 договори - закінчено термін дії, 3 договори - розірвано, 2 договори - призупинено [89]. Аналіз секторальної структури ППП в Україні, наведеної у таблиці Б.10 додатку Б, вказує на те, що потужний потенціал механізмів ППП використовується не в повній мірі для вирішення стратегічних завдань економічного і соціального розвитку України. Так, станом на початок 2018 р. найбільшу кількість угод ППП укладено у комунальному господарстві України, зокрема: 116 угод ППП у сфері поводження з відходами, крім збирання та перевезення (63,7% від загальної кількості угод ППП), 39 угод ППП – у сфері

водопостачання та водовідведення, 10 угод – у сфері виробництва, транспортування і постачання тепла. Частка угод ППП, що реалізуються у комунальному господарстві, у загальній кількості угод ППП в Україні становить 90,6% і має тенденцію до зростання.

Водночас, на транспорті, який є детермінантою економічного зростання країни у довгостроковій перспективі, рівень ділової активності у сфері ППП стрімко падає – упродовж 2015-2017 рр. кількість чинних угод щодо об'єктів транспортної інфраструктури в Україні зменшилась у 2,3 разу (з 16 до 7 угод), а їх частка у загальній кількості угод ППП в Україні скоротилась з 9,4% до 3,9%, відповідно. Незадовільним є також стан впровадження ППП у промисловості та сільському господарстві, які на сьогодні визнано драйверами стратегічного розвитку економіки України.

Негативною характеристикою розвитку ППП в Україні є відсутність угод ППП щодо об'єктів соціальної інфраструктури, оскільки, як показав аналіз міжнародного досвіду здійснення ППП, наявність таких угод і тенденція до зростання їх кількості свідчать про зрілість ринку ППП. Крім того, відсутність в Україні ініційованих угод ППП у соціальній сфері вказує на суто декларативний характер заходів щодо впровадження ППП в освіті, охороні здоров'я й у сферах соціальних послуг, управління пам'ятками архітектури та культурної спадщини, здійснення яких передбачено у концептуальних документах державної влади щодо реалізації відповідних реформ задля досягнення цілей Стратегії сталого розвитку «Україна-2020».

Підсумовуючи провідні тенденції розвитку партнерських відносин держави і бізнесу як глобального історичного процесу, можна дійти висновку про зміну цільових орієнтирів сучасних ППП-в. Якщо на початку 90-х років ХХ ст. такі партнерства ініціювалися переважно для вирішення проблем економіки – фінансування капіталомістких або малоприбуткових галузей економіки, розвиток інфраструктури, зниження бюджетного дефіциту на всіх рівнях державного управління, підвищення якості публічних послуг, роздержавлення власності, то на початку ХХІ ст. цілі таких партнерств стали

носити більш загальний характер – реалізація пріоритетних для держави проектів, вирішення важливих для усього суспільства соціально-економічних проблем. Таким чином, концепт співпраці публічної влади і приватного сектора на засадах ППП має не тільки свою передісторію, але й внутрішній потенціал для подальшого логічного розгортання, тобто є ще далеко не завершеним. З огляду на це, ми вважаємо, що істотною ознакою сучасного розуміння поняття «ППП» є реалізація суспільно значимих проектів у широкому спектрі видів економічної діяльності.

Для того, щоб адекватно оцінити місце й роль ППП в розвитку суспільства, необхідно не тільки з'ясувати загальні закономірності розвитку цього явища, а й виявити основні суперечності в русі соціально-економічної системи, формою розв'язання яких виступають механізми ППП. До таких суперечностей, на наш погляд, відносяться протиріччя:

- між необхідністю модернізації існуючих і створення нових інфраструктурних об'єктів та обмеженістю фіскального простору здійснення державних інвестицій;

- між швидкою трансформацією економічної функції держави та повільним формуванням компетентностей державного сектора у сфері сучасного корпоративного управління;

- між незадоволеною потребою населення у якісних суспільних послугах та пасивним ставленням державного сектора до підвищення стандартів якості через монопольне положення на ринку суспільних послуг.

Водночас утворення та функціонування ППП є складним і взаємозаперечуючим процесом, що базується на природно різних інтересах та можливостях партнерів їх реалізувати: держава, як сторона ППП, обстоює суспільний інтерес і встановлює «правила гри», а приватний партнер переслідує приватний, індивідуальний інтерес та діє за встановленими правилами. Суперечності, що виникають між партнерами, є джерелом небезпеки для нормального функціонування ППП.

Предметною ілюстрацією існування суперечностей, що стають джерелом загроз для ППП, є наведені вище зведені дані щодо скасованих та призупинених проектів в Україні та інших країнах світу. Розглянемо кілька прикладів ППП, які свідчать про необхідність всебічного вивчення як внутрішніх, так і зовнішніх суперечностей розвитку ППП на різних етапах його життєвого циклу, а також гіпотетичних суперечностей фінансово-економічних інтересів партнерів та інтересів зацікавлених сторін, які мають місце в нинішніх реаліях післякризового відновлення економіки, оскільки суперечності економічного розвитку проявляються найбільш гостро під час кризи, яка загострює стан господарської системи.

За ініціативою Міністерства інфраструктури України у 2013 р. планувалося почати заміну 50 особливо небезпечних залізничних переїздів на платні шляхопроводи. Це мало посприяти підвищенню безпеки перевезень і збільшенню швидкості руху залізницею. Було розроблено фінансову модель із залученням приватного іноземного інвестора та узгоджено технічні вимоги до споруд пілотного проекту. Але недосконалість нормативної бази щодо землевідведень, взаємовідносин між різними департаментами міністерства, а також початок політичної та, як наслідок, економічної кризи у державі зупинили реалізацію проекту ще на початку його впровадження [147].

Прикладом невдалої реалізації проекту ППП в Україні, який було припинено на етапі фінансового закриття, є проект будівництва автомобільної концесійної дороги «Львів-Краківець». Так, відповідно до Указу Президента України «Про концесію та будівництво і експлуатацію нової автомобільної дороги Львів - Краківець» від 4 липня 1998 р. № 739/98 Державною службою автомобільних доріг України Укравтодор 23 грудня 1999 р. було укладено з Консорціумом Трансмагістраль угоду на таке будівництво, але згодом її було розірвано через невиконання підрядником фінансових зобов'язань за проектом. На сьогодні Міністерством інфраструктури України спільно з Державним агентством автомобільних доріг готується концесійний конкурс для відбору концесіонера з метою будівництва, подальшої експлуатації та утримання цієї

дороги. Передбачається, що цей проект стане пілотним проектом концесії у дорожньому господарстві.

Світова практика також надає чимало прикладів неуспішних ППП-в і в розвинутих країнах. Таким прикладом може слугувати проект реконструкції лондонського метро, коли «Метронет», одна з приватних компаній, що брала участь у проекті, збанкрутувала менш ніж через п'ять років після підписання контракту. Лише на підготовку контракту було витрачено 500 млн. ф. ст., а щорічні субсидії, які спочатку не планувались, досягли суми в розмірі 1,1 млрд. ф. ст. [209]. Банкрутство компанії-підрядника відбулося і за проектом SBX (South Bay Expressway), що реалізовувався у дорожньому секторі США. Через кризу житла та зниження обсягів вантажоперевезень з Мексики, трафік і доходи впали до рівня 50% від прогнозних, і, як наслідок, оператор дороги у 2010 р. через 28 місяців після відкриття оголосив про своє банкрутство. У грудні 2011 р. влада Сан-Дієго змушена була придбати SBX у приватного оператора за 341,5 млн. дол. США [331].

Прикладом протиріч в інтересах державного і приватного партнерів, вирішення яких так і не було знайдено, є проект платної дороги Dulles Greenway (SR 267). На початку відкриття дроги (у 1995 р.) плата за проїзд одного автомобіля становила 1,75 дол. США, а згодом приватний оператор її підняв до 5,55 дол. США, що викликало протести користувачів. Оскільки концесійною угодою була передбачена свобода дій приватного оператора щодо встановлення тарифів за проїзд, він не погодився на пропозицію влади знизити їх рівень і ввести покілометрову плату. В результаті трафік платної дороги суттєво зменшився на користь паралельних доріг, що зумовило зниження доходів приватного оператора. Для зменшення трафіку на паралельних з Dulles Greenway маршрутах влада змушена була побудувати нову автомагістраль. Цей приклад наочно демонструє, що проблема неузгодженості інтересів усіх зацікавлених осіб виходить на передній план у питаннях забезпечення ефективності ППП та фінансової стійкості його сторін, тож недооцінювати її не варто.

З численного переліку проблем здійснення ППП основними є такі:

- зміщення балансу інтересів сторін;
- суперечливість законодавства, що регулює діяльність ППП, нестабільність і непослідовність його прийняття;
- відсутність політичної підтримки проектів ППП та політична нестабільність в країні;
- відсутність спеціальних державних органів з питань ППП;
- складність умов ведення бізнесу і несприятливий інвестиційний клімат в країні; кризові явища у національній економіці;
- обмежене застосування фінансових стимулів для мотивації приватного сектора до участі в проектах ППП;
- недостатність фіскального простору для фінансування проектів ППП;
- обмеження доступності джерел недержавного фінансування проектів ППП;
- низький рівень довіри між сторонами ППП та громадськості до ППП;
- відсутність дієвого організаційного механізму взаємодії сторін ППП;
- неможливість встановлення економічно обґрунтованих тарифів, складність і непрозорість механізму їх формування;
- неспроможність і неготовність споживачів платити за продукцію ППП;
- відсутність досвіду реалізації ППП та брак інформації про передові практики й теоретичні застереження щодо їх імплементації;
- відсутність спеціально навчених фахівців у сфері ППП, які володіють сучасною методологією здійснення та забезпечення ППП.

Основною ж проблемою управління ППП за висновками експертів ЄЕК [217] є те, що в окремих випадках не в повній мірі враховуються інтереси всіх зацікавлених осіб. Як свідчить практика здійснення ППП, різновекторність інтересів держави, приватного сектора і суспільства може призвести до виникнення конфлікту їхніх інтересів і, як наслідок, відмови сторін від ініціювання ППП або розірвання укладеної угоди про ППП.

Таким чином, дослідження генезису й еволюції партнерських відносин держави і приватного сектору, а також аналіз і узагальнення сутнісних ознак поняття ППП, представлених у дефініціях, які запропоновані зарубіжними і вітчизняними вченими й експертами, дозволяють визначити ППП як співробітництво публічної влади та приватного сектора з метою реалізації суспільно значимих проектів в широкому спектрі видів економічної діяльності, що здійснюється на основі врахування інтересів усіх зацікавлених осіб та розподілу ризиків між партнерами відповідно до їхньої компетентності.

Вивчення еволюції ППП та практичне використання наукових знань у цій царині передбачає насамперед упорядкування його конкретних видів, форм і моделей. Для цього використовують метод класифікації.

Під класифікацією будемо розуміти певне поділення об'єктів на класи, при цьому визначаючи точне і закріплене місце кожного з класів відповідно до всіх інших. Важливість класифікації ППП пов'язана з необхідністю: 1) вивчення та диференціації підходів та інструментарію ППП за єдиною основою, розкриття їхньої внутрішньої закономірності; 2) вдосконалення регулювання існуючих в ньому відносини.

При класифікації відбувається поділ поняття не за будь-якою ознакою, а за найістотнішою, такою, що визначає характер усіх останніх ознак предметів, котрі класифікуються, і дає змогу установити для кожного класу чітко визначене, постійне місце серед інших класів [106, с. 59]. Аналіз літературних джерел з питань здійснення ППП вказує на те, що найбільшу увагу теоретиків і практиків повертає питання класифікації форм і моделей ППП, тому цей аспект класифікації ППП є досить дослідженим, але, як свідчать дані таблиць В.1-В.2 додатку В, єдиного підходу до такого поділу поки що не вироблено: кожна зацікавлена сторона ділить форми і моделі ППП переважно за ознаками, що допоможуть їй надалі ідентифікувати інструментарій та працювати з ним. Наприклад, в роботах [202; 100] розглянуто відповідність форм і моделей ППП, які класифіковано за ознаками: управління і утримання, інвестиції, кінцева власність, ризик, термін. Разом із тим, у запропонованих

вченими-економістами класифікаціях ППП [146; 301] «форма ППП», як істотна ознака цього явища, не представлена, що обмежує практичне застосування таких класифікацій.

Враховуючи зазначене, за результатами проведеного дослідження генезису й еволюції ППП нами пропонується класифікація ППП, яка побудована на основі таких принципів: всеосяжність; повнота інформації; практична значущість; важливість і пріоритетність (таблиця 1.5).

Таблиця 1.5

Класифікація ППП

Класифікаційна ознака	Класи і види ППП
Сфера діяльності	За галузевою класифікацією видів економічної діяльності
Форма ППП	Договірне - сервісні контракти, контракти на управління, орендні (лізингові) угоди, концесійні угоди, угоди про розподіл продукції, змішані типи контрактів
	Інституційне - будь-які спільні підприємства між державними органами / органами місцевої влади і приватними учасниками
Об'єкт партнерства	Існуючі
	Створювані
Склад учасників (сторін)	Двостороннє
	Багатостороннє
Рівень	Міжнародне
	Загальнодержавне
	Локальне
	Змішане

Авторська розробка

Вирішуючи конкретні завдання, кожний партнер вносить у загальний проект власну «ексклюзивність» відповідно до його компетентностей, тому проекти ППП мають ряд переваг порівняно з проектами, що реалізуються державним і приватним партнером одноосібно, а саме:

- підвищення статусу проекту за рахунок участі держави на засадах рівності, поділу повноважень і відповідальності з приватним сектором;
- високе суспільне значення у середньо- та довгостроковій перспективі, більша технологічна ефективність для суспільства;

- єдині або принаймні погоджені цілі держави і бізнесу, врахування їх інтересів та використання переваги впливу на економічні процеси;

- стабільні довгострокові відносини між державою і приватними партнерами, які не обмежуються часом здійснення однієї трансакції, відсутність будь-якої дискримінації прав партнерів;

- визначення приватного партнера на основі проведення відкритого конкурсу;

- прийняття партнерами загального ризику за проектом на спільних засадах та обґрунтований його розподіл між державою і приватними структурами, виходячи з їх можливостей ефективно управляти ризиками;

- гнучкість та оптимізація рішень, що схвалюються в рамках реалізації проекту, скорочення трансакційних витрат, пов'язаних з невизначеністю ринкового середовища і властивими йому ризиками, з веденням переговорів і складанням контрактів, здійсненням контролю за їх виконанням;

- можливість залучення технічної і фінансової допомоги міжнародних організацій розвитку;

- зниження вартості проекту і витрат часу на його реалізацію;

- справедливий розподіл комерційних вигод від проекту, формування інноваційних джерел прибутку;

- підвищення ефективності використання кадрових ресурсів проекту та його менеджменту.

Згідно із зробленими оцінками, ППП у секторі водопостачання і каналізації у США та Канаді призвело до зниження витрат на 10-40%, у Шотландії – на 20%, в Ірландії – на 25-30%. У сфері транспорту, за оцінками Європейської комісії, - на 10-17%. У Великобританії в середньому для різних секторів економіка становила 17%. У Німеччині середня ефективність ППП порівняно з іншими формами кооперації держави і бізнесу перебуває на рівні 14,6% [209; 215].

Здійснення ППП завжди поєднане з невизначеністю, яка виникає через недетермінованість більшості процесів, пов'язаних з такою діяльністю.

Різновид невизначеної ситуації, коли настання подій ймовірно і може бути визначене – це ситуація ризику [120; 249].

Вивчення ризику в рамках концепції ППП має власну інтелектуальну традицію, яка обумовлена необхідністю формування теоретико-методологічної основи оптимального розподілу ризиків між партнерами як ключового принципу здійснення ППП. У наукових дослідженнях з цієї проблематики при визначенні ризику виходять, у першу чергу, з результату події (успіху чи невдачі). При цьому ризик (у самому загальному випадку) розуміється як можливість настання якоїсь несприятливої події. Відповідний підхід до трактування ризику поширений і в законодавстві, що регламентує діяльність у сфері ППП. Так, в Методиці виявлення ризиків здійснення ДПП, їх оцінки та визначення форми управління ними (у редакції постанови Кабінету Міністрів України від 16.09.2015 р. № 713) [227] ризик визначено як можливість настання події, дії або бездіяльності, які можуть впливати на державно-приватне партнерство на будь-якому етапі його здійснення, витрати, стан активів та якість послуг або очікувану прибутковість.

З огляду на масштабність і довгостроковість проектів ППП їх реалізація пов'язана з великими ризиками, які розподіляються між партнерами за правилом – ризик передається тому партнерові, який має можливість більш ефективно управляти ним. Вважається, що питаннями управління ризиками та їх мінімізації повинен займатися той учасник проекту, який має для цього необхідні ресурси і потенціал [64]. Аналіз наукових праць і практичних рекомендацій, в яких представлена проблематика управління ризиками ППП [187; 92; 64; 27; 113; 207; 53; 217; 66; 29; 253; 79; 208; 11; 227], свідчить про те, що переважна більшість з них присвячена пошуку оптимального рішення такого розподілу, який здійснюється на основі ідентифікації ризиків за видами, які властиві проектам ППП: ризики проектування і будівництва (реконструкція, поліпшення, ремонт тощо); ризики попиту на ринку збуту; операційні ризики; нормативно-правові ризики; фінансові та макроекономічні ризики; соціальні та

політичні ризики; форс-мажорні обставини та інші непередбачувані події з високим рівнем впливу.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі з числа укладених в Україні договорів про ППП переважають договори концесії (рисунок 1.6), частка яких у загальній кількості угод ППП в Україні станом на 2017 р. становить більш ніж 86,3%. Домінування з-поміж укладених договорів ППП договорів концесії відбиває, перш за все, небажання державних і місцевих органів влади брати на себе значні ризики по проектах ППП, що суперечить інтересам приватного сектору і, відповідно, зумовлює виникнення конфлікту інтересів державних і приватних партнерів на стадії ініціювання та укладання угоди про ППП. Крім того, така позиція держави в сучасних надскладних соціально-економічних умовах демонструє відсутність стратегічного бачення майбутніх проблем, які можуть виникнути у разі банкрутства приватних партнерів, навіть, через незначне погіршення макроекономічної ситуації.

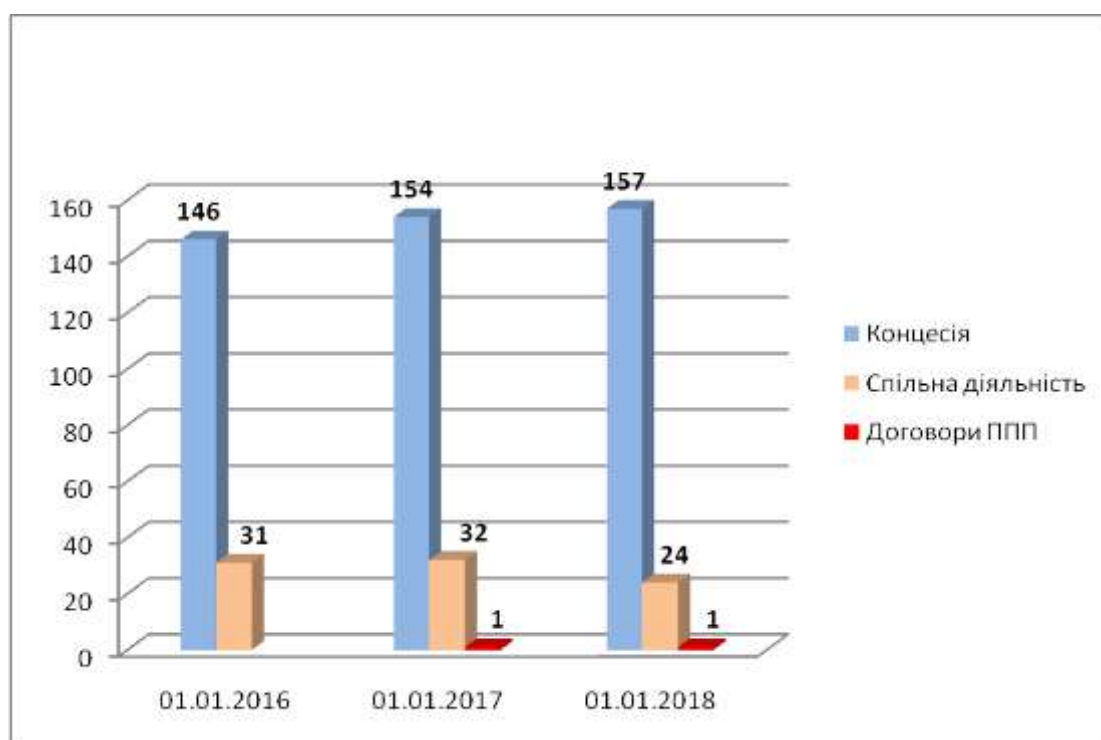


Рисунок 1.6. Динаміка укладання угод ППП в Україні (за видами договорів)

Побудовано автором за [88; 90; 89]

Аналіз тенденцій розвитку ППП свідчить про те, що протягом останніх десятиліть до впровадження механізмів ППП у господарську практику вдаються дедалі більше країн, запозичуючи успішний досвід інших країн або його елементи, які дають достатньо чіткі орієнтири для розвитку «кращої» ділової практики та формування сприятливих умов розвитку такого формату відносин держави і бізнесу. На підставі ґрунтовного аналізу наукових праць з цієї тематики встановлено, що ключовими умовами успішності ППП є умови, наведені на рисунку 1.7. Нижче розглянемо їх більш докладно.



Рисунок 1.7. Ключові умови успішного розвитку ППП

Авторська розробка

ППП формується в певному інституційному середовищі, що визначає відповідні економічні відносини, які виникають унаслідок діяльності держави й

суб'єктів ринкового механізму [169]. Іншими словами, інституційне середовище передбачає обґрунтування норм і правил, що забороняють та прописують відповідну поведінку партнерів. У цьому дослідженні під інституційним середовищем ППП будемо розуміти сукупність політичних (юридичних) й економічних правил, неформальних (традиційних) норм, що формують умови для здійснення ППП, структурують діяльність у цій сфері і є фундаментальною передумовою розвитку ринку ППП. Якщо середовище є занадто несприятливим, учасники ППП можуть вдаватися до уникнення його правил і діяти протиправними методами. З огляду на це, інституційний контекст відіграє провідну роль в управлінні ППП і досягненні стратегічних цілей його розвитку. Оскільки інституційні бар'єри гальмують активну реалізацію ППП, тому держави, що зацікавлені у створенні сприятливих умов стратегічного партнерства з бізнесом, приділяють значну увагу вдосконаленню інституційного середовища, склад якого наведено на рисунку 1.8, а характеристики кожної складової представлено у працях автора [260; 261].

Однією з принципів умов успішного здійснення ППП є дотримання балансу інтересів, оскільки очевидним є протиріччя між суспільними і приватними інтересами — забезпеченням суспільних благ і отриманням прибутку. У ППП необхідно чітко дотримуватися балансу інтересів, тому що у результаті його зміщення відбувається порушення умов конкуренції та зростає недовіра до самого феномену партнерства між державою і приватним сектором, існує небезпека, що таке партнерство буде використовуватися для реалізації переважно приватного інтересу. Дослідження практики застосування ППП розвинутих країнах, представлене в роботі [201], дозволило її автору дійти висновку, що пошук балансу інтересів держави й бізнесу стає головною інституціональною проблемою і пріоритетним напрямом подальшого реформування галузей виробничої інфраструктури. Про існування проблем, пов'язаних із узгодженням інтересів сторін в Україні свідчать результати аналізу практики реалізації вітчизняних проектів ППП, наведені у праці.



Рисунок 1.8 – Інституційне середовище PPP

Авторська розробка

Міжнародний досвід показує, що ППП у національній економіці має спиратися на певний рівень довіри держави до бізнесу і бізнесу до держави, яка дозволяє знизити ризики проекту і, відповідно, трансакційні витрати. Для розробки відкритого й стійкого партнерства велике значення також має забезпечення довіри громадськості до цього типу господарських відносин. Важливо забезпечити уявлення про партнерство як про справедливий, відкритий інститут, що створюється в інтересах суспільства [56]. Умови, які забезпечать успіх у використанні ППП звичайно включають сильну політичну підтримку протягом усього терміну реалізації проекту, який може становити 30 років і більше. Це стає можливим, коли політичні умови стабільні і передбачувані, бізнес й економіка відокремлені від політичної сфери сильними правилами і є політичний прихильник участі приватного сектора у проектах, що ініціюються державою.

Важливою передумовою для мотивації приватного сектора на вступ у ППП є визначення та закріплення у нормативно-правих актах чіткої юридичної позиції стосовно питань власності, оподаткування й урегулювання потенційних конфліктів інтересів. Успіх або невдача конкретного партнерства значною мірою залежать від ступеня відпрацьованості законодавчих норм, що прописують механізм взаємовідносин держави і приватного сектора у такому форматі, їх несуперечливості нормам загального права, стабільності і передбачуваності. Важливим аспектом формування докладної нормативно-правової основи для забезпечення сталого розвитку ППП є забезпечення її відповідності головним пріоритетам суспільного розвитку України, зокрема, євроінтеграційному вектору розвитку. Це зумовлює необхідність приведення у відповідність до європейських стандартів норм вітчизняного законодавства щодо здійснення ППП та їх подальшу гармонізацію.

За висновками Європейської економічної комісії ООН вимоги й масштаб нормативно-правової бази ППП залежать від природи правової системи країни. В країнах із загальною (англосаксонською) системою права потреба у розширенні законодавства про ППП стоїть не так гостро, як в країнах з

континентальною системою права. Наприклад, у Великобританії й Австралії реалізація проектів ППП не поставила вимогу змін законодавства [217]. Фахівцями ОЕСР на основі спостережень відносно інституційного і законодавчого прогресу у сфері ППП в ЄС зроблено висновок щодо кореляції між прагненням країни у законодавчому розвитку ППП і фактичним ходом ППП [326]. Натомість експерти ЄБРР наголошують, що закон ППП не повинен розглядатися як самоціль або достатня умова для залучення ППП [339]. На підтвердження цієї тези вони звертають увагу на відсутність спеціального закону про концесії у Великобританії, яка має довгий послужний список ППП.

Внаслідок складності механізмів ППП, застосування яких на практиці вимагає залучення також сторонніх організацій для проведення експертизи проектів, консалтингу, фінансування, страхування ризиків, вироблення пропозицій щодо вдосконалення нормативно-правових актів, що регулюють відносини у сфері ППП тощо, виникає необхідність координації зусиль партнерів та інших стейкхолдерів проекту щодо планування, прогнозування, реалізації та контролю задля досягнення суспільного інтересу. Для цього державою створюється уповноважений орган з питань ППП, зусилля якого зосереджуються на питаннях розробки державної концепції і механізму реалізації політики ППП, стандартизації й поширенні методології ППП, міжвідомчої координації й моніторингу виконання договірних угод. Відзначимо, що у країнах світу відповідно до їх законодавства виділяють такі форми інституційних утворень: агентств (у Великобританії, Нідерландах, Сполучених Штатів Америки, Швейцарії); підприємств з державною формою власності (Швеція); підприємств акціонерної форми власності або корпорацій з певною державною часткою власності (Нова Зеландія, Італія та ін.). Як свідчить міжнародна практика, чітка і зрозуміла позиція такого органу й залучення до його складу професіоналів держави (чиновників) і приватного сектора (фінансистів, юристів, технічних фахівців, зовнішніх консультантів), а також інститутів громадянського суспільства (союзу підприємців, профспілок тощо), створюють довіру до механізмів ППП і впевненість у забезпеченні реалізації

інтересів усіх зацікавлених осіб, що є мотивуючими факторами залучення до співпраці приватного капіталу.

На сьогодні у різних країнах світу застосовуються такі моделі організації системи ППП [146]:

- 1) централізована, коли створюється єдиний орган ППП;
- 2) нецентралізована, коли всі міністерства або органи місцевої влади мають справу з ППП;
- 3) змішана, коли центральний координуючий орган займається розробкою політики ППП, а департаменти окремих міністерств розробляють і здійснюють відповідні проекти.

В Україні застосовується змішана модель організації системи ППП.

Як свідчить світовий досвід, для ефективної взаємодії сторін ППП необхідно забезпечити: законодавче закріплення відносин між державою і бізнесом; дотримання ключових принципів ППП – врахування та узгодження інтересів сторін, розподіл зобов'язань та відповідальності між партнерами, свобода вибору дій, рівність ставлення, прозорість, справедливий розподіл між партнерами ризиків та вигод від реалізації партнерства та ін. принципів, зміст яких розкрито автором у наступних підрозділах даної роботи; прозорість процедур проведення конкурсу для проектів ППП, наступних переговорів між партнерами, механізмів реалізації домовленостей, фінансової діяльності приватних компаній, бюджетного обліку; зниження корупційних чинників взаємодії в рамках ППП; контролю за виконанням договірних зобов'язань всіма партнерами. Створення ефективної взаємодії сторін ППП можливе завдяки формуванню відповідного організаційного механізму.

Для забезпечення високої суспільної результативності ППП особливе значення має рівень професійних компетентностей державних службовців і фахівців приватних структур. Нестача кваліфікованих кадрів, що володіють сучасними знаннями з питань розроблення, підготовки, фінансування та реалізації проектів ППП, а також техніки ведення переговорів, спричиняє надмірні витрати проекту і затримки у його реалізації. З огляду на це для

забезпечення ефективності ППП необхідно організувати підготовку і перепідготовку фахівців у цій царині як для державного, так і для приватного сектора.

Необхідним кроком здійснення ППП є аналіз даних щодо реалізації подібних проектів в Україні та за кордоном, детальний аналіз позитивних і негативних моментів їх реалізації. Використання зарубіжних практик ведення бізнесу у такому форматі вимагає їх адаптації до сучасних національних умов, створення мережі пілотних проектів ППП як механізмів «найкращих практик». Для популяризації цього механізму співпраці держави і бізнесу необхідно забезпечити широке розповсюдження набутого позитивного досвіду, інформування про нові сучасні моделі ППП й теоретичні застереження щодо їх імплементації у вітчизняну господарську практику, навчання. Останнє вимагає ретельного аналізу причин і наслідків негативного досвіду співпраці держави і бізнесу.

Головними умовами активізації участі приватного капіталу в проектах на засадах партнерства держави і бізнесу є легкість ведення підприємницької діяльності в рамках таких проектів, що виявляється, насамперед, у відсутності фінансових й адміністративних бар'єрів та забезпеченні державою стабільних «правил гри» між суб'єктами ринкових відносин і привабливість інвестиційного клімату.

Макроекономічні індикатори виступають детермінантами реалізації ППП проектів тією мірою, якою вони впливають на прибутковість проектів, рівень доступу до кредитних ресурсів, ступінь невизначеності середовища, стан державних фінансів, рівень трансакційних витрат, платоспроможність населення, конвертованість національної валюти тощо. Серед основних макроекономічних факторів на ефективність інфраструктурних ППП проектів найбільше впливають динаміка ВВП, конвертованість валюти, коливання обмінного курсу та відсоткових ставок, темп інфляції [293].

Залучення приватного капіталу до фінансування проектів ППП ставить питання про фінансову спроможність приватних партнерів та їх здатність

залучати додаткові фінансові ресурси на національному та міжнародному фінансових ринках. Остання залежить не тільки від кредитоспроможності приватних партнерів та інвестиційної привабливості проекту, який вони прагнуть реалізувати на засадах партнерства з державою, а й від стану розвитку і кон'юнктури фінансового ринку загалом і його сегментів зокрема, наявності та доступності фінансових інститутів розвитку, можливостей і обмежень у застосуванні фінансових інструментів, додаткових вимог фінансових донорів до структурування проекту і джерел його фінансування, гарантій, розподілу між партнерами та хеджуванню ризиків тощо. У загальному підсумку все це визначає доступність джерел недержавного фінансування проектів ППП, яка є надзвичайно важливою умовою успішної реалізації таких проектів.

Світова практика свідчить, що стимулювання суб'єктів підприємництва до реалізації суспільно значимих проектів на засадах ППП відбувається шляхом запровадження різних форм бюджетної підтримки і податкового стимулювання, а також використання можливостей фондів цільового призначення. Це вимагає внесення певних новацій у фінансову політику держави: розроблення принципів, критеріїв і порядку надання бюджетних асигнувань, державних (місцевих) гарантій, податкових пільг для приватних партнерів, а також здійснення державних (місцевих) запозичень в рамках проектів ППП; узгодження бюджетного планування з механізмом надання державної підтримки за договорами ППП, термін фінансування яких є звичайно більшим за бюджетний період; вдосконалення процедур бюджетного обліку і звітності; побудова механізмів фінансування проектів ППП з державних і регіональних цільових фондів. Дієвість зазначених інструментів фінансової політики значною мірою залежить від сформованості фіскального простору, який визначається можливостями держави забезпечувати фінансування ППП проектів без негативного впливу на її фінансовий стан.

Важливою умовою ефективності реалізації проектів ППП у сферах, в яких застосовується тарифне регулювання, є встановлення економічно обґрунтованих тарифів, що мають покривати витрати, стимулювати зниження

останніх і підвищення ефективності виробництва. В країнах з низьким рівнем життя населення і незадовільним станом інфраструктурних об'єктів, який обумовлює невідповідність якості та надійності їхніх послуг вимогам споживачів, питання підвищення тарифів є «вибухонебезпечними» для публічної влади. Це обумовлює брак політичної і суспільної підтримки підвищення тарифів до економічно обґрунтованих меж. Застосування простого і прозорого механізму формування тарифів, надання адресних субсидій і проведення роз'яснювальної роботи серед населення дозволять уникнути опуртиністичної поведінки споживачів, що надасть можливість встановлювати тарифи на рівні, що забезпечує окупність вкладень.

З точки зору приватного інвестора ринки з платоспроможними споживачами є більш привабливими, оскільки високий рівень доходів покупців, імовірно за все, забезпечуватиме стійкий попит на продукцію. Такі споживачі зазвичай готові нести додаткові витрати на придбання товарів, робіт і послуг, які забезпечують високий рівень життя. Ці обставини збільшують можливості реалізації фінансового інтересу приватних партнерів за рахунок збільшення тарифів або цін на продукцію ППП, чи введення нових платежів (зокрема, за користування концесійними дорогами). Для державного партнера високий рівень життя та платоспроможності споживачів дозволяє гарантувати встановлення тарифів на рівні, що забезпечує окупність інвестицій, та уникнути труднощів із збиранням платежів.

Для забезпечення цілеспрямованого сталого розвитку ППП важливо створити методологічну та методичну основу ініціації, підготовки й реалізації проектів ППП, забезпечити її впровадження у практичну діяльність та навчання. На сьогодні світовою наукою теоретично обґрунтовано і доведено на практиці доцільність застосування таких специфічних для ППП інструментів як стандарти оцінювання ефективності у вигляді Value for Money, компаратор ППП та компаратор державного сектора, матриці розподілу ризиків проекту між партнерами тощо, ведеться робота по створенню цілісної методології здійснення ППП. Для успішної імплементації у національні умови здобутків

світової науки і практики необхідно їх адаптувати до національних умов, розробити чіткі методичні рекомендації застосування та забезпечити навчання фахівців в галузі ППП.

Міжнародний досвід імплементації інституту ППП свідчить про неадекватність перенесення та проєкції відповідних механізмів без урахування специфічних національних умов, що формуються під впливом різноманітних взаємопов'язаних та взаємообумовлених факторів, які позитивно або негативно впливають на діяльність партнерів і потребують прийняття управлінських рішень для використання створюваних можливостей реалізації їхніх інтересів і запобігання шкідливої дії деструктивних чинників. У зв'язку з цим важливим напрямом подальших наукових досліджень є визначення змісту фінансово-економічних інтересів партнерів та чинників, що впливають на їхню реалізацію в актуальних для України умовах господарювання.

1.2 Фінансово-економічні інтереси сторін ППП В Україні в умовах євроінтеграції

На сьогодні основною метою реалізації проєктів ППП є забезпечення суспільних потреб, тобто реалізація суспільного інтересу. В умовах посилення взаємозалежності та зростання динаміки змін сучасних економічних і соціальних процесів, що визначають ступінь задоволення потреб українського суспільства, перегляду функцій держави і місцевої влади внаслідок змін у глобалізованому світі, загострення конкуренції між суб'єктами різного рівня ієрархії управління у відстоюванні власних економічних інтересів тощо теоретичного осмислення потребує ідея взаємозв'язку і взаємовпливу інтересів держави, територіальних громад, суб'єктів підприємницької діяльності як базових імперативів реалізації суспільного інтересу через механізми ППП.

У загальному значенні інтереси являють усвідомлені суспільством й особистостями потреби [58, с. 34]. Походження категорії інтересу передбачає свідомий відбір найважливіших потреб суб'єкта, які першочергово повинні бути

задоволені, а також обґрунтування методів та заходів щодо їх реалізації [160, с. 188]. Відзначимо, що інтереси є також найважливішим поштовхом для соціально-економічного та духовного розвитку суспільства та й для творчого розвитку населення [243].

Суспільний інтерес проявляється в різних формах. Визнані державою суспільні інтереси в загальному вигляді сформульовано в конституціях країн, а механізми їх реалізації та захисту встановлено в законах та інших нормативно-правових актах [277]. Суспільний інтерес може бути вираженим також в діяльності органів місцевого самоврядування, соціальних груп і тих корпорацій, які, як зазначає академік В.М. Геєць, «... дотримуються соціальних стандартів у широкому розумінні, а не тільки у випадку, коли вони ведуть соціально виправдану діяльність, не завдаючи шкоди тим, хто використовує їх результати» [54]. Слід зазначити, що інтерес суспільства не зводиться до суми індивідуальних інтересів, його інтегральним виразом, що реалізується через політичну систему, є національні інтереси.

Категорію національного інтересу в науковій літературі розвивають переважно політологи та фахівці міжнародних відносин [252]. Як політологічна категорія, поняття «національний інтерес» має тривалу історію дослідження. Ця категорія є дуже місткою і має значні потенції щодо вдосконалювання системи національної безпеки, тому для кожної держави питання визначення та ієрархізації національних інтересів є актуальним, не заважаючи на те, що в різні періоди йому приділяється більше або менше уваги.

Концепція «національних інтересів», на думку провідних теоретиків (Ч. Берд, С. Браун, М. Каплан, Р. Юхансон), корениться глибоко в природі західноєвропейської та американської політичної культури [25]. З поширенням концепції за межі США було визначено коло найважливіших, фундаментальних національних інтересів, що є актуальними для кожної країни в будь-який період часу: забезпечення національної безпеки; виживання і самозбереження нації, її державний суверенітет; територіальна цілісність держави; підвищення добробуту громадян; підтримка фундаментальних політичних інститутів, тобто

недопущення насильницької зміни форми політичного устрою держави [191]. Втім, коло національних інтересів є значно ширшим, оскільки кожна держава додає до фундаментальних інтересів власний перелік поточних політичних цілей і пріоритетів.

Відомий вітчизняний вчений О. Дзьобань, досліджуючи сутність національних інтересів як основи національної безпеки зазначає, що у теперішній час поняття «національні інтереси» є одним із найпоширеніших, але дуже складним для визначення. Сенс цього поняття полягає в якомусь уособленні вищих цінностей і цілей держави, спільноти. Проте через неоднозначні тлумачення існує достатня кількість визначень, що позначається як на реальній політиці, так і на ідеологічних конструктах [84]. Є.Б. Ніколаєв, розглядаючи зміст поняття «національні інтереси» у контексті забезпечення економічної безпеки, доходить висновку що «... поняття національного інтересу не позбавлене емоційного забарвлення; в ньому суб'єктивна складова домінує над об'єктивною... Різні політики можуть називати національними інтересами різні, інколи протилежні завдання. А значна емоційність словосполучення «національні інтереси» посилює його популярність як риторичного інструменту» [191]. Отже, для кожної країни важливим завданням є не тільки чітке й однозначне визначення, а й законодавче закріплення національних інтересів.

У Законі України «Про національну безпеку України» [231] поняття «національні інтереси» визначено як «життєво важливі інтереси людини, суспільства і держави, реалізація яких забезпечує державний суверенітет України, її прогресивний демократичний розвиток, а також безпечні умови життєдіяльності і добробут громадян» та закріплено фундаментальні національні інтереси України, такі як:

- 1) державний суверенітет і територіальна цілісність, демократичний конституційний лад, недопущення втручання у внутрішні справи України;
- 2) сталий розвиток національної економіки, громадянського суспільства і держави для забезпечення зростання рівня та якості життя населення;

3) інтеграція України в європейський політичний, економічний, безпековий, правовий простір, набуття членства в Європейському Союзі та в Організації Північноатлантичного договору, розвиток рівноправних взаємовигідних відносин з іншими державами.

В даному контексті національні інтереси можна кваліфікувати як визначальні потреби людини, суспільства і держави, що визначаються економічними і геополітичними відносинами, культурно – історичними традиціями, потребою забезпечення безпеки, захистом населення від зовнішніх і внутрішніх загроз [51]. На глобальному рівні національними інтересами України є такі інтереси, як: збалансований і справедливий світовий порядок; відкритий і вільний регіоналізм; тривалий і стабільний мир; соціальний ринок і плюралістична демократія; ефективні й незалежні держави; розмаїття і терпимість ціннісних світів; міжнародний контроль над критичними для виживання ресурсами [46, с. 18].

Враховуючи те, що в будь-якій країні базовою є економічна сфера, вчені одностайні відносно того, що домінантою системної сукупності національних інтересів є економічні інтереси. Вивчення їх природи має певні особливості, зумовлені розвитком економічної думки.

Дослідження праць відомих економістів (французький матеріалізм XVIII століття, англійська класична політична економія, серед яких згадаємо А. Сміта) доводить, що вони вперше визначили важливу роль економічного серед інших мотивів людської діяльності. Представники марксистської теорії політичної економії також використовували поняття економічного інтересу, наголошуючи, що для кожного суспільства відносини в економічній сфері виявляються передусім як інтереси [за посиланням у 160, с. 190]. Сьогодні економічний інтерес розглядається вченими як реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб [282]. У довідниковій літературі економічний інтерес визначається, як «... об'єктивні спонукальні мотиви економічної діяльності, які пов'язані із

прагненням людей до задоволення матеріальних і духовних потреб, що зростають» [28, с. 284]. Узагальнення підходів щодо визначення економічних інтересів у межах досліджень з економічної безпеки наведено І.О. Губаревою: «... економічні інтереси – це спрямованість на одержання економічних переваг особи, суспільства і держави, забезпечення умов існування і розвитку, економічної незалежності і збагачення» [67, с. 52]. Отже, суть і зміст економічних інтересів виражається через конкретні економічні форми, які перетворюються на стимули дій суб'єкта щодо задоволення потреб і отримання економічних переваг.

Грунтуючись на результатах дослідження сутності ППП, наведених у попередньому підрозділі роботи, а також розглянутих вище підходах до трактування сутності економічних інтересів, пропонуємо надалі під фінансово-економічними інтересами сторін ППП розуміти сукупність об'єктивних фінансово-економічних потреб і переваг сторін ППП, задоволення і одержання яких забезпечує ефективне функціонування і сталий розвиток ППП.

Оскільки інтереси – це персоніфікована категорія, тому для визначення фінансово-економічних інтересів, які переслідують учасники (сторони) ППП, необхідно спочатку з'ясувати фінансово-економічні інтереси таких суб'єктів, як: держава, територіальна громада та підприємство.

Огляд наукової літератури з цієї проблематики свідчить про те, що питання ідентифікації економічних інтересів держави Україна тривалий час дискутується у вітчизняному науковому середовищі, проте єдиного погляду на склад та пріоритети таких інтересів вченими поки що не вироблено (таблиця Д.1 додатку Д).

На необхідності виокремлення, чіткого визначення, ієрархізації та законодавчого закріплення економічних інтересів у структурі найважливіших національних інтересів України наголошується у багатьох наукових дослідженнях, наприклад, у працях [101; 191; 277; 55; 168; 218; 24; 67; 186; 300; 150]. Натомість аналіз наукової літератури та вітчизняного законодавства свідчить про те, що це завдання в Україні залишається не вирішеним: майже

кожний з вітчизняних вчених та представників політикуму має власну точку зору щодо переліку й змісту національних економічних інтересів і прагне надати такий статус якомога більшій кількості факторів економічного розвитку. За такого підходу формується великий «кошик» інтересів, з якого завжди можна вибрати такі, які заманеться діючим керівникам країни чи певним партіям [252]. Як наслідок - цілісна система національних економічних інтересів України і досі не сформована і, відповідно, законодавчо не закріплена. Така ситуація обмежує можливості реалізації комплексу пріоритетних захисних заходів, оскільки із збільшенням кількості першочергових завдань ступінь «першочерговості» кожного неминуче втрачається.

На основі аналізу різних підходів до формалізації і структуризації економічних інтересів України та власних досліджень автора щодо сучасного стану вітчизняної економіки, у тому числі й її фінансово-кредитної сфери, вважаємо, що пріоритетами фінансово-економічних інтересів держави Україна на сучасному етапі її розвитку є: створення самодостатньої, конкурентоспроможної, соціально орієнтованої потужної національної економіки; досягнення фінансової стабільності та підвищення ефективності функціонування фінансової системи країни; здійснення прогресивних економічних перетворень на базі власної моделі реформ; активізація інноваційно-інвестиційної діяльності, підвищення інвестиційної привабливості та розвиток науково-технічного й інноваційного потенціалів країни та вітчизняних суб'єктів господарювання; зниження залежності національної економіки від постачальників паливно-енергетичних ресурсів та підвищення ефективності їх використання; здобуття Україною гідного місця у світовому розподілі праці та міжнародній торгівлі, забезпечення збалансованої структури зовнішньої торгівлі та позитивного сальдо балансу поточних операцій; зростання добробуту та якості життя громадян; вирішення державою соціальних питань (безробіття, бідність, злочинність, житлове забезпечення); вдосконалення інституційної системи та підвищення ефективності функціонування інститутів розвитку; створення надійної системи економічної

безпеки України, адекватної внутрішнім і зовнішнім викликам і загрозам, що постали перед державою.

Згідно із законодавством України на стороні державного партнера у договорі, що укладається в рамках ППП, може виступати не тільки держава Україна, а і територіальна громада - жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр [221, ст. 1; 140, ст. 140; 230, ст. 1].

Територіальна громада є первинним суб'єктом місцевого самоврядування, який має власні інтереси в усіх сферах місцевого життя: економіка, освіта, культура, громадський порядок тощо. Завдяки територіальній близькості органів місцевого самоврядування до певної громади створюється сприятливе середовище для одержання місцевою владою повної, оперативної й достовірної інформації про потреби населення [72; 198; 166].

Інтереси територіальної громади виникають і виявляються на основі сукупності інтересів її індивідів-членів (спільні інтереси – насамперед у задоволенні соціальних, комунально-побутових, локально-культурологічних та інших потреб) і в індивідуальному інтересі конкретної особистості – члена територіальної громади (особистісні інтереси, що виявляються насамперед у сфері комунікативних зв'язків на локальному рівні, наслідком чого є самореалізація особистості в межах територіальної громади) [16]. До пріоритетних фінансово-економічних інтересів територіальних громад в Україні, на нашу думку, можна віднести: зростання добробуту та якості життя місцевого населення; фінансова автономія та підвищення ефективності системи місцевих фінансових інститутів; оптимальне забезпечення територіальної економічної системи ресурсами, необхідними для її динамічного розвитку; реалізація програм розвитку територій та регіональних соціально-економічних програм; залучення інвестиційних ресурсів до розвитку територіальної економічної системи; забезпечення зайнятості місцевого населення та підвищення підприємницької активності; впровадження еколого-безпечних

технологій виробництва продукції та надання послуг; підвищення ефективності управління майном, що є у власності територіальної громади; ефективне використання переваг міжнародного і територіального поділу праці, вигідного географічного положення, природно-кліматичних умов, історико-культурної спадщини.

Основною метою підприємства (приватного партнера), як і будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки, є отримання прибутку. У зв'язку з цим, представляється можливим розглядати інтереси підприємства як його взаємодію із суб'єктами зовнішнього середовища, яка здійснюється постійно або протягом певного проміжку часу, примусово або за вибором підприємства, результати якої забезпечують отримання прибутку [133, с. 90].

Економічні інтереси підприємства обумовлені перш за все його позицією на ринку і станом конкурентоспроможності його товарів, а фінансові – потребою у зростанні прибутку, наявністю і доступністю фінансових ресурсів, забезпеченістю інвестиціями для розвитку підприємства, оптимізацією відрахувань до бюджету.

Модель максимізації прибутку ґрунтується на теоретичних підходах класичної економічної теорії, зокрема, на висновку А. Сміта стосовно того, що максимізація прибутку окремих суб'єктів господарювання веде до максимізації всього суспільного добробуту [overall economic welfare] [24, с. 33]. Слід зазначити, що до ХІХ ст. теорія підприємства визнавала єдину його мету: максимізацію прибутку. Згодом багато економістів дійшли думки, що мета підприємства полягає, скоріше, в забезпеченні прибутку «нормального рівня», а у другій половині ХХ ст. окреслилась і орієнтація на максимізацію вартості підприємства [81]. У теперішній час концепція вартісно-орієнтованого управління фінансами корпорацій більшістю теоретиків і практиків визнається найбільш доцільною й ефективною [157].

Управління, орієнтоване на вартість, надає можливість урахувати інтереси всіх зацікавлених в підприємстві осіб, забезпечити його фінансову могутність

за рахунок припливу зовнішнього капіталу, об'єднати зусилля менеджерів усіх рівнів управління задля досягнення бажаного результату [131]. Для підприємств, які надають перевагу цій концепції, головний фінансовий інтерес реалізується шляхом максимізації їх ринкової вартості задля максимізації добробуту їх власників у теперішній час та майбутньому [24, с. 48]. Збільшення ринкової вартості підприємства разом із підвищенням рівня передбачуваності ринкового оточення та отриманням позитивного синергійного ефекту є основними цілями розвитку вітчизняних підприємств шляхом формування партнерських зв'язків з іншими учасниками ринку [144, с. 251].

Головний фінансовий інтерес підприємства реалізується різними формами результатів його інвестиційної діяльності: зростання суми чистого прибутку підприємства; приріст власного капіталу підприємства; забезпечення ефекту синергізма; підвищення іміджу підприємства [23, с. 57]. Таким чином, високий рівень інвестиційної активності й ефективності інвестицій (у тому числі й у сфері ППП) разом із зростанням рівня дохідності власного капіталу, забезпеченням необхідними фінансовими ресурсами і фінансової стабільності підприємства у процесі його розвитку, ефективною нейтралізацією фінансових ризиків, високим інноваційним рівнем фінансової діяльності, швидким й ефективним подоланням кризових фінансових ситуацій, що виникають, належить до пріоритетних фінансових інтересів підприємства.

Для уточнення фінансово-економічних інтересів державного партнера (держави, територіальних громад) та приватних партнерів (підприємств) розглянемо переваги, які вони набувають у взаємодії на засадах ППП.

Кожна із сторін ППП має унікальні ресурси, характеристики і переваги, поєднання яких сприяє більш повній реалізації властивих державі і приватному сектору функцій. Комплементарність як взаємодоповнююча взаємодія забезпечує досягнення синергетичного ефекту від партнерства - дозволяє їм мінімізувати наявну власну «слабкість» і набути додаткових вигод у формі переваг.

Аналіз та узагальнення досліджень наукового і прикладного характеру з питань здійснення ППП дозволили визначити основні переваги, яких набувають сторони ППП (таблиця 1.6).

Таблиця 1.6

Основні фінансові й економічні переваги, яких набувають партнери у
ППП

Переваги державного партнера	Переваги приватного партнера
1. Збільшення інвестиційних можливостей органів влади й активізація внутрішнього та іноземного інвестування пріоритетних для держави й органів місцевого самоврядування проектів	1. Розширення інвестиційних можливостей
2. Підвищення ефективності функціонування системи державних фінансів та розширення фіскального простору для соціально-економічного розвитку країни	2. Збільшення загальної прибутковості бізнесу та зріст масштабу капіталізації підприємств-учасників партнерства
3. Зниження навантаження на державне управління та підвищення ефективності виконання завдань, які стоять перед урядами, у досягненні публічних цілей	3. Зменшення невизначеності при прийнятті рішень та полегшення роботи з органами влади у процесі оформлення дозвільної документації, що необхідна для реалізації проекту
4. Підвищення якості і доступності послуг виробничої і соціальної інфраструктури	4. Отримання доступу до нових ринків, проникнення у раніше недоступні для приватного сектора сфери економічної діяльності і розширення спектру його продукції
5. Зниження ризиків чи їх перерозподіл у бік бізнесу.	5. Зниження ризиків
6. Підвищення ефективності управління державним / комунальним майном	6. Реалізація соціальної стратегії, що ґрунтується на принципах соціальної відповідальності
7. Стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання і розвитку вітчизняної науки	7. Сприятливі умови інноваційного розвитку 8. Розвиток кадрового потенціалу компанії

Авторська розробка

Розглянемо зміст основних переваг, що набуває державний партнер у ППП.

1. Збільшення інвестиційних можливостей органів влади й активізація внутрішнього та іноземного інвестування пріоритетних для держави і органів місцевого самоврядування проектів. Залучення приватних інвестицій в об'єкти державної / комунальної власності і приватного фінансування державних і регіональних програм розвитку, дозволяє «охопити» наявними бюджетними інвестиціями більшу кількість проектів; довгостроковий характер домовленостей між партнерами та їх закріплення у формі договору, однією зі сторін якого є держава / місцева влада, знижують невизначеність та інвестиційні ризики, що, з одного боку, стимулює внутрішнє інвестування та притік іноземних інвестицій, з іншого - стримує відтік національного капіталу за межі країни; наявність добре структурованого проекту ППП дозволяє розраховувати на фінансову підтримку міжнародних організацій економічного розвитку.

2. Підвищення ефективності функціонування системи державних фінансів та розширення фіскального простору для соціально-економічного розвитку країни, що стає можливим завдяки скороченню державного фінансування на будівництво, реконструкцію та експлуатацію об'єктів державної / комунальної власності, зменшенню ризику неефективного і нецільового витрачання бюджетних коштів, підвищенню рівня фінансової дисципліни партнерів, встановленню економічно обґрунтованих тарифів, збільшенню податкових і неподаткових (наприклад, концесійних платежів) надходжень до бюджетів всіх рівнів тощо.

3. Зниження навантаження на державне управління та підвищення ефективності виконання завдань, які стоять перед урядами, у досягненні публічних цілей шляхом: передання владою недержавному сектору значної частини своїх адміністративно-господарських функцій, пов'язаних з постачанням суспільних послуг, і позбавлення від політичної опіки відповідних секторів економіки; інституціоналізації суспільно-економічних зв'язків і відносин, що виникають у процесі задоволення потреб суспільства у публічних благах.

4. Підвищення якості і доступності послуг виробничої і соціальної інфраструктури. Ініціюючи партнерство, держава має можливість моделювати його у такий спосіб, щоб воно в найбільшій мірі відповідало її цілям і завданням. Як виразник інтересів суспільства, влада висуває до приватного партнера такі вимоги, відповідність яким забезпечить необхідні умови надання послуг вищої якості, ніж державою одноосібно. Застосування конкурсних засад при визначенні приватного партнера, у свою чергу, дозволяє обрати з числа потенційних партнерів такого, який більшою мірою спроможний надавати споживачам продукцію і послуги у найкращій спосіб і за більш низькими цінами, а поділ функцій між державним і приватним партнером, за якого держава залишає за собою питання тарифної політики і ціноутворення, дозволяє їй безпосередньо впливати на доступність таких послуг. Наявність ретельно підготовленого договору підвищує ступінь державного (муніципального) контролю за економічними процесами і дає можливість швидко реагувати на проблеми, що виникають у процесі його виконання. Зокрема, держава може в будь-який момент припинити співпрацю з приватним партнером у разі порушення ним умов і положень угоди, повернути об'єкт у державне управління або передати його іншому приватному суб'єкту.

5. Зниження ризиків чи їх перерозподіл у бік бізнесу. Реалізація проектів ППП, які мають підтримку громадськості сприяють зниженню соціальної напруги, підвищенню іміджу держави та її уряду, стимулюванню економічної активності в усіх секторах економіки, залученню іноземних інвестицій, прискоренню розвитку регіонів, підвищенню попиту на ринку праці, збереженню навколишнього середовища та ін., що знижує політичні, соціальні, екологічні, технологічні, фіскальні, валютні та інші макрофінансові ризики. У той же час, ППП спроможне раціонально розподіляти між державою і приватним сектором надзвичайно високі ризики, що існують у сферах, де створюються такі партнерства. Держава, забезпечуючи права власника, носія суспільних інтересів, забезпечує домовленість між учасниками угоди про поділ

ризиків, що дає змогу перекласти ризик із платників податків на приватний сектор.

6. Підвищення ефективності управління державним / комунальним майном шляхом: залучення до управління об'єктом ППП спеціалізованих приватних підприємств, менеджмент яких природно є більш гнучким, позбавленим неефективної бюрократичної організації процесів, спрямованим на більш ефективне використання комерційних можливостей; встановлення вимог до приватного партнера щодо забезпечення об'єкта ППП сучасними ефективними технологіями, періодичного оновлення і заміни основних фондів, збереження активів у належному стані та оптимального керування ними; перекладання відповідальності за надання послуг на приватного партнера, що умотивовує його ефективніше використовувати обладнання та оснащення і впроваджувати сучасні системи контролю якості виробничих процесів.

7. Стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання і розвитку вітчизняної науки шляхом: встановлення вимог для приватного партнера відносно застосування у виробництві інноваційних товарів і технологій; зниження трансакційних витрат і невизначеності в процесі входження бізнесових структур до високотехнологічної сфери виробництва і нових науковомістких ринків; встановлення чітких і зрозумілих правил взаємодії державних установ, що здійснюють наукові дослідження, і приватних структур у процесі створення наукових розробок, доведення їх до комерційного рівня з патентуванням і закріпленням авторських прав та розподілу отриманого комерційного ефекту між державним і приватним партнерами з дотриманням принципу справедливості.

Приватний сектор, як сторона ППП, набуває таких основних переваг:

1. Розширення інвестиційних можливостей. ППП розширює простір для вільного руху капіталу, дозволяючи приватному сектору інвестувати у проекти на об'єктах державної та комунальної власності; дає змогу бізнесу реалізувати проекти, що потребують масштабних інвестицій, оскільки такі проекти майже

завжди фінансуються також за рахунок бюджетних коштів; полегшує доступ до кредитних ресурсів на внутрішньому і міжнародному фінансових ринках.

2. Збільшення загальної прибутковості бізнесу та зріст масштабу капіталізації підприємств-учасників партнерства. Протягом зафіксованого контрактом строку приватний партнер має право власності на прибуток і на продукцію, отримані як результат належного управління об'єктом ППП. У разі, якщо без державної підтримки реалізація проекту стає неможливою, він може вимагати від держави гарантування прибутків і покриття витрат підприємств-інвесторів, яке відбувається шляхом асигнувань з бюджету або ж за рахунок отриманого доходу від управління об'єктом ППП. Розширюючи через механізми ППП межі своєї діяльності, приватний партнер отримує гарантоване джерело довгострокового доходу та економію витрат на масштабах виробництва. Зниження витрат також досягається за рахунок використання податкових та інших пільг, зменшення вартості капіталу, що залучається на фінансовому ринку під державні гарантії та у формі бюджетних асигнувань, скорочення трансакційних витрат тощо.

3. Зменшення невизначеності при прийнятті рішень та полегшення роботи з органами влади у процесі оформлення дозвільної документації, що необхідна для реалізації проекту. Визначивши необхідність розвитку партнерських відносин з бізнесом, держава, як суб'єкт владних повноважень формує сталі правила гри та забезпечує їх виконання всіма суб'єктами ППП шляхом створення відповідного правового та інституційного середовища. Як суб'єкт господарського обороту, вона неухильно дотримується вимог закону і своїх зобов'язань перед приватним партнером. Умови договору про ППП звичайно є стабільними упродовж строку його дії, їх зміна можлива за згодою сторін чи в судовому порядку у разі істотної зміни обставин, якими керувалися партнери у процесі укладення договору.

4. Отримання доступу до нових ринків, проникнення у раніше недоступні для приватного сектора сфери економічної діяльності і розширення спектру його продукції за рахунок покращення умов виробництва інноваційних товарів, отримання права на надання послуг з управління державним / комунальним

майном, послуг за збір комунальних платежів від населення і вивезення твердих побутових відходів, робіт з утримання доріг тощо.

5. Зниження ризиків. Будь-яка підприємницька діяльність пов'язана з ризиками, тому приватному партнеру природно притаманне сприйняття ризику, а його успішність значною мірою визначається спроможністю адекватно оцінювати ризик та вживати відповідних заходів щодо його мінімізації. На теперішній час теорією і практикою управління ризиками розроблено велику кількість механізмів розподілу приватним сектором ризиків, як правило, між різними фінансовими ринками. Разом із тим, реалізація стратегічних суспільно значимих проектів пов'язана з надзвичайно високими ризиками, які більш глобальні та масштабніші за своїми розмірами і наслідками. Передання частини відповідальності за такими ризиками державному партнеру знижує загальний ризик для приватного сектора і робить для нього проект більш привабливим.

6. Реалізація соціальної стратегії, що ґрунтується на принципах соціальної відповідальності. Результати від впровадження механізму корпоративної соціальної відповідальності створюють як матеріальну, так і нематеріальну винагороду для підприємства у довгостроковому періоді, забезпечують зміцнення позицій компанії на ринку, збереження споживчої бази, іміджу, доступ до міжнародних ринків капіталу та багато інших переваг [17].

7. Сприятливі умови інноваційного розвитку. Використовуючи механізми ППП приватний сектор отримує можливість створення і розвитку на базі об'єктів державної / комунальної власності, зокрема, закладів освіти, виробничо-технологічної інфраструктури своєї інноваційної діяльності; доступ до результатів фундаментальних наукових досліджень і унікального обладнання; послаблення адміністративних бар'єрів входження до нових наукомістких ринків; можливість поширення своєї діяльності у сфері комерціалізації наукових розробок, виконаних державними науково-дослідними установами.

8. Розвиток кадрового потенціалу компанії. Участь підприємницького сектора в спільних проектах, як правило, супроводжується впровадженням

більш ефективних методів роботи, удосконаленням техніки і технології, розвитком нових форм організації виробництва, створенням нових підприємств [58], а отже і зростанням потреби у висококваліфікованих працівниках. Налагодження партнерських відносин з університетами дозволяє приватній компанії підготувати фахівців, що відповідають її запитам, шляхом участі в удосконаленні освітніх стандартів і навчальних програм, навчальній діяльності учбового закладу (впровадження дуальної освіти, забезпечення стажування та практики студентів, створення навчальних курсів та лабораторій, підтримка студентських проектів, проведення конкурсів і профорієнтаційних заходів тощо), безпосередньому управлінні університетами. Крім того, бізнес у таких спосіб отримує прямий доступ до висококваліфікованої робочої сили.

Отже, проведені дослідження дає можливість визначити основні фінансово-економічні інтереси державних і приватних партнерів в Україні (рисунок 1.9), успішне втілення яких здійснюється через досягнення зазначеними суб'єктами конкретних фінансових та економічних цілей.

Загалом, будь-які інтереси тісно пов'язані між собою, оскільки за своєю найглибшою сутністю вони завжди відображають інтереси людини як соціальної істоти [160, с. 189]. Досліджуючи питання єдності і суперечностей розвитку суспільства, держави та економіки В.М. Геєць зазначає, що «... основу життєдіяльності суспільства складають, з одного боку, економіка ..., а з іншого – держава, що виступає не тільки як організація політичної влади та один із інститутів суспільства, але й як суб'єкт, який має у своєму розпорядженні різноманітні економічні ресурси і економічну владу поряд із політичною. Завдяки цим складовим у державному масштабі приймаються рішення, що охоплюють майже всі сфери й види господарської діяльності людей, в яких завдяки економічним відносинам задовольняються суспільні потреби...» [54]. У свою чергу А.А. Чухно привертає увагу до того факту, що «... традиційні засади ринкової економіки і обмежена економічна роль держави не відповідають потребам сучасного розвитку. ... У нових умовах не приватні, а загальнонаціональні інтереси стають визначальними, задають формат



Рисунок 1.9. Фінансово-економічні інтереси сторін ППП та чинники, що їх визначають

Авторська розробка

реалізації перших ...» [298]. Таким чином, економічна складова національних інтересів сьогодні має домінуюче значення у вертикалі, представленій державними, регіональними і приватними інтересами: інтереси меншого соціального утворення підпорядковуються інтересам утворення більш високого рівня соціальності. На думку Дж. Стігліца, перехід від ідеології протистояння владних структур, громадянина й бізнесу до партнерських відносин на підставі врахування взаємних інтересів усуне низку обмежень щодо державної політики [за посиланням у [102]].

ППП, як і будь-яка інша угода, укладається тільки за умови згоди сторін. Неузгодженість інтересів сторін ППП може спричинити конфлікт, що є однією з головних причин виникнення загроз безпеці будь-якого соціального об'єднання, і унеможливити ініціювання угоди про ППП або загальмувати хід її виконання або стати причиною її розірвання. Поліваріативність фінансово-економічних інтересів державного і приватного партнерів, невизначеність у питаннях взаємності та пріоритетності тощо значно ускладнюють процеси узгодження інтересів, визначення взаємних інтересів та вироблення ефективних механізмів їх захисту. Для розв'язання цієї проблеми інтереси мають бути класифіковані за широким колом ознак та упорядковані на підставі цієї класифікації.

Для побудови наукової класифікації фінансово-економічних інтересів сторін ППП за широким спектром класифікаційних ознак, яка дає змогу фіксувати закономірні зв'язки між різними типами інтересів і чітко визначати їх місце в загальній системі, було розглянуто класифікації економічних та фінансових інтересів суб'єктів різного рівня ієрархії, які набули найбільшого поширення у наукових дослідженнях (таблиця Д.2 додатку Д). Це дало змогу запропонувати класифікацію фінансово-економічних інтересів сторін ППП за такими найістотнішими, на наш погляд, ознаками: взаємність, ступінь важливості, ступінь черговості, тривалість дії, місце дії, ступінь реалізації, сфери прояву, масштаб, характер зіткнення, можливість взаємоузгодження, спосіб взаємоузгодження (рисунок 1.10).

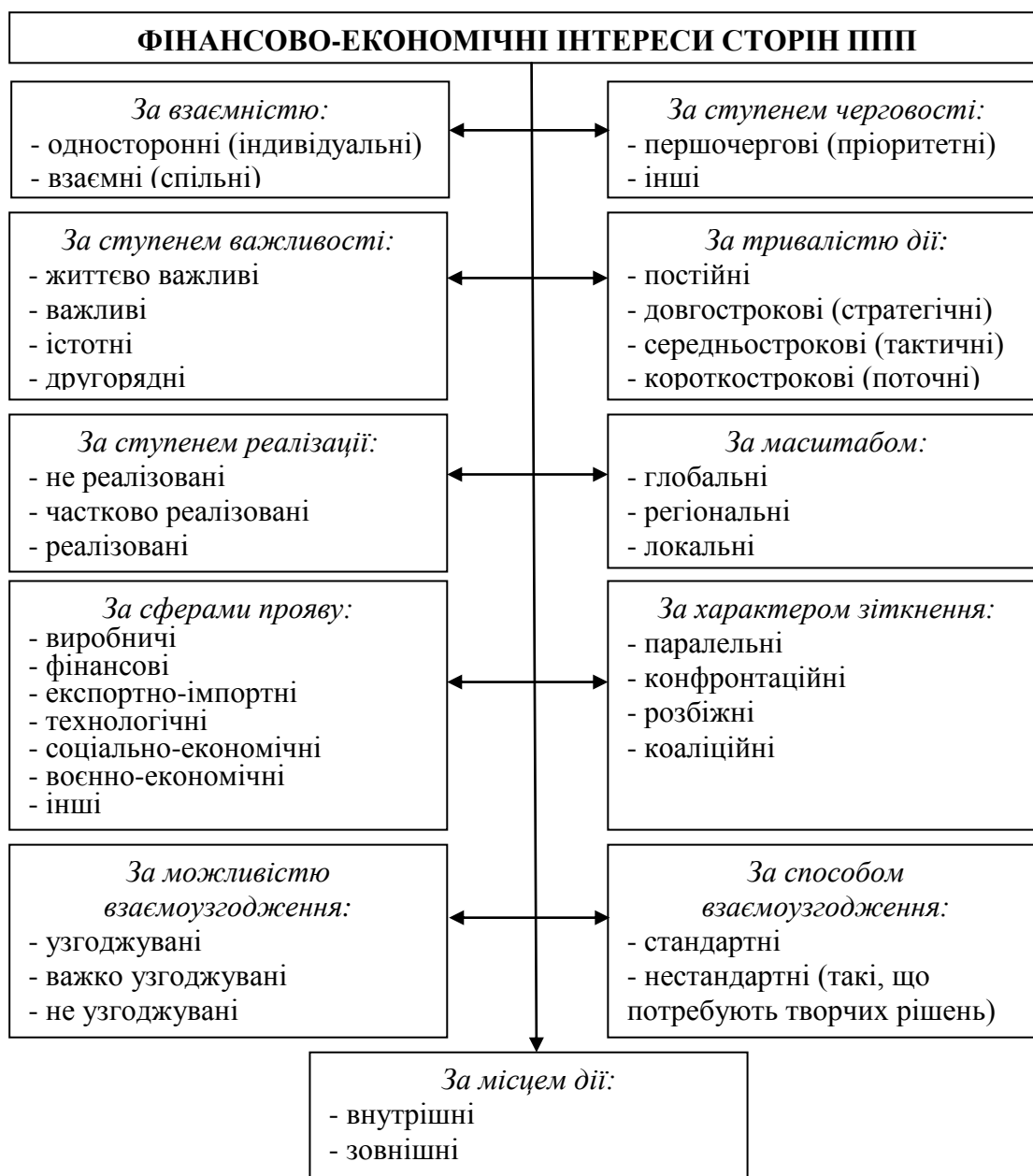


Рисунок 1.10. Класифікація фінансово-економічних інтересів сторін ППП

Авторська розробка

Інтереси сторін ППП не тільки поліваріативні, а й надзвичайно мобільні, що обумовлено постійними змінами середовища функціонування ППП, яке згідно із усталеним в економічній науці підходом поділяється на внутрішнє і зовнішнє. Підґрунтям прийняття виважених управлінських рішень

щодо адекватної реакції на зміни середовища ППП є результати комплексного аналізу його факторів, сегментацію яких наведено у таблиці Е.1 Додатку Е.

Кожний з цих факторів по відношенню до можливості реалізації інтересів партнерів може бути позитивним або (та) негативним. Деструктивна дія конкретного чинника є джерелом загрози, що ускладнює або унеможливорює узгодження та реалізацію інтересів партнерів. У зв'язку з цим особливо важливим є стратегічне бачення можливостей і загроз, що продукуються середовищем ППП, від якого залежатиме успіх ППП.

На сьогодні визначальні потреби українського суспільства значною мірою детермінуються євроінтеграцією як головним зовнішньополітичним пріоритетом суспільного розвитку України, що законодавчо закріплений в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС, яка позиціонується як головний програмний документ держави і є новою моделлю асоціації, заснованої на двох елементах [93]: 1) просунута політична асоціація (політичний діалог, співпраця у сфері юстиції); 2) поглиблена економічна інтеграція (угода про вільну торгівлю, яка надає Україні доступ на єдиний внутрішній ринок ЄС і поширює на неї європейське законодавство).

Отже, євроінтеграція є одним із визначальних імперативів національних економічних інтересів України та її економічної політики. У зв'язку з цим в контексті нашого дослідження доцільно приділити особливу увагу аналізу впливу Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на фінансово-економічні інтереси сторін ППП в Україні.

Угода про асоціацію Україна – ЄС є унікальним міжнародним правовим документом, де українські органи державної влади публічно й добровільно прийняли на себе зобов'язання щодо вирішення внутрішніх економічних проблем у спосіб, який історично сформувався і був використаний в європейських країнах для створення спільного внутрішнього ринку [242]. Велике значення для розвитку в Україні внутрішнього ринку ППП мають положення Глави 8 «Державні закупівлі» (ст. 148-156) Угоди, згідно з якими передбачається забезпечення взаємного доступу до ринків державних

закупівель на основі принципу національного режиму на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях для державних контрактів та договорів концесії у традиційних галузях економіки, а також у комунальному господарстві. Угодою передбачено, що ефективно і взаємне відкриття відповідних ринків має здійснюватись поступово і одночасно. Рішення щодо початку наступного етапу відкриття ринку приймається на підставі оцінки якості прийнятого законодавства, а також його практичного застосування [233]. Отже, Сторонами Угоди взаємно визнається надзвичайна роль інституційного контексту у формуванні ефективного ринку ППП. Задля формування відповідного інституційного середовища передбачається:

– послідовне наближення законодавства України у сфері державних закупівель до *acquis* ЄС у сфері державних закупівель, що супроводжуватиметься інституційною реформою та створенням ефективної системи державних закупівель а основі принципів, якими регулюються державні закупівлі Сторони ЄС, а також понять та визначень, встановлених в Директиві 2004/18/ЄС Європейського Парламенту і Ради від 31 березня 2004 року про координацію процедур з проведення тендерів на укладання контрактів на виконання робіт, постачання товарів і надання послуг і Директиви 2004/17/ЄС Європейського Парламенту і Ради від 31 березня 2004 року про координацію процедур здійснення закупівель суб'єктами, що здійснюють свою діяльність у водному, енергетичному, транспортному та поштовому секторах;

– встановлення або підтримання відповідної організаційної структури та механізмів, необхідних для належного функціонування системи державних закупівель та реалізації відповідних принципів;

– наближення українських стандартів, що регулюють процес укладання державних контрактів, до загальноєвропейських.

Вирішення даного питання потребуватиме додаткових фінансових витрат та зусиль від української влади. Приватні партнери отримують сталі «правила гри» на ринку ППП, які ґрунтуються на принципах недискримінації, рівного ставлення, прозорості та пропорційності.

Для імплементації положень цієї Глави ЄС надаватиме технічну допомогу, а також фінансову допомогу шляхом застосування відповідних фінансових механізмів та інструментів ЄС. Таким чином, Угодою закладено основу як для обміну досвідом (кращою європейською практикою) та інформацією у сфері ППП, так і для залучення ресурсів відповідних структурних фондів ЄС.

Загалом, підписана угода містить цілий ряд переваг для сторін ППП, а, отже, і можливостей для більш повної реалізації їхніх фінансово-економічних інтересів, але є і певні застереження щодо формування відповідних бар'єрів на шляху реалізації цих переваг (таблиця 1.7).

Таким чином, активізація євроінтеграційних процесів України вплине на фінансово-економічні інтереси сторін ППП, створюючи додаткові переваги як для державних, так і для приватних партнерів. Водночас виконання взятих Україною в рамках Угоди зобов'язань продукує додаткові виклики і загрози реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП. Максимально використати переваги Угоди для зростання внутрішнього ринку ППП України можна за умови створення ефективної системи ФЕБ ППП.

1.3 Розробка концепції забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП

Тенденції розвитку ППП, у першу чергу, визначаються потребою реалізації фінансово-економічних інтересів державного і приватного сектора на основі їх спільної діяльності. На результативність такої співпраці негативно впливають нестабільність та невизначеність сучасного глобалізованого економічного простору, які ускладнюють умови господарювання партнерів, наражаючи їх на небезпеки як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Сукупність цих умов призводить до погіршення фінансово-економічного стану сторін ППП і, відповідно, негативно впливає на втілення їхніх інтересів. Таким чином, актуалізується роль партнерів в частині застосування інструментів

Таблиця 1.7

Вплив Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на фінансово-економічні інтереси сторін ППП

Переваги	Можливості	Застереження
1	2	3
Створення передумов для зростання економічної активності, торгових потоків та мобільності громадян.	Збільшення внутрішньої дохідності проектів ППП у виробничій інфраструктурі.	Високий рівень зношеності та низькі техніко-технологічні показники функціонування існуючих об'єктів виробничої інфраструктури та потреба у будівництві принципово нових об'єктів. Небезпека відтоку кваліфікованих кадрів.
Лібералізація мит і тарифів.	Підвищення доступності послуг інфраструктури внаслідок зростання купівельної спроможності споживачів послуг.	Можливе скорочення надходжень до державного бюджету, а, відповідно, і фіскального простору здійснення проектів ППП.
Спрощення митних процедур.	Активізація інвестиційної діяльності у сфері інтермодальних і транзитних перевезень, що забезпечить також зростання бюджетних надходжень.	Необхідність модернізації об'єктів транспортної інфраструктури на інноваційній основі, узгодження технічних стандартів і перепідготовки кадрів, що потребує значних витрат. Умови взаємного доступу на ринок транспорту будуть визначені можливими у майбутньому спеціальними угодами.
Поступове узгодження українських стандартів із загальноєвропейськими.	Входження до європейського ланцюга виробництва і постачання, покращення умов виходу на міжнародні ринки (енергетичний, транспортних перевезень).	Збільшення витрат, пов'язаних з імплементацією нових технічних регламентів, супротив виробників введенню нових стандартів.
Узгодження національного законодавства із законодавством ЄС.	Розширення можливостей приватного сектора щодо провадження діяльності у сфері ППП відповідно до європейської практики; утвердження сталих і прозорих «правил гри» на ринку ППП.	Гармонізація законодавства потребує політичної волі і значних витрат державного бюджету. Потенційна загроза поглиблення розриву між формальними і неформальними інститутами.
Отримання технічної допомоги ЄС в різних сферах.	Можливість залучати технології, пройти навчання, набути виробничий досвід, фінансові й кваліфікаційні ресурси, які можуть бути використані для покращення управління об'єктами ППП та підвищення якості суспільних послуг.	Посиляться ризики технологічної залежності.

Закінчення табл. 1.7

1	2	3
Створення прозорої системи державних закупівель та зниження корупції.	Підвищення ефективності використання бюджетних коштів внаслідок зниження корупції у прийнятті рішень з питань бюджету.	Потребують вирішення питання наближення українського законодавства до загальноєвропейського в частині механізмів концесії та ППП.
Покращення належного управління у сфері оподаткування.	Формування умов добросовісної податкової конкуренції.	Високий рівень тінізації економіки України та низький рівень податкової культури.
Створення прозорої системи державної допомоги.	Збільшення можливостей здійснювати державні інвестиції у пріоритетні програми (проекти), обмеження впливу олігархічних груп на розподіл державної допомоги.	Український уряд буде дещо обмеженим у своїх діях щодо надання державної допомоги. Така допомога у будь-якій формі не надаватиметься внутрішнім виробникам товарів і послуг, які конкурують або можуть конкурувати з імпортерами з ЄС.
Полегшений доступ для України до ринку запозичень, вільний доступ зовнішніх постачальників фінансових послуг на внутрішній ринок України.	Розширення джерел фінансування проектів ППП та спектру фінансових інструментів, що дають можливість використовувати сучасні моделі фінансування ППП.	Посилення зовнішньої залежності через зростання зовнішнього боргу; зростання загроз фінансової відкритості слабкої економіки – порушення фінансової стабільності, втрата ліквідності та інвестиційних ресурсів, консервація неефективної структури економіки, зростання боргового навантаження, включаючи його зовнішню, державну, корпоративну та споживчу складову.
Активізація інноваційно-інвестиційної діяльності й транскордонного співробітництва.	Залучення іноземних інвестицій у проекти ППП. Можливості прискорення модернізації на інноваційній основі інфраструктурних об'єктів завдяки використанню нових технологій і технічних рішень країн ЄС та зниження імпортних мит на новітнє обладнання.	Низька інвестиційна привабливість більшості із галузей застосування ППП. Іноземні інвестори вкладатимуть у високорентабельні галузі, а низькорентабельні під тиском конкурентів ЄС зазнають банкрутства. Внаслідок лібералізації умов руху вітчизняного капіталу у формі прямих і портфельних інвестицій, фінансових позик та інших активів до країн ЄС зростатимуть ризик втечі капіталу за кордон та ризик того, що не весь вітчизняний капітал буде інвестований у розширення виробництва в Україні.
Взаємне визнання вільної та неспотвореної конкуренції у торговельних відносинах	Формування конкурентного ринку ППП.	Небезпека послаблення конкурентних позицій вітчизняних приватних партнерів.

Авторська розробка

забезпечення ФЕБ з метою захисту їх спільних фінансово-економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Проблеми створення сприятливих умов здійснення ППП, теоретичні і прикладні засади забезпечення ефективної реалізації інтересів його сторін в умовах невизначеності і ризику є предметом перманентних наукових пошуків зарубіжних і вітчизняних учених та висвітлені, зокрема, в працях О.І. Амоші [5], Б. Акітобі [4], В.М. Бабаєва [10], Н.Д. Бабяка [11], І.А. Брайловського [32; 31], І.В. Богдана [27], В.Г. Варнавського [37], Б.О. Винницького [92], О.М. Головінова [57], Л.Л. Гриценко [64], С. Грищенко [66], Ю.В. Гусєва [190], Дж. Делмона [79], Н.Е. Деєвої [83], М.І. Диби [86], О.В. Длугопольського [87], І.В. Запатріної [113; 111; 110], А.І. Кредісова [147], О. Маслюківської [326], Т.В. Момот [10; 264], О.М. Москаленка [182], О.І. Никифорук [190], К.В. Павлюк [200; 203; 201], І.П. Петрової [5], О.В. Пильтяя [207; 208], В.П. Полуянова [215], Д. Прамудавадхані [310], Д. Рвейемеймі [338], В.Є. Сазонова [253], Т. Сакацуме [339], Л.І. Федулової [280], А.Чирмішіу [339], Дж. Ш. Чоу [310], Р. Хеммінга [4], В.В. Хмурової [83], Д.Ю. Череватського [5], Є.Л. Черевикова [293], Г. Шварца [4] та ін. Разом із тим потребують вирішення наукові питання щодо теоретичного обґрунтування системи ФЕБ ППП та розроблення комплексної стратегії захисту фінансово-економічних інтересів його сторін від загроз внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування ППП в контексті нових реалій.

Концептуальну основу побудови моделі системи забезпечення ФЕБ ППП складають науково обґрунтовані погляди на сутність ФЕБ ППП, принципи, підходи, методи та механізми її забезпечення з врахуванням особливостей здійснення ППП. Важливість інституціоналізації діяльності (ролі) сторін ППП щодо формування і використання комплементарних механізмів захисту їхніх фінансово-економічних інтересів від загроз, що продукуються новітніми умовами господарювання в Україні, обумовлює необхідність розробки концепції забезпечення ФЕБ ППП.

Загалом під поняттям «концепція» розуміється деяка керівна, концептуальна ідея (провідний задум, конструктивний принцип, головна думка) [255, с. 248]. У працях економічного спрямування концепція визначається як:

система поглядів, ідей, цільових установок, пронизаних єдиним, визначальним задумом, основною думкою, що містить постановку та шляхи вирішення виявлених проблем [180, с. 71];

теорія, представлена схематично у вигляді алгоритму, використання якого передбачає вирішення конкретної проблеми [133, с. 54];

управлінська конструкція, що містить загальне системне уявлення про шляхи переходу від поточного стану об'єкта управління до бажаного. Зазвичай концепція містить: методологію дослідження, яка базується на діалектичному методі та системному підході; набір методів дослідження, тобто збору, обробки та аналізу даних; принципи організації дослідження [288].

Основні положення концепції забезпечення ФЕБ ППП мають слугувати основою розробки стратегій і політики захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, якими визначаються принципи, цільові настанови, критерії та параметри ФЕБ ППП, основні напрями діяльності, цілі і завдання партнерів щодо захисту їхніх фінансово-економічних інтересів від загроз внутрішнього і зовнішнього характеру, механізми забезпечення такого захисту та комплементарної взаємодії сторін ППП тощо. Розробка такої концепції уможлиблює всім зацікавленим сторонам більш глибоко осмислити і формалізувати зміст фінансово-економічних інтересів сторін ППП та їх відповідність національним цінностям, а також оволодіти методологією визначення та прогнозування найбільш значущих загроз реалізації інтересів партнерів з метою завчасної розробки і своєчасного здійснення заходів щодо запобігання та нейтралізації таких загроз під час здійснення ППП. З огляду на зазначене під концепцією забезпечення ФЕБ ППП будемо розуміти сукупність науково обґрунтованих положень (поглядів, принципів, цілей, способів) щодо забезпечення ФЕБ ППП.

Концепції забезпечення ФЕБ являють собою визначальну рису наукових етапів (періодів) розвитку економічної думки, тому перш, ніж переходити до детального опису теоретичних положень (поглядів) забезпечення ФЕБ ППП, необхідно визначити ключову наукову парадигму, в межах якої будуть обґрунтовуватися основні методологічні аспекти даного дослідження.

Загальнотеоретичну основу для розуміння сутності парадигм у широкому сенсі закладено у роботах Т. Куна, в яких парадигму визначено як наукове досягнення, що широко визнане та протягом певного періоду дозволяють науковому співтовариству запровадити відповідну модель окреслених проблем [за посиланням у 154, с. 94]. Утім, варто зробити уточнення, що термін «парадигма» у філософію науки вперше увів Г. Бергман, однак справжній пріоритет у його використанні належить Т. Куну. У сучасних дослідженнях під парадигмою традиційно розуміється теоретико-методологічна модель, сукупність загально-теоретичних засад, система понять [148]. Парадигма розглядається вченими не тільки як об'єкт для копіювання, але й як об'єкт для подальшої розробки та конкретизації в нових, більш складних умовах [189].

Кожна парадигма має життєвий цикл і тривалість, що визначаються змінами на певних етапах соціально-економічного розвитку та поступу власне науки. Нові парадигми виникають як відповіді на нові ситуації. Проблеми накопичуються, і люди не можуть вирішити їх у межах старих ментальних моделей, старих парадигм [58, с. 178]. Зміна парадигм, на думку Т. Куна, означає наукову революцію [154, с. 94]. На сьогодні виділяють чотири наукові революції:

I наукова революція (XVII ст.): наука - класична механіка; об'єкти дослідження - прості системи;

II наукова революція (кін. XVIII — поч. XIX ст.): наука - класична дисциплінарно організована; об'єкти дослідження - складні системи;

III наукова революція (кін. XIX — сер. XX ст.): науки - неокласична наука, кібернетика, загальна теорія систем; об'єкти дослідження - складні системи, що самрегулюються;

IV наукова революція (кін. XX ст.): науки - постнеокласична наука, синергетика; об'єкти дослідження - складні системи, що само розвиваються.

Опрацювання наукових праць зарубіжних і вітчизняних вчених, в яких висвітлюються питання економічної методології, дало змогу встановити, що протягом останніх років однією із провідних тем наукових дискусій є проблема парадигмальних зрушень, що спостерігаються в економічній науці. Зокрема, відомі вітчизняні вчені-економісти привертають увагу до таких аспектів цієї проблеми:

– Економіка сьогодення породжує новітні тенденції, що системно не відображені в економічній науці. Серед них і підвищення ролі інституційних факторів економіки держави, її відкритість, фінансова експансія, асиметричність інформаційних потоків, спрощення поведінки державних органів та окремих суб'єктів господарювання, локалізація мережевих систем тощо (І. Й. Малий, 2011) [163].

– Економічна теорія, репрезентована мейнстримом, виявилася не здатною дати відповіді на проблеми, поставлені часом, пояснити суть процесів, що відбуваються в суспільстві, та передбачити головні тенденції розвитку (А.А. Гриценко, 2012) [62].

– Пошук нових парадигм розвитку економіки, зміна всієї сукупності основних положень і принципів, що лежать в основі нинішнього економічного мейнстриму, є категоричним імперативом нашого часу. Без досягнення цієї мети марно розраховувати на подолання причин, які породили «економіку казино» наприкінці XX століття і першу в історії людства глобальну фінансово-економічну кризу 2008-2009 років (П.С. Єщенко, А.Г. Арсенко, 2012) [103].

– Останніми роками відчутно зріс інтерес фахівців різних сфер економічного і політичного життя до результатів системного політико-економічного осмислення закономірностей, тенденцій, перспектив економічного і соціального розвитку суспільства, природи суперечностей, що виникають у цьому процесі, принципів і форм ефективної взаємодії суб'єктів господарського життя... Це свідчить про неспроможність сучасного

мейнстриму, неолібералізму аналізувати глибинні суперечності, а отже, відтворити об'єктивну картину причин постійних потрясінь глобальної економічної, соціальної та господарської систем капіталізму (Ю. Зайцев, О. Москаленко, 2015) [108].

– Економічна наука входить у період високої турбулентності, коли відбуватимуться значні зміни в існуючих інтелектуальних парадигмах. У своїй боротьбі зі старими підходами ці нові парадигми намагатимуться досягти більш адекватного відображення провідних характеристик нового світового порядку, який має шанс народитися в ході нинішньої епохи глобальних соціально-економічних криз (В. Сіденко, 2015) [256].

– Намагаючись вирішити зростаючі суперечності в суспільному секторі наукова еліта прагне змінити традиційний погляд на роль держави в ринковій економіці. Однак такі спроби через кризовий стан офіційної економічної доктрини (а разом з тим і механізмів реального управління господарськими процесами) не отримують конструктивного інституційного підкріплення і дифузії в тканину суспільного життя (Т.О. Артьомова, 2016) [7].

– Вкорінення економічної науки в новій реальності спричиняє парадигмальні зрушення в межах її предметного поля, актуалізуючи проблематику загальнолюдських цінностей, довіри та справедливості. При цьому аксіологічна складова економіко-теоретичного знання набуває нових відтінків, пов'язаних з посиленням професійної добросовісності та наукової етики, підвищенням якості результатів наукових досліджень, покликаних уособлювати не тільки прагматично орієнтовану ринкову діяльність, але й глибинні духовно-ціннісні та морально-етичні засади національного буття та ідей, які пропонуються суспільству... Перспективні тенденції розвитку вітчизняної економічної теорії пов'язані із плідним концептуальним оновленням і вдосконаленням можливостей у міжпарадигмальній та міждисциплінарній площинах (В.Д. Базилевич, 2016) [12].

На наше переконання, виникнення та накопичення наведених вище та інших проблем обумовлене тим, що теоретичні погляди на закони розвитку

суспільства, економіки і держави, сформульовані з позицій лінійної наукової парадигми, виявилися нездатними пояснити багато реальних економічних явищ. Вирішення цієї проблемної ситуації можливе шляхом формування нового мислення, яке ґрунтується на положеннях іншої наукової парадигми – синергетичної.

Синергетична парадигма була сформульована у 60-70-х роках минулого століття у працях І.Р. Пригожина та Г. Хакена. Значний внесок у її розвиток зробили такі вчені, як: А. Арнольд, С. Курдюмов, С. Малінецький, А. Мандельштам, А. Пуанкаре, Х. Уїтні та ін.

За визначенням В.П. Решетило економічна синергетика – це теорія і методологія сучасного економічного аналізу, що вивчає процеси самоорганізації у складних відкритих нелінійних нерівноважних соціально-економічних системах, їх переходи від хаосу до порядку і у зворотньому напрямку, а також механізми виникнення нових структур у процесі кооперативної когерентної взаємодії макроскопічних елементів синергетичної економічної системи [248, с. 34].

Основними принципами синергетичної парадигми є такі принципи, як: нерівноважність, нестійкість, відкритість, непередбачуваність, багатоваріантність, невизначеність, нелінійність, чутливість до флуктуацій, наявність позитивних зворотніх зв'язків [291, с. 96].

Методологічна сутність синергетичного підходу полягає у такому: увага дослідника спрямовується не на існуюче явище, а на таке, що виникає; на відміну від класичних теорій, за вихідне приймається нестабільність, нерівномірність і нелінійність, для синергетики динамічний хаос – це фундаментальна властивість реальності; на відміну від традиційних галузей науки, синергетику цікавлять загальні закономірності еволюції (розвиток у часі) системи любої природи, у тому числі й організаційної [122, с. 209].

Проведений аналіз тенденцій розвитку і практики здійснення ППП, а також теоретичних здобутків зарубіжних і вітчизняних вчених дозволили дійти висновку, що ППП має розглядатися як відкрита нелінійна динамічна система, що самоорганізується: її підсистеми (державні і приватні партнери) діють

кооперативно, а значення її параметрів суттєво змінюються у відповідь на зміни характеристик зовнішнього середовища внаслідок трансформації рівня гомеостаза за допомогою механізмів позитивних зворотних зв'язків.

Зазначене вище дає підстави для застосування синергетичної парадигми для обґрунтування основних методологічних аспектів даного дослідження.

Подальше теоретичне обґрунтування концептуальних основ забезпечення ФЕБ ППП вимагає вивчення ключових теорій та підходів, які можуть бути покладені в основу понятійного апарату.

В ретроспективі економічна безпека як наука має достатньо глибокі витоки, які потребують дослідження, виявлення закономірностей розвитку і занепаду соціально-економічних систем в минулому з їх проекцією на сучасність і майбутнє [47, с. 42]. І хоча історія в чистому вигляді не часто дає готові рецепти, історичні корені й джерела допомагають детальніше розкрити зміст будь-якої наукової категорії, у тому числі й ФЕБ. Вважаємо, що застосування логіко-історичного аналізу допоможе співвіднести логіку формування потреби у забезпеченні ФЕБ суб'єктів різних рівнів ієрархії управління у процесі розвитку економіки і суспільства з логікою розвитку ППП на тривалих проміжках часу.

Проблема безпеки, як проблема самозабезпечення особистості і суспільства, розглядалася ще з часів античності переважно у філософському, релігійному аспекті. При цьому античні мислителі основну увагу приділяли військовій і політичній безпеці [47; 349].

У період становлення капіталізму увага долідників зосереджувалася на філософському і правовому аспектах цієї проблеми, що знайшло своє відображення у працях Т. Гоббса, Д. Локка, Д. Дідро, Ж.-Ж. Руссо, І. Канта, Д.Е. Дюкгрейма. Переважна більшість фахівців вважає, що першим, хто з системних позицій проаналізував проблеми безпеки і виживання держави, суспільства та окремого індивіда в контексті їх взаємодії, був автор теорії «суспільного договору» англійський філософ-матеріаліст Т. Гоббс. За його логікою пошук безпечних умов розвитку і життєдіяльності суспільства

обумовлює прогрес цивілізації [255, с. 25]. У працях Т. Гоббса, а пізніше й І. Канта, було зроблено наголос на зв'язку між безпекою держави і станом добробуту населення [14, с. 120].

Ретроспективний аналіз доктрин різних шкіл та напрямів економічної теорії періоду виникнення і утвердження капіталізму (XV-XIX ст.) свідчить про те, що, по-перше, поняття економічної безпеки не виокремлювалося, але проблема її забезпечення певною мірою знайшла своє відображення у концепціях Р. Кантильона, Ф. Кене, А. Сміта, Ж.-Б. Сея, Д. Рікардо, Т. Мальтуса, К. Маркса, А. Маршалла, Л. Вальраса, В. Паретто, в яких містяться важливі теоретичні положення про інтереси суб'єктів економічної діяльності та їх гармонізацію, потребу захисту підприємницької діяльності, джерела конфліктів і безладів у суспільстві, закономірність економічних криз, які мають циклічний характер і матеріальну основу [281; 14; 71]. Існує точка зору, що основу сучасних досліджень з безпеки на Заході заклав В. Паретто. Вчений характеризував безпеку як взаємозв'язок трьох складників: політичної стабільності; економічного процвітання; обороноздатності держави [47, с. 42], а його концепція економічної рівноваги стала підґрунтям розвитку математичних методів у працях К. Ероу і Ж. Дебре, які посилили математичний апарат методології економічної безпеки.

По-друге, саме питання пошуку шляхів і способів захисту вітчизняних виробників, а також державної підтримки ринку й приватного підприємництва, що зароджувалися, які відбито у працях меркантилістів (А. Монкрентьєн, Ж.-Б. Кольбер), заклали основу теоретичного обґрунтування взаємовідносин держави і приватного капіталу. Подальший розвиток теоретичних основ ППП здійснювався представниками школи фізіократів (А. Тюрго, Ф. Кене), класичного економічного лібералізму (А. Сміт), історичної школи політичної економії (Ф. Ліст) та неокласичного напрямку економічної теорії (А. Маршалл). Ідеї зазначених дослідників мають, на нашу думку, важливе значення для розуміння і вивчення категорії «ФЕБ ППП», а саме - значення механізмів взаємодії держави і приватного сектора у забезпеченні ФЕБ. Зокрема йдеться

про пропозиції учених щодо механізмів розв'язання суперечностей державного і приватного секторів економіки (ідеї фізіократів стосовно поповнення державної казни і розвитку підприємництва), визначення господарської ролі держави як гаранта свободи дій, приватної ініціативи для тих, хто створює багатство суспільства, незалежних індивідуальних господарських агентів (школа класичного лібералізму), положення про можливість співпраці держави і приватного капіталу (історична школа політичної економії), ідея про корисність виміру суспільних інтересів, які потребують попереднього вивчення й адекватного тлумачення (неокласичний напряму економічної теорії).

Наприкінці XIX – на початку XX ст. світова економіка вступила в нову фазу соціально-економічного розвитку, що породила нові економічні явища та протиріччя, осмислення і розв'язання яких потребувало інших підходів в економічній теорії [124, с. 202]. Потреба глибокого вивчення проблем економічної безпеки постала після кризи світової економіки у 1930-ті роки, яка стала закономірним наслідком у ланцюгу попередніх економічних суперечностей, спонтанним глобальним вибухом макроекономічної нестабільності. На той час, завдяки працям А. Сміта, А. Маршала, В. Паретто, Дж. Кейнса, В. Ойкена, Д. Норта, Ф. Перру, було розроблено теоретичну основу для розуміння закономірностей виникнення нестабільності економічних систем і криз, що створило можливість для розвитку економічної безпеки як наукової дисципліни [14, с. 120]. Конкретні механізми розв'язання суперечностей суспільства, які запропонували представники кейнсіанського напряму економічної теорії, посилили й методологічне підґрунтя дослідження відносин ППП [31, с. 73], але однією із особливостей методології Дж. Кейнса були такі методологічні обмеження, як: статичність аналізу, аналіз закритої економіки. Слід також зазначити, що представники кейнсіанського напряму, як і їхні попередники, досліджуючи проблему рівня державного регулювання та його впливу на приватний сектор, розглядали державний і приватний сектори, як антагоністів. Лише в другій половині XX ст. з'явилися перші наукові концепції саме співпраці держави і бізнесу, які вилилися у ППП. Такими

теоріями є агентські теорії, теорії трансакційних та операційних витрат, теорії неповних контрактів, теорії змішаної економіки, теорії суспільних благ [31, с. 62, 72].

Проблема забезпечення економічної безпеки також певною мірою знайшла своє відображення у працях прихильників теорії добробуту та ранніх інституціоналістів. Так, за класифікацією А. Бергсона стани економіки детермінуються сполученнями корисності індивідуумів, а це дозволяє забезпечити стабільність економічної системи, використовуючи оптимальні комбінації. Класифікація стала основою для характеристики станів економічної системи у напрямі забезпечення економічної безпеки [71, с. 32]. На думку Дж.К. Коммонса вирішення будь-якого конфлікту мирним шляхом практично можливе за допомогою угоди (ринкової, адміністративної або розподільчої), а шляхи мотивації учасників до досягнення єдності думок і дій стали основою теорії спільної діяльності [124, с. 432].

Нового імпульсу економічна безпека як наука набула переважно в прагматичному прикладному вимірі у 70-х роках ХХ ст. після світової енергетичної кризи [47, с. 42]. В економічних дослідженнях цього періоду особлива увага приділялась паливно-енергетичному сектору економіки та зосереджувалась увага на інтеграції розвинених країн світу та недопущенні паливної кризи. Визначенню проблем переходу від концепції економічної безпеки, що заснованої на військовому чиннику, до концепції, де незалежність держави від зовнішньоекономічної політики інших країн становить сутність економічної безпеки, присвячені роботи економістів 70-х років минулого сторіччя, в яких дослідники багато уваги зосереджкують на з'ясуванні сутності досліджуваних явищ, комплексно аналізуючи чинники, відповідні умови, критерії економічної безпеки та проблеми нездатності національних економік щодо конкуренції на світовому ринку [47; 14].

Слід зазначити, що в західній економічній літературі другої половини ХХ ст. економічну безпеку вивчали переважно в контексті теорії катастроф (І. Зіман, І. Касетті, Дж. Колата, Е. Ласло, Т. Оліва) і теорії ризиків (Р. Кеске,

Дж. Кларк, К Ерроу). Щодо останньої, то економічна безпека уподібнювалася з економічними ризиками, проведення оцінки їх ймовірності та розробкою антикризових заходів [281, с. 24]. Значний вплив на формування уявлень про забезпечення економічної безпеки справила також теорія стратегічного планування (60-ті рр. ХХ ст. І. Ансофф) згідно з якою стратегічне планування розглядається як важлива складова безпеки підприємства. Згодом цей підхід отримав подальший розвиток у рамках стратегічного управління економічною безпекою систем різних рівнів ієрархії управління економікою.

Один з напрямів досліджень в області економічної безпеки, що виокремився у 70-х рр. ХХ ст., пов'язаний з концепцією агентської моделі (У. Меклінг і М. Дженсен), згідно з якою важливим аспектом гарантування економічної безпеки виступала взаємоузгодженість інтересів принципалів (власників) та агентів (найманих менеджерів). Загалом агентська теорія, основи якої було закладено у працях У. Берлі та Г. Мінза 30-х років ХХ ст., формалізує припущення про розподіл прав власності та інформації у вигляді фіксованих контрактів, які визначають організації [31, с. 62]. Зокрема ця теорія зосереджує свою увагу на питанні про заходи, спрямовані на те, щоб поведінка агентів у найменшій мірі відхилялася від інтересів принципалів. Діючи раціонально, принципали завчасно враховуватимуть опортуністичну поведінку управлінців і використовуватимуть захисні заходи проти неї в контрактних умовах. У спільній праці У. Меклінга і М. Дженсена «Теорія фірми, поведінки менеджерів, витрати агентства і структура власності» (1976) визначено групи зовнішніх чинників, що обмежують опортуністичну поведінку менеджерів корпорацій, та запропоновано варіанти розв'язання проблеми принципал-агент [2]. Сьогодні теорія агентських відносин входить до складу теорії трансакційних витрат. Її здебільшого застосовують у процесі аналізу ієрархічних відносин.

Подальший розвиток ідея побудови оптимальних контрактів отримала у дослідженнях нобелівських лауреатів 2016 р. Б. Холмстрьома й О. Харта. Розроблена ними теорія контрактів базується на головних моделях, що

формалізують ідеї інституціональної та інформаційної економіки, привнесені у світову науку Р. Коузом, О. Вільямсоном, Дж. Акерлофом, М. Спенсом та ін. Теорія контрактів виходить з положення про те, що контракти здатні істотно послабити конфлікт інтересів між учасниками економічної взаємодії. Що краще сформульовано умови договору, то більше стимулів і мотивів для усіх сторін отримати максимальні переваги від кооперації [269]. Запропоновані прибічниками цієї теорії моделі (модель з асиметричною інформацією, модель з діями, що не спостерігаються, модель з недосконалістю укладання та виконання контрактів) дозволяють конструювати і кількісно обчислювати вигоди та ризики різних типів економічних угод [33]. Наукові досягнення основоположників контрактної теорії застосовують для розв'язання широкого кола практичних проблем, але частіше у сферах, критично залежних від асиметрії інформації, морального ризику, труднощів пошуку та оцінки якості товарів чи послуг [269]. Враховуючи зазначене вважаємо, що контрактна теорія містить значний потенціал формування і розвитку теоретико-методологічних основ забезпечення ФЕБ співпраці держави (принципала) і приватного партнера (агента) на засадах ППП.

Кінець ХХ і початок ХХІ ст. охарактеризувались особливим динамізмом розвитку в усіх відносинах, який, як зазначає В.М. Геєць «... має ознаки поворотного моменту в історії ...» [53]. У цей час ринкові принципи і мотиви набувають значного розвитку, зокрема й у галузях суспільних послуг, де спостерігається досить успішна комерціалізація ряду сфер інфраструктури на підставі угод про ППП, і фактично стають важливим елементом господарського механізму світової економіки. У міжнародних економічних відносинах на перше місце висуваються конкурентоспроможність національних виробників [47, с. 21].

Характерною рисою досліджень проблеми економічної безпеки, здійснених економістами в 90-х роках ХХ ст., стало зосередження уваги на збереженні економічної незалежності. Спільні дослідження констатували, що країна апріорі не може перебувати в безпечному, з господарського погляду,

стані, якщо її економіка менш ефективна, ніж в інших країнах. Отже, такий чинник як розвиток продуктивних сил є істотним для забезпечення національної безпеки. Сутність поняття безпеки визначалась як підтримання такого рівня і структури виробництва, які забезпечують можливість його прилаштування до мінливих світогосподарських умов без загрози появи довгострокової односторонньої залежності від зовнішніх ресурсів економічного розвитку [14, с. 86]. З огляду на це, найбільш усталеним щодо обґрунтування суті економічної безпеки стає ресурсно-функціональний підхід [281, с. 14].

У той час актуальність теоретичних досліджень економічної безпеки та розробок прикладних інструментів її забезпечення особливої гостроти набула у постсоціалістичних країнах, у тому числі й Україні. У зв'язку із зміною курсу з командно-адміністративної системи на формування ринкової системи господарювання державами пострадянського простору було здійснено спроби імплементувати еволюційні моделі економічного зростання розвинених економік чи наздоганяючі моделі країн, що розвиваються, але без належної адаптації таких моделей до національних умов, що послабило економічну безпеку таких держав. Водночас швидкі трансформаційні зміни викликали досить значну деформацію регіонів, результатом чого стали різні темпи їхнього розвитку і досить високий рівень дивергенції, а також породили додаткові негативні чинники зовнішнього середовища діяльності суб'єктів господарювання (криміналізація економіки, недосконалість законодавчої бази і державної політики, низька конкурентоспроможність, кримінальні посягання на підприємців) [281, с. 14; 160, с. 51]. Це значно послабило економічну безпеку постсоціалістичних країн і обумовило потребу розроблення орієнтирів, шляхів і способів формування принципово нових моделей економічної безпеки на рівні держави, регіону, підприємства. У такому контексті проблема забезпечення економічної безпеки стала об'єктом наукового пошуку багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, а також об'єктом і метою державної політики.

Сьогодні, можливо, як ніколи раніше, пильність уваги до питань безпеки є надзвичайно високою. Безпрецедентні трансформації світу, що відбуваються

останнім часом, спричинили докорінну зміну уявлень про безпеку, водночас ставши поштовхом до радикального переосмислення місця безпеки як в ієрархії потреб та інтересів людини, так і господарюючих суб'єктів, регіонів, держав та світу в цілому [160, с. 14]. Якщо раніше безпека розглядалася лише в контексті держави, а згодом і в межах суспільства, то на сьогодні ця категорія базується на охороні й виконанні сукупних інтересів трьох складників: особи, суспільства, держави [71, с. 19]. В наукових працях вітчизняних та іноземних економістів-політологів висвітлені дослідження питань економічної безпеки, що потребують негайного вирішення (розробка теорії безпеки, характеристика найголовніших умов і чинників загрози безпеці, аналіз ролі та місця економічної безпеки в теоріях міжнародних відносин - теорії конфліктів, катастроф, компромісів, ризиків, хаосу) [47, с. 25].

Таким чином, на підставі логіко-історичного аналізу поглядів науковців на вирішення проблеми забезпечення економічної безпеки систем різного рівня та розвитку ППП слід визнати, що загальнотеоретичною базою забезпечення ФЕБ ППП на сучасному етапі розвитку економіки і суспільства мають слугувати теорія ризиків, теорія конфліктів, теорія контрактів, теорія стратегічного управління, теорія систем.

Важливим етапом розробки концепції забезпечення ФЕБ ППП, як і будь-якої іншої наукової концепції, є визначення ключових понять і категорій. Огляд наукових публікацій з цього питання свідчить, що незважаючи на те, що вченими приділяється надзвичайна увага вдосконаленню понятійного апарату теорії економічної безпеки. Втім, термін «ФЕБ ППП» поки що залишається не визначеним.

Для вироблення дефініцій зазначених понять використано логічну процедуру визначення через рід і видову відмінність, відповідно до якої визначуване поняття підводиться під друге, більш ширше поняття, що є найближчим його родом, і вказуються ознаки, котрими відрізняється визначуване поняття від інших понять, які входять до цього роду [106, с. 49].

Ґрунтовний аналіз і систематизація існуючих визначень поняття «економічна безпека» та його похідних здійснено в працях О.В. Баженової, О.І. Барановського, О.С. Власюка, Т.Ґ. Васильціва, В.М. Гейця, І.О. Губаревої, А.М. Гуменюка, О.М. Ляшенко, Є.Б. Ніколаєва, О.І. Черняк [178; 14; 47; 281; 67; 71; 160; 191] та інших вчених.

О.М. Ляшенко, досліджуючи еволюцію поглядів на сутність економічної безпеки, дійшла висновку, що узявши свій початок з найвищого щабля ієрархії видів безпеки, поняття економічної безпеки доволі швидко почало «спускатися» на нижчі рівні, «мігруючи» між ними та проходячи різні стадії метаморфоз своєї сутності [160, с. 40].

За результатами досліджень О.С. Власюка й А.М. Гуменюка [47; 71] лише в нашій країні на сьогодні є більше десятка принципово відмінних трактувань поняття «економічна безпека». На думку [47; 71] ймовірнішою причиною відмінностей трактування є недостатня дослідженість теорії економічної безпеки та методології її забезпечення. В той же час пояснення найголовніших ознак та характеристик економічної безпеки ускладнено плуралізмом в усвідомленні та розумінні наукового апарату, що використовується вченими. Зокрема, як зазначають В.І. Волошин й О.Р. Бойкевич [281, с. 9], недосконалість поданих в економічній літературі підходів щодо визначення сутнісних характеристик поняття економічної безпеки певною мірою пов'язана з недостатнім усвідомленням того, що пріоритетною передумовою безпеки соціально-економічної системи є передусім забезпечення безпеки окремих елементів (або суб'єктів).

Згідно із дослідженнями І.О. Губаревої для визначень поняття «економічна безпека» характерним є наступне: більшість з визначень надано з позиції максимальної абстракції; деякі з визначень наведено з метою розкрити сутність поняття, а інші – пояснити значення цього терміну; при визначенні поняття не завжди виконуються правила їх побудови і форми визначення, як це передбачається теорією логіки [67, с. 19]. На думку Є.Б. Ніколаєва визначення,

які претендують на відносно повне відображення змісту економічної безпеки, виводять через поєднання кількох або більшості ключових ознак цього явища. Такі дефініції мають низку очевидних недоліків: вони є довгими, а тому не інтуїтивними і такими, що важко запам'ятовуються; відповідно, знижується їх практична цінність і можливість застосування; у них поєднуються якісно різнорідні параметри, отже, вони є еkleктичними, позбавленими внутрішньої цілісності; жодна з пропонованих дефініцій не містить усіх характеристик економічної безпеки, а тому не віддзеркалює повного обсягу поняття, яким воно наділене на практиці. Тому такий спосіб розгорнутого тлумачення категорії «економічна безпека», на думку вченого, є малопродуктивним і недостатнім [191].

За результатами аналізу наявних напрацювань щодо узагальнення підходів до визначення поняття «економічна безпека» найбільш повно охопити всі наявні підходи дає змогу розподіл визначень за такими напрямками, як [67, с. 20]: ресурсно-функціональний, захист ключових (національних) інтересів від загроз, забезпечення стійкості та ефективного розвитку та комплексний. У дефініціях, сформульованих згідно ресурсно-функціонального підходу забезпечення економічної безпеки пов'язують з ефективним використанням ресурсів. Відповідно до підходу, що полягає у захисті ключових інтересів від загроз, економічну безпеку визначають як стан захищеності інтересів від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози. З позицій забезпечення стійкості й ефективного розвитку економічна безпека розглядається як забезпечення стійкості та можливості розвитку в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз. В межах комплексного підходу поєднуються декілька ключових позицій.

Відповідно до розмаїття трактувань сутності економічної безпеки існує така ж кількість поглядів на типологізацію її видів. За дослідженням Є.І. Овчаренка [193] на сьогодні налічується декілька десятків видів та

різновидів безпеки, і дуже багато дослідників вважають своїм науковим обов'язком вичленовувати все нові й нові види. Втім зазначимо, що розглядаючи категорію «економічна безпека» будь-якого рівня ієрархії у функціонально-структурному аспекті, тобто як сукупність взаємопов'язаних систем безпеки, які відображають функціонування окремих «блоків» або сфер економічної системи, дослідники одностайні щодо виокремлення фінансової безпеки, як обов'язкової та основної складової економічної безпеки.

Проведений аналіз наукової літератури показав, що основними і найбільш поширеними аргументами виокремлення фінансової безпеки в самостійний різновид безпеки є такі [14, с. 245; 24, с. 16; 101, с. 130]:

– фінансова безпека посідає особливе, надзвичайно важливе місце в системі безпеки держави, оскільки безпосередньо впливає на політичне життя суспільства, реалізацію економічної політики, виконання соціальних програм, зміцнення обороноздатності та безпеки держави, розв'язання екологічних проблем;

– фінансова діяльність насамперед спрямована на забезпечення підприємства необхідними ресурсами і відіграє пріоритетну роль в стабільності економічного розвитку підприємства в цілому; фінансові операції підприємства носять стабільний характер, тобто здійснюються постійно; фінанси є вимірником ефективності функціонування підприємства;

– фінансові ризики за своїми негативними наслідками є найбільш небезпечними;

– крім переліку внутрішніх і зовнішніх загроз, фінансова безпека має свої об'єкт, суб'єкти, предмет; характеризується якісними та кількісними показниками; має властиву лише їй стратегію забезпечення.

Грунтовний аналіз, систематизацію та синтез наукових здобутків у сфері фінансової безпеки систем різного рівня здійснено відомим вченим-фінансистом О.І. Барановським у монографії «Філософія безпеки» [14]. На його переконання існуючі визначення сутності фінансової безпеки певно мірою характеризують ті чи інші аспекти її прояву, однак не дають чіткого

комплексного уявлення про її складну природу. Складність, комплексність самого явища фінансової безпеки робить можливим у понятійному плані давати його лише завдяки системному методу, в узагальненні з можливим виділенням найважливіших елементів цієї системи в конкретному виразі [14, с. 258]:

– важлива складова частина економічної безпеки індивіда, домашнього господарства, суб'єкта господарювання, підприємництва, галузі господарського комплексу, сектору національної економіки, економічної системи, регіону, держави, суспільства (а отже, і національної безпеки), міждержавних економічних утворень і світового господарства загалом, що базується на незалежності, ефективності й конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових, страхових і золотовалютних резервів;

– ступінь захищеності життєво важливих фінансових інтересів економічних агентів на всіх рівнях фінансових відносин;

– рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, верств населення, підприємства, організації, станова, регіону, галузі, сектору економіки, економічної системи, ринку, держави, суспільства, міждержавних утворень, світового співтовариства фінансовими ресурсами, достатніми за обсягом і раціональними за структурою, для задоволення їхніх потреб і виконання їхніх зобов'язань;

– стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної, митно-тарифної, банківської, страхової та фондової систем, а також системи ціноутворення, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню фінансову експансію, дефолт, забезпечити фінансову стійкість (стабільність), ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання;

– стан фінансових потоків в економіці, що характеризується збалансованістю і наявністю апробованих механізмів їх регулювання і саморегулювання;

– якість фінансових інструментів, послуг і технологій, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан наявних і потенційних клієнтів фінансових установ і компаній, а також гарантує (у разі потреби) повернення вкладених коштів;

– цілеспрямований комплекс заходів фінансової, монетарної, валютної, антиінфляційної, податкової, митної, бюджетної, інвестиційної, боргової і цінової політик для забезпечення стабільності фінансово-кредитної сфери та її цілісності, потреби суспільства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення; унеможливлення надмірної залежності національної економіки від іноземного спекулятивного капіталу й використання фінансово-кредитної сфери для легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом; нейтралізації (мінімізації негативних наслідків) прояву фінансових криз, деструкції фінансових потоків; усебічного розвитку фінансових відносин та процесів; створення сприятливого ділового й інвестиційного клімату; суворого контролю за формуванням і розподілом фінансових ресурсів.

На нашу думку, запропонована О.І. Барановським характеристика поняття «фінансова безпека» є на сьогодні найбільш повною і всеосяжною.

Отже, аналіз останніх досліджень щодо визначення ключових категорій теорії економічної безпеки дозволив дійти висновку, що поняття «економічна безпека» і «фінансова безпека» є важливими економічними категоріями, які знаходяться у відношенні підпорядкування.

Виникнення в економічній науці інтересу до ФЕБ пов'язано з необхідністю формування принципово нових підходів до управління економічними системами будь-якого рівня з огляду на посилення взаємозалежності економічної та фінансової діяльності за збереження особливого значення фінансів для економічної системи, що зумовлене фінансиалізацією – «... процесом стрімкого розширення частки фінансового

сектору в економіці, що обумовлено швидкими темпами впровадження фінансових інновацій, перетіканням капіталу з реального у фінансовий сектор та характеризується зростанням кількості операцій з фіктивним капіталом і лібералізацією фінансових відносин ...» [142, с. 90].

Передумови виникнення феномену фінансиалізації, його прояви та негативні впливи на національні та світову економічні системи розглянуто автором у працях [262; 259; 263]. В контексті даного дослідження зазначимо, що всебічне вивчення об'єктивно існуючого явища фінансиалізації економіки потребує введення у науковий обіг нових понять та виокремлення відповідного «фінансово-економічного» напрямку наукових досліджень.

У напрямі створення понятійного апарату сучасної фінансово-економічної теорії вченими вже зроблено певні кроки, зокрема, введено у науковий обіг такі поняття, як: «фінансово-економічна система», «фінансово-економічна діяльність», «фінансово-економічна безпека», «фінансово-економічний стан», «фінансово-економічна стійкість», «фінансово-економічна незалежність», «фінансово-економічний потенціал», «фінансово-економічна стратегія», «фінансово-економічна криза» та ін. Хоча праць, присвячених дослідженню питань фінансиалізації економіки, з'являється дедалі більше, різноманітність точок зору щодо визначення зазначених термінів вказує на те, що поняттєвий апарат фінансово-економічної теорії знаходиться на початковому етапі свого становлення. Це є суттєвим стримуючим фактором пізнання закономірностей розвитку фінансової економіки, тому що точне визначення термінів, понять та категорій є одним із інструментів дослідження економічних явищ і процесів.

Оцінюючи стан наукових досліджень ФЕБ варто зазначити, що тільки у сфері забезпечення ФЕБ підприємств та фінансових установ спостерігається прогрес у формуванні загальної картини, починаючи від теоретико-концептуальних основ забезпечення ФЕБ таких суб'єктів до розробки пропозицій і заходів щодо підвищення її рівня. У публікаціях, що стосуються ФЕБ держави, сформульовано окремі постановочні питання, але про повноту

висвітлення проблем і завершеність не йдеться. Огляд наукової літератури з питань забезпечення ФЕБ особи, регіону, суспільства, міжнародної спільноти свідчить про те, що за цими напрямками спостерігається ще більша теоретико-методологічна невизначеність, а відповідна проблематика майже не заявлена у вітчизняних дослідженнях.

Як наслідок – на сьогодні найбільш аргументованим є виокремлення ФЕБ в самостійний різновид безпеки підприємства. Так, на думку вчених [180; 73; 29] використання терміна «ФЕБ» підкреслює взаємозалежність економічної та фінансової діяльності підприємства та визначальну роль фінансів в економічній системі. В.В. Немченко, Л.В. Іванченкова та Г.О. Ткачук у роботі [188] наголошують на тому, що сьогодні виникає не тільки наукова, але й практична зацікавленість до ФЕБ на підприємствах, через те, що в умовах глобалізації кризи 2008-2009 років народне господарство України зазнало значних збитків, які пов'язані з нездатністю підприємств вирішувати фінансово-економічні проблеми, низькою конкурентоздатністю їх продукції. Все це стало небезпечним для розвитку країни. Л.І. Васечко [39] вважає, що питання забезпечення ФЕБ вітчизняного підприємства розглядається як один із найважливіших пріоритетів, оскільки виступає основою ефективного управління ресурсами з метою захисту діяльності господарюючого суб'єкта від недобросовісної конкуренції. Автори монографії [281, с. 37] доводять можливість висунення гіпотези про справедливість і доцільність виокремлення фінансово-економічного напрямку в системі загальної безпеки підприємства такими аргументами:

– частина функціональних складових економічної безпеки підприємства апріорі не може характеризувати стан чи рівень безпеки, виступаючи лише напрямом для розробки і реалізації заходів її забезпечення;

– за будь-якого підходу до оцінювання безпеки підприємства визначають ефективність господарювання і використання його ресурсного забезпечення, а відтак, робота зводиться до розрахунку показників фінансово-економічного стану й ефективності;

– якщо звернути увагу на основи екосистейту (категорії, що на противагу економічній безпеці підприємства характеризується більшою історією та еволюцією розвитку), то ми побачимо, що серед функціональних напрямів забезпечення безпеки держави окремо виділяються макроекономічна та фінансова, а інформаційна, військова (силова) взагалі виносяться за межі економічної та відносяться до національної безпеки.

В цілому погоджуючись з наведеними вище аргументами авторитетних вітчизняних вчених, зазначимо, що, на нашу думку, необхідність і доцільність виокремлення «фінансово-економічного» напрямку у теорії економічної безпеки пов'язані, насамперед, з необхідністю формування принципово нових підходів до управління економічними системами будь-якого рівня з огляду на такі сучасні тенденції розвитку економіки:

– зростання динамічності і невизначеності як у зовнішньому так і у внутрішньому середовищі, що викликані різноманітними процесами трансформаційного, інтеграційного та глобалізаційного характеру і породжують низку небезпек у фінансовій сфері, які можуть впливати на стан економіки країни в цілому та окремих суб'єктів господарювання зокрема;

– підвищення рівня фінансиалізації економічних відносин, що провокує системні макроекономічні та глобальні фінансово-економічні кризи;

– збільшення кількості випадків недобросовісної конкуренції, корпоративних конфліктів, фіктивного підприємництва та рейдерських атак з використанням фінансових інструментів, а також інших правопорушень у фінансово-економічній сфері.

Додатковим і дуже вагомим, на наш погляд, аргументом виокремлення ФЕБ в самостійний різновид безпеки економічних систем різного рівня є відповідний запит з боку практики, яка з точки зору формальної логіки, є основою виникнення і розвитку понять, а також критерієм їх істинності. Зокрема, в Україні за ініціативи Українського союзу промисловців і підприємців було започатковано підготовку фахівців за спеціальністю «Управління фінансово-економічною безпекою», у Національному

Класифікаторі професій ДК 003:2010 виокремлено класифікаційне угруповання «професіонали з фінансово-економічної безпеки» (код 2414.2), огляд вакансій, представлених на українських сайтах пошуку роботи, свідчить існування стійкого попиту на вітчизняному ринку праці на фахівців з питань ФЕБ.

Таким чином, сучасна практика господарювання і недостатня теоретична база актуалізують завдання формування нового теоретичного покриття у сфері ФЕБ, яке ґрунтується на сучасних уявленнях про сутність та взаємозв'язок між економічною та фінансовою безпекою систем різного рівня.

Ознайомлення з науковою літературою з питань теоретичного обґрунтування сутності і змісту поняття «ФЕБ» дає підстави стверджувати, що більшість авторів, застосовуючи цей термін у своїх дослідженнях, не дають його визначення. Спільною рисою наукових праць, у яких розкривається зміст поняття «ФЕБ», стало поєднання змістовних характеристик понять «економічна безпека» та «фінансова безпека», представлених у вітчизняній та зарубіжній літературі. Втім, такий підхід, на нашу думку, має слабіну з точки зору складності виокремлення та врахування всіх істотних ознак зазначених понять, відбитих науковцями у великій кількості авторських дефініцій.

Логіка наукового визначення поняття «ФЕБ ППП» та його похідних вимагає з'ясування природи ППП, оскільки об'єктивною основою існування феномену безпеки є природа речей, що визначає їх буття. Зумовлюючи буття речей в їх цілісності, природа речей формує механізми самозбереження якісної визначеності речі [251]. І хоча такі механізми в живій і неживій природі істотно відрізняються один від одного, самозбережуваність, як здатність речі зберігати свої основні характеристики та природну сутність при негативних діях з боку інших об'єктів, явищ або процесів, є однією з ознак, що з'єднує світ при всьому його розмаїтті. В об'єктивному сенсі безпечне ототожнюється з природним існуванням, а небезпеки пов'язується із запереченням природної визначеності буття, тобто із запереченням існування об'єкта [255, с. 22]. Звідси випливає, що об'єктивно безпечним для ППП і його сторін може бути лише те, що визначається його природою, а безпечними впливами на ППП і його суб'єктів

можуть вважатися ті, що не викликають істотної зміни їх природного функціонування і розвитку, зміни структури тощо.

На підставі проведеного дослідження природи ППП та аналізу наукових здобутків у сфері економічної безпекології слід визнати, що поняття «ФЕБ ППП» має трактуватися в рамках підходу, згідно з яким безпека розуміється як стан захищеності ключових (життєво важливих) інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз. Відповідно, під «ФЕБ ППП» пропонуємо розуміти стан захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз середовища функціонування ППП.

Складність категорії ФЕБ обумовлює необхідність застосування системного підходу до її опису, моделювання і забезпечення [281, с. 40]. Отже, у праці [158, с. 17] під системним підходом розуміється загальнонауковий методологічний напрям, який розробляє методи і способи теоретичного дослідження складно організованих об'єктів. Зазначимо, що використання системної методології у дослідженні проблем убезпечення економічних систем будь-якого рівня наразі не викликає заперечень, оскільки системний підхід спрямований, перш за все, на теоретичне розгортання знання, формування і розвиток специфічних предметів наукового дослідження.

Грунтуючись на загальному визначенні системи як сукупності взаємозалежних елементів, що утворюють деяку цілісність та єдність [178, с. 36] під системою ФЕБ ППП пропонується розуміти сукупність елементів та взаємозв'язків між ними, метою якої є створення умов для реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП, забезпечення цілісності ППП та здатності партнерів обстоювати такі інтереси.

Згідно із системним підходом система ФЕБ ППП виникає та існує у межах системи ФЕБ більш високого порядку (регіонального, національного, глобального), виступаючи її елементом. При цьому, система ФЕБ ППП взаємопов'язана з іншими елементами системи вищого рівня низкою зв'язків економічного, політичного, правового та іншого характеру, які є істотними

умовами виникнення, існування і розвитку кожного з елементів та системи вищого порядку в цілому.

У сучасній економічній безпекології питанню системотворення приділяється значна увага, водночас єдиного погляду на кількість і зміст елементів системи економічної безпеки немає. Ряд авторів включають до такої системи: об'єкт та суб'єкт економічної безпеки, цілі та завдання системи безпеки, механізм забезпечення економічної безпеки, функції, політика і стратегія безпеки, засоби і методи забезпечення безпеки, концепція безпеки, загрози для економічної безпеки тощо. Ґрунтуючись на аналізі наукових досліджень у цій предметній області економічної безпекології та враховуючи специфіку взаємодії держави і приватного сектору у форматі ППП, пропонуємо виокремлювати такі складові (елементи) системи ФЕБ ППП:

– суб'єкти ФЕБ ППП, до яких належать три категорії осіб та інституціональних утворень:

1) особи та підрозділи, які забезпечують ФЕБ безпосередньо у відповідних державних органах та органах місцевої влади, що виступають на стороні державного партнера у договорах про ППП (керівник відповідного органу влади, працівники структурного підрозділу, відповідального за здійснення ППП, інші підрозділи, які опосередковано виконують завдання, пов'язані із забезпеченням ФЕБ державного партнера);

2) особи та підрозділи, які забезпечують ФЕБ безпосередньо на підприємствах, що виступають на стороні приватного партнера у договорах про ППП (керівник підприємства, працівники служби економічної безпеки, інші підрозділи, які опосередковано виконують завдання, пов'язані із забезпеченням економічної безпеки підприємства (планово-економічний, фінансовий, юридичний відділи, служба внутрішнього аудиту, відділ кадрів тощо), персонал і підрозділи підприємства, які у межах своїх посадових інструкцій і положень зобов'язані вживати відповідних заходів щодо забезпечення економічної безпеки);

3) інституції, які знаходяться у зовнішньому середовищі функціонування ППП, функціонують самостійно і не підпорядковуються керівництву державного і приватного партнерів, але при цьому їх діяльність істотно впливає на діяльність партнерів (державний орган з питань ППП, законодавчі органи влади, органи виконавчої влади, судові органи, правоохоронні органи, агентства (центри) сприяння розвитку ППП, науково-освітні установи, банки, страхові та консалтингові компанії, інститути громадянського суспільства, окремі громадяни, ЗМІ тощо);

– об'єкти ФЕБ ППП (фінансово-економічні інтереси сторін ППП);

– множина загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП;

– політика забезпечення ФЕБ ППП (цілі, функції та принципи забезпечення ФЕБ ППП, стратегія захисту інтересів сторін ППП);

– механізм забезпечення ФЕБ ППП – методи, засоби та інструменти, які можуть бути використані для підтримки належного рівня захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП, форми і моделі взаємодії сторін ППП при забезпеченні ФЕБ ППП.

Система ФЕБ кожного окремого ППП абсолютно індивідуальна. Її зміст, структура та функції формуються у руслі об'єктивних та суб'єктивних процесів, що зумовлюють співпрацю публічної влади і приватного сектору, і під впливом чинників, які визначають умови реалізації їх фінансово-економічних інтересів. Головне призначення системи ФЕБ ППП полягає в інтеграції зусиль партнерів для реалізації їхніх інтересів щодо здійснення ППП.

Систему забезпечення ФЕБ ППП пропонується розглядати як одну із основних складових системи ФЕБ ППП. Її головною метою є здійснення переходу від політики забезпечення ФЕБ ППП до цілеспрямованої скоординованої діяльності сторін ППП щодо захисту їх фінансово-економічних інтересів. Для досягнення цієї мети система забезпечення ФЕБ ППП має вирішувати низку завдань, зокрема:

- ідентифікація та визначення пріоритетності фінансово-економічних інтересів сторін ППП, які потребують захисту;
- виявлення, оцінювання та прогнозування загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП;
- комплексне оцінювання рівня ФЕБ ППП та розробка сценаріїв її забезпечення;
- моделювання поведінки сторін ППП у забезпеченні ФЕБ ППП;
- формування стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП;
- забезпечення ефективної нейтралізації загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП.

Виходячи з мети і завдань системи забезпечення ФЕБ ППП її системоформуючими елементами є суб'єкти ФЕБ ППП, механізми (інституційні, організаційні, правові та інші), які забезпечують їх узгоджену діяльність, організаційно-економічний механізм та стратегія захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП.

Діяльність щодо забезпечення ФЕБ ППП ґрунтується на принципах, які зумовлені підходами до забезпечення ФЕБ систем різного рівня та принципами здійснення ППП. Серед них:

– Законність. Реалізація цього принципу передбачає, що будь-які рішення, які приймаються сторонами ППП, та дії щодо забезпечення захисту їхніх фінансово-економічних інтересів мають бути легітимними – прийматися/здійснюватися в межах чинного правового поля; державний і приватний партнери є рівними перед законом.

– Комплексність. Відбиває автономність партнерів та поліваріативність їхніх фінансово-економічних інтересів. Його реалізація спрямована на забезпечення балансу взаємозалежності у рішеннях і діях партнерів, кожне з яких має відповідати загальній меті забезпечення ФЕБ ППП.

– Альтернативність. Передбачає розробку альтернативних шляхів досягнення цілей і вирішення завдань щодо забезпечення ФЕБ ППП та вибір кращої альтернативи на підставі певної системи критеріїв.

– Пріоритетність. Обумовлює ранжування цілей і задач забезпечення ФЕБ ППП відповідно до стратегій розвитку партнерів, надання пріоритету ненасильницьким шляхам вирішення конфліктів.

– Узгодженість. Враховує різновекторність інтересів стейкхолдерів та відбиває необхідність формування спільних (взаємних) інтересів сторін ППП та врахування інтересів інших стейкхолдерів проекту ППП. Використання компромісу для вирішення протиріч у відносинах між зацікавленими особами і досягнення взаємної згоди унеможливорює дії проти волі або на шкоду інтересам жодної зі сторін.

– Комплементарність. Кожний із партнерів має власні ресурси і можливості щодо захисту фінансово-економічних інтересів. Комплементарне (взаємодоповнююче) використання захисних механізмів забезпечує синергійний ефект партнерської взаємодії щодо забезпечення ФЕБ ППП.

– Своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних із реагуванням на загрози і захистом фінансово-економічних інтересів сторін ППП. Захисні заходи мають бути адекватними характеру і масштабам загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП.

Розроблений концептуальний підхід до формування системи забезпечення ФЕБ ППП дає змогу не тільки збільшити синергію ППП за рахунок комплементарного використання механізмів захисту фінансово-економічних інтересів, а й зосередити зусилля сторін ППП на створенні більш сприятливих умов реалізації таких інтересів відповідно до стратегічних орієнтирів безпечного розвитку.

Висновки до розділу 1

1. Вивчення теоретичних і методологічних напрацювань зарубіжних і вітчизняних економістів, законодавства й практичних матеріалів з питань здійснення ППП виявило відсутність єдиного загальноприйнятого визначення поняття «ППП», що є суттєвим стримуючим фактором пізнання закономірностей розвитку такої форми економічних відносин в умовах динамічного середовища та розробки науково обґрунтованих пропозицій щодо забезпечення ФЕБ ППП.

На підставі дослідження генезису та еволюції партнерських відносин між державою та приватним сектором уточнено сутнісні ознаки поняття ППП та визначено його як співробітництво публічної влади та приватного сектора з метою реалізації суспільно значимих проектів у широкому спектрі видів економічної діяльності, що здійснюється на основі врахування інтересів усіх зацікавлених осіб та розподілу ризиків між партнерами відповідно до їхньої компетентності.

Розроблено класифікацію ППП за такими класифікаційними ознаками, як сфера діяльності; форма ППП; об'єкт партнерства; склад учасників (сторін); рівень ППП, що дозволяє більш глибоко вивчати підходи та інструментарій ППП за єдиною основою, виявляти внутрішні закономірності та удосконалювати регулювання існуючих у ППП відносин.

2. Виявлено основні протиріччя в русі соціально-економічної системи, формою розв'язання яких виступають механізми ППП, зокрема протиріччя: між необхідністю модернізації існуючих і створення нових інфраструктурних об'єктів та обмеженістю фіскального простору здійснення державних інвестицій; між швидкою трансформацією економічної функції держави та повільним формуванням компетентностей державного сектора у сфері сучасного корпоративного управління; між незадоволеною потребою населення у якісних суспільних послугах та пасивним ставленням державного сектора до підвищення стандартів якості через монопольне положення на ринку

суспільних послуг. Виявлені протиріччя є джерелом низки загроз існуванню соціально-економічної системи та її складових, можливість їх вирішення за допомогою ППП засвідчує його роль і значення у забезпеченні економічної безпеки держави, територіальної громади, суб'єктів господарювання.

Обґрунтовано, що утворення та функціонування ППП є складним і взаємозаперечуючим процесом, що базується на природно різних інтересах та можливостях партнерів їх реалізувати. Суперечності, що виникають між партнерами, є джерелом небезпеки для нормального функціонування ППП.

3. Проведений аналіз тенденцій розвитку ППП у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, установив домінування нестабільних тенденцій: динаміка кількісних показників розвитку ППП суттєво коливається за роками; рівень ділової активності у сфері ППП відрізняється в різних регіонах і групах країн.

Аналіз показав, що на сьогодні найбільш потужним ринком ППП є європейський: угоди укладаються в широкому спектрі секторів економіки (транспорт, освіта, охорона здоров'я, публічні послуги загального характеру, охорона навколишнього середовища, громадський порядок і безпека, оборона, телекомунікації, житлово-комунальні послуги, енергетика, культура та відпочинок); кількісні параметри ринку хоча й коливаються за роками, але залишаються високими. Установлено, що протягом 2010-2017 рр. найбільша частка інвестицій, залучених у країнах Європи на засадах ППП, спрямована на розбудову транспортної інфраструктури, яка є визначальним чинником євроінтеграційних процесів та інклюзивного соціально-економічного розвитку.

Встановлено, що в країнах з низьким і середнім рівнями доходу, до яких належить Україна, укладання та фінансове закриття угод про ППП протягом 1990-2017 рр. проходило хвилеподібно, що було обумовлено впливом Азійської фінансової кризи 1997-1998 рр. і глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., яка розпочалась у розвинутих країнах світу і згодом поширилась на інші країни світу. Характерною стійкою тенденцією розвитку ППП у глобальному масштабі є розширення сфери застосування ППП за збереження

провідної ролі галузі транспорту та його інфраструктури, що зумовлено потребою створення належних умов економічного зростання та поглиблення інтеграції країн.

Установлено, що в країнах з низьким і середнім рівнями доходу спостерігається високий рівень небезпек зовнішнього і внутрішнього характеру, на які наражаються сторони під час ініціювання та реалізації проектів ППП. Доведено, що найбільшою мірою незахищеними є інтереси сторін ППП в енергетичному і транспортному секторах економіки.

Кластеризація, здійснена за допомогою методів ієрархічного та ітеративного кластерного аналізу, дала змогу розподілити групу країн з низьким і середнім рівнем доходу на п'ять підгруп (кластерів) за ключовими параметрами, що характеризують результати діяльності у сфері ППП, а також визначити країни-репрезентанти у кожній із підгруп. На підставі аналізу динаміки кількісних параметрів ринків ППП у країнах-репрезентантах доведено, що розвиток ППП в країнах з низьким і середнім рівнем доходу має нелінійний і нестійкий характер. Найбільша нестабільність проявляється у країнах, що увійшли до четвертого і п'ятого кластерів (88,5% від загальної кількості країн). Встановлено, що Україна за рівнем розвитку ринку ППП входить до четвертого кластеру.

Станом на 01.01.2018 р. в Україні реалізується 182 угоди ППП, переважна більшість з яких здійснюється у сфері поводження з відходами, крім збирання та перевезення (63,7% від загальної кількості угод ППП), та укладена у форматі концесії (86,3% від загальної кількості угод ППП). Останнє свідчить про небажання державних і місцевих органів влади брати на себе значні ризики за проектами ППП, що суперечить інтересам приватного сектора і зумовлює його пасивне ставлення до співпраці з публічним сектором на засадах ППП. Упродовж 2015-2017 рр. уповільнення ділової активності щодо здійснення ППП в Україні спостерігається в таких сферах, як туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; транспортна інфраструктура.

4. Установлено, що інтереси сторін ППП мають фінансово-економічну природу, є поліваріативними та мобільними. Уточнено поняття фінансово-економічних інтересів сторін ППП шляхом його трактування як сукупності об'єктивних фінансово-економічних потреб і переваг сторін ППП, задоволення й одержання яких забезпечує ефективне функціонування та сталий розвиток ППП. Визначено, що сторони ППП мають природно різні фінансово-економічні інтереси, неузгодженість яких може спричинити конфлікт і унеможливити ініціювання угоди про ППП або загальмувати хід її виконання чи стати причиною її розірвання.

Визначено фінансово-економічні інтереси сторін ППП та класифіковано їх за такими ознаками, як: взаємність, ступінь важливості, ступінь реалізації, сфери прояву, ступінь черговості, тривалість дії, масштаб, характер зіткнення, місце дії, можливість взаємоузгодження, спосіб взаємоузгодження. Застосування отриманих результатів сприятиме прискоренню процесів узгодження інтересів і визначення взаємних інтересів, а також вироблення ефективних механізмів їх захисту.

Мобільність фінансово-економічних інтересів сторін ППП обумовлена постійними змінами середовища функціонування ППП, умови якого формуються під впливом різноманітних факторів. Деструктивна дія конкретного чинника є джерелом загрози, що ускладнює або унеможлиблює узгодження та реалізацію інтересів партнерів. Прийняття виважених стратегічних рішень щодо адекватної реакції на зміни середовища ППП має ґрунтуватися на результатах комплексного аналізу його умов і факторів, для яких запропоновано відповідну сегментацію.

5. Установлено, що на сьогодні одним із визначальних імперативів національних економічних інтересів України та її економічної політики є євроінтеграція. Вивчення положень Угоди про асоціацію між Україною та країнами ЄС встановило, що активізація євроінтеграційних процесів України вплине на фінансово-економічні інтереси сторін ППП, створюючи додаткові переваги як для державних, так і для приватних партнерів. Водночас виконання

взятих Україною в рамках Угоди зобов'язань продукує додаткові виклики і загрози реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП. Максимально використати переваги Угоди для зростання внутрішнього ринку ППП України можна за умови створення ефективної системи ФЕБ ППП.

6. Аналіз, систематизація та узагальнення існуючих теорій і підходів у сфері забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів виявили недостатній рівень теоретико-методологічного базису забезпечення ФЕБ ППП. Доведено, що для сучасної науки поняття «ФЕБ ППП» є новим і складним, оскільки відсутня єдина система наукових поглядів та методології дослідження ФЕБ сторін ППП – держави, територіальної громади, суб'єктів господарювання. Визначено ФЕБ ППП як стан захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз середовища функціонування ППП.

Обґрунтовано, що загальнотеоретичною базою сучасних поглядів на забезпечення ФЕБ ППП є теорія ризиків, теорія конфліктів, теорія контрактів, теорія стратегічного управління, теорія систем, а також доведено необхідність застосування синергетичної парадигми її дослідження.

7. Розроблено концепцію забезпечення ФЕБ ППП яка містить сукупність науково обґрунтованих положень (поглядів, принципів, цілей, способів) щодо ідентифікації та визначення пріоритетності фінансово-економічних інтересів сторін ППП, які потребують захисту, виявлення, оцінювання та прогнозування загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП, комплексного оцінювання рівня ФЕБ ППП та розробки сценаріїв її забезпечення, моделювання поведінки сторін ППП у забезпеченні ФЕБ ППП, формування стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП та забезпечення ефективної нейтралізації загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП. Встановлено, що діяльність у сфері забезпечення ФЕБ ППП має ґрунтуватися на принципах законності, комплексності, альтернативності, пріоритетності, узгодженості, комплементарності, своєчасності й адекватності

заходів, пов'язаних із реагуванням на загрози і захистом фінансово-економічних інтересів сторін ППП.

Основні результати розділу опубліковано у працях за списком опублікованих праць автора [1; 2; 3; 4; 6; 7; 16; 19; 20; 22; 24; 26- 30; 32; 34- 37; 39; 47; 49; 51; 53; 54; 57; 58; 61; 63- 65]

Розділ 2

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ППП

2.1 Систематизація підходів до оцінки рівнів фінансово-економічної безпеки держави, територіальної громади та суб'єктів господарювання

Ефективне забезпечення ФЕБ ППП передбачає вирішення комплексу завдань теоретичного, методологічного та організаційно-регуляторного характеру попередження і протидії загрозам реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП. Підставою прийняття рішень щодо забезпечення захисту інтересів сторін ППП виступають оцінки ФЕБ ППП, які отримуються за допомогою відповідної аналітичної системи оцінювання.

Проблема об'єктивного оцінювання ФЕБ систем різного рівня та призначення уже тривалий час активно досліджується вітчизняними та зарубіжними вченими. Задля її розв'язання науковцями запропоновано застосовувати різноманітні методи та системи оцінок, але поки що не існує системи оцінювання ФЕБ ППП та методології її створення. Отже, на часі завдання системно та об'єктивно дослідити методологічний базис оцінювання економічної та фінансової безпеки систем різного рівня з метою обґрунтування методологічних засад оцінювання ФЕБ ППП.

Методологія, як основа будь-якого наукового дослідження, являє собою: 1) систему певних правил, принципів і операцій, що застосовуються у тій чи іншій сфері діяльності; 2) вчення про цю систему, загальна теорія метода [197, с. 25]. Сутність і призначення методології розкривається через визначення її основних функцій [295, с. 5]:

- надання можливості установити способи одержання наукових знань, які відображають динамічні процеси та явища;
- визначення шляхів досягнення певної науково-дослідної мети;

- забезпечення всебічності отримання інформації про досліджуваний процес чи явище;
- уможливлення введення нової інформації до фонду теорії науки;
- забезпечення уточнення, збагачення, систематизації термінів і понять у науці;
- створення системи наукової інформації, яка ґрунтується на об'єктивних фактах, і логіко-аналітичного інструментарію наукового пізнання.

Як тип раціонально-рефлексивної свідомості методологія оцінювання ФЕБ спрямована на вивчення, удосконалення і конструювання методів – упорядкованої сукупності способів і прийомів отримання нових знань і перевірки на істинність знань, які були накопичені попередньо.

Загалом сучасній економічній безпекології притаманний методологічний плюралізм, за якого дослідники [178; 216; 186; 281; 14; 67; 132; 130; 58; 137; 287; 134; 271; 162; 80; 52] та ін. для оцінювання економічної та фінансової безпеки пропонують використовувати різні методи дослідження:

- спостереження основних економічних і фінансових показників та порівняння їх з пороговими значеннями (індикативний метод);
- оцінка темпів економічного зростання країни за основними макроекономічними показниками і динамікою їх зміни (метод динамічного аналізу);
- методи експертної оцінки;
- метод комплексного аналізу показників економічної безпеки з окресленням потенційних загроз економічній безпеці задля інтегрального оцінювання її рівня;
- метод аналізу і обробки сценаріїв;
- методи оптимізації;
- методи розпізнавання образів;
- методи теорії нечітких систем;
- методи багатомірного статистичного аналізу;
- методи системного аналізу;

- теоретико-ігрові методи;
- методи матричного підходу;
- логічні й алгебраїчні методи;
- метод прийняттого ризику;
- метод ентропії;
- методи корисності;
- теорія катастроф;
- теорія потенційних конфліктів;
- аналоговий (вибір показників в країнах-аналогах) підхід;
- законодавчий підхід (встановлення порогових значень на законодавчому рівні);
- використання економічних інструментів при оцінці наслідків загроз безпеці через кількісне визначення збитків.

Обґрунтування доцільності використання певного методу проводиться шляхом встановлення його переваг чи недоліків з огляду на певні чинники, що впливають як на достовірність отримання результатів, так і на можливість їх практичного використання. При цьому окремі методи оцінювання економічної та фінансової безпеки пропонується застосовувати як в їх послідовному поєднанні та взаємодії для вимірювання рівня безпеки, так і одночасно при вирішенні окремої задачі задля порівняльного аналізу результатів та усереднення оцінок.

Основою для оцінки економічної безпеки певного об'єкта дослідження є критерії економічної безпеки, які можуть бути якісними або кількісними. Критерій – це ознака, на основі якої проводиться оцінка, порівняння альтернатив, класифікація об'єктів і явищ [186, с. 36; 178, с. 31]. Попри високий рівень дослідженості в економічній безпекології предметного поля методології оцінювання економічної безпеки на сьогодні науковцями поки що не сформовано єдиного погляду на зміст цього найважливішого системоутворюючого елемента. Ряд вчених поняття «критерій економічної безпеки» розуміють як оцінку стану економіки з погляду процесів, що

відображають сутність економічної безпеки [178, с. 31; 186, с. 36], дотримання відтворювальних пропорцій, розвиненість механізмів, відповідальних за економічне відтворення, наявність умов для еквівалентного обміну в економічній системі, здатність економіки зберігати критичний рівень суспільного відтворення в умовах критичного зменшення (припинення) поставок ресурсів або кризових ситуацій [162; 80], досягнення стійкого, динамічного і ефективного розвитку економіки з першочерговим вирішенням завдань підвищення якості життя [15, с. 32], ознаку або суму ознак, що свідчать про те, чи характеризується підприємство економічною безпекою чи ні [281, с. 82].

Критерії економічної безпеки визначаються коли сформовано перелік загроз та виражаються показниками (індикаторами) економічної безпеки об'єкта дослідження. Але для економічної безпеки важливе значення мають не самі показники, а їх порогові значення, тобто граничні величини, недотримання значень яких перешкоджає нормальному ходу розвитку різних елементів відтворення, приводячи до формування негативних, руйнівних тенденцій в сфері економічної безпеки [178, с. 31; 186, с. 37].

Показники (індикатори), за якими визначені порогові значення, виступають системою показників економічної безпеки, за допомогою якої можна оперативно аналізувати стан економічної і фінансової безпеки різних об'єктів, попереджати розвиток негативних тенденцій, вносити необхідні корективи як у повсякденну діяльність, так і на перспективу, прогнозувати розвиток подій [186, с. 37; 15, с. 33].

Аналіз методологічного базису наукових досліджень у сфері безпекології свідчить про відсутність єдиного підходу до вибору методів, критеріїв та показників для оцінювання безпеки економічних систем макро-, мезо- і мікро-рівнів. Застосування при оцінюванні ФЕБ сторін ППП методичних підходів, що ґрунтуються на різних концептуальних засадах та методології, може призвести до викривлення реальної картини та розробки неадекватних пропозицій щодо забезпечення ФЕБ ППП. У зв'язку з цим, актуалізується завдання

систематизації існуючих методичних підходів до оцінювання економічної і фінансової безпеки держави, територіальних громад та підприємств задля обґрунтування концептуальних засад оцінювання ФЕБ ППП. Визначення базових понять, які будуть використані при вирішенні цього завдання, наведено у таблиці Ж.1 додатку Ж.

Перша офіційна методика оцінювання рівня економічної безпеки України була розроблена Міністерством економіки України та затверджена його Наказом від 02.03.2007 р. № 60 [170], де визначено основні індикатори стану економічної безпеки за кожною її складовою:

- | | |
|-------------------------|------------------------|
| - макроекономічна, | - енергетична, |
| - фінансова, | - виробнича, |
| - зовнішньоекономічна, | - демографічна, |
| - інвестиційна, | - соціальна, |
| - науково-технологічна, | - продовольча безпеки, |

Також у [170] відзначено їхні оптимальні, порогові та граничні значення, а також методи розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки. Теоретичні та емпіричні тестування адекватності цієї Методики, здійснені вченими і практиками, наприклад, [145; 268; 290], виявили низку недоліків, які звужували можливості її використання та обумовили необхідність удосконалення методологічних підходів. У зв'язку з цим, у 2013 р. Міністерством економічного розвитку і торгівлі було розроблено та затверджено Наказом від 29.10.2013 р. № 1277 нові Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [172]. Порівняльний аналіз зазначених методик наведено у таблиці Ж.2 додатку Ж. За його результатами встановлено, що основні новації у розрахунку рівня економічної безпеки України полягали у такому:

– зменшено кількість складових економічної та фінансової безпеки шляхом об'єднання складових «інвестиційна безпека» і «науково-технологічна безпека» в одну складову «інвестиційно-інноваційна безпека», складових «безпека страхового ринку» і «безпека фондового ринку» в одну складову «безпека небанківського фінансового ринку»;

- вдосконалено систему індикаторів економічної безпеки, визначено порядок їх розрахунку та джерела вхідної інформації;
- удосконалено присвоєння характеристичних значень певній величині індикатора складової економічної безпеки;
- змінено періодичність перегляду системи індикаторів та їх характеристичних значень;
- вдосконалено порядок розрахунку інтегрального показника економічної безпеки;
- визначено нові вагові коефіцієнти індикаторів та складових економічної безпеки;
- змінено періодичність розрахунків рівня економічної безпеки України тощо.

Чинні Методичні рекомендації [172] мають інформаційний, рекомендаційний, роз'яснювальний характер, які засновані на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз економічній безпеці держави і застосовуються Мінекономрозвитку для інтегральної оцінки рівня національної економічної безпеки й за окремими галузями. Проте, органами виконавчої влади, науково-дослідними інститутами, установами, організаціями різних галузей в межах своїх повноважень доцільно використовувати Методичні рекомендації [172] з визначенням власних складових економічної безпеки з метою обґрунтування управлінських рішень щодо аналізу, нейтралізації та попередження реальних і потенційних загроз інтересам держави.

Зазначені Методичні рекомендації дозволяють визначити рівень економічної безпеки України на підставі розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки, який складається з 9 середньозважених субіндексів (складових економічної безпеки), які, у свою чергу, розраховуються на основі оцінки 128 окремих індикаторів, що базуються на статистичних даних і даних, отриманих шляхом опитування респондентів. При використанні індикаторів, які періодично оприлюднюються (1 раз на рік або із значною часовою затримкою), застосовують останні зафіксовані значення таких індикаторів, для

кожного з яких обгрунтоване відповідне значення, що складає як правило, п'ять варіантів значень: критичне, небезпечне, незадовільне, оптимальне, і поділені на дві частини:

L (ліва частина) – для індикаторів, які є стимуляторами, нормування відбувається за критеріями лівої частини;

R (права частина) – для індикаторів, які є дестимуляторами, нормування відбувається за критеріями правої частини.

Процес нормування зазначених вище індикаторів відбувається з використанням лінійної функції наступним чином – відповідні значення індикаторів повинні потрапляти у раніше зазначені інтервали. Визначення інтегральних галузевих індикаторів (індексів) та інтегрального індексу економічної безпеки взагалі відбувається шляхом використання методу адитивної згортки. Конструювання інтегрального індексу економічної безпеки передбачає послідовне виконання таких етапів:

- 1) формування множини індикаторів;
- 2) визначення характеристичних значень індикаторів;
- 3) нормалізація індикаторів;
- 5) визначення вагових коефіцієнтів;
- 6) розрахунок інтегрального індексу.

З точки зору оцінювання ФЕБ держави, як сторони ППП, зазначена методика має такі недоліки:

– використання такої великої кількості індикаторів для постійного моніторингу ФЕБ державного партнера створює інформаційне перевантаження системи управління ФЕБ ППП;

– не враховуються фінансова спроможність приватних партнерів та їх надійність щодо виконання зобов'язань за договорами ППП, а також вплив неефективного державного управління та стану розпорядження державним партнером публічними фінансами на ФЕБ ППП;

– з огляду на рекомендаційний характер результату оцінювання економічної безпеки держави не враховуються при розробці концептуальних документів державної влади у сфері ППП.

Аналіз наукової літератури з проблематики забезпечення економічної безпеки України свідчить про те, що розробка методології її об'єктивного оцінювання тривалий час є об'єктом наукових пошуків багатьох вчених-економістів. При цьому переважно досліджується широке розмаїття чинників, що прямо або опосередковано впливають на рівень сформованості економічної безпеки держави, критеріальні вимоги до неї та показники (індикатори), що їх виражають, процедури згортки інформаційного простору ознак і виділення режимів економічної безпеки держави тощо. Для вирішення дослідницьких завдань науковцями застосовуються різноманітні методи – від емпіричного спостереження та експертних опитувань до складних математичних розрахунків і моделей. Слід зазначити, що постійні зміни глобального та національного економічних просторів, рекомендаційний характер офіційної методики оцінювання рівня економічної безпеки України та задекларована в ній необхідність періодичного перегляду системи індикаторів з врахуванням результатів сучасних наукових досліджень у цій сфері створюють передумови перманентного наукового пошуку у напрямі створення ефективного методичного підходу до оцінювання та аналізу економічної безпеки України, здійснення відповідних міжкраїнових порівнянь.

Перші наукові праці, присвячені проблемі розробки методології оцінювання рівня економічної безпеки України та її фінансової складової, з'явилися наприкінці ХХ століття.

Так, у монографії «Економічна безпека України» В.І. Мунтіяна [186] наведено ключові дефініції методології оцінювання економічної безпеки, сформульовано основні принципи, методи та систему показників оцінювання економічної безпеки держави. Вчений розглядає зміст критеріальної оцінки безпеки як сукупність таких оцінок:

- ресурсного потенціалу і альтернатив розвитку;
- конкурентоздатності економіки;
- рівня ефективного використання наявних ресурсів (фінансових, трудових) та їх відповідності до рівня передових країн;

суверенітету, незалежності та можливостей протистояння зовнішнім загрозам;

цілісності територій;

економічного простору;

соціальної стабільності,

запобігання і розв'язання можливих соціальних конфліктів.

Оцінювання економічної безпеки держави запропоновано здійснювати за допомогою понад 120 показників (індикаторів), які об'єднано у такі групи: загальні макроекономічні показники; базові макроекономічні показники; часткові виробничі показники, які, у свою чергу, також поділяються на підгрупи (кількісні виробничі показники на макрорівні, кількісні виробничі показники на мезорівні, якісні виробничі показники на макрорівні, якісні виробничі показники на мезорівні, соціальні показники на макрорівні, соціальні показники на мезорівні). При цьому, на думку вченого, найбільш ефективним є спільне використання різних методів з оперативним, гнучким підключенням конкретного методу залежно від задачі, що вирішується у процесі оцінювання економічної безпеки держави.

У цей же час відомий вітчизняний вчений-фінансист О.І. Барановський у монографії «Фінансова безпека» [15] сформулював загальнотеоретичні основи формування системи фінансової безпеки та запропонував систему індикаторів фінансової безпеки, які можуть використовуватися на різних рівнях управління. На його думку за основу при формуванні критеріальних вимог до системи фінансової безпеки можна взяти підходи до визначення критеріїв економічної безпеки в цілому. Грунтуючись на аналізі існуючих підходів до формування системи індикаторів економічної безпеки та факторів впливу на фінансову безпеку, науковець розробив систему індикаторів фінансової безпеки, яка складається з таких підсистем: індикатори фінансової безпеки громадян (18 індикаторів); індикатори фінансової безпеки домогосподарств (20 індикаторів); індикатори фінансової безпеки підприємств, організацій і установ (27 індикаторів); індикатори фінансової безпеки галузі (5 індикаторів); індикатори фінансової безпеки регіонів (5 індикаторів); індикатори фінансової

безпеки банківської системи (16 індикаторів); індикатори фінансової безпеки фондового ринку (23 індикаторів); індикатори фінансової безпеки держави (69 індикаторів), які розподілено за групами відповідно до її складових (безпека грошового обігу, валютна безпека, бюджетна безпека, безпека внутрішніх і зовнішніх запозичень держави, безпека інвестиційної діяльності, безпека банківської системи, безпека страхового ринку і довірчого управління майном, безпека фондового ринку).

Зазначимо, що наукові праці цього періоду заклали підвалини двох найбільш поширених на сьогодні підходів до оцінювання економічної та фінансової безпеки держави – індикаторного та функціонального, які згодом було екстрапольовано на інші рівні економічної системи (регіон, галузь, підприємство).

Суть індикаторного підходу оцінювання економічної та фінансової безпеки полягає у встановленні рівня безпеки за результатами порівняння фактичних значень індикаторів економічної та фінансової безпеки з їх граничними (пороговими) значеннями. Чим меншим є відхилення, тим вищим є рівень безпеки. Найвищий рівень безпеки досягається за умови, що вся сукупність індикаторів знаходиться в межах порогових значень, а порогове значення кожного з індикаторів досягається не на шкоду іншим [186; 129; 156]. Використання цього підходу є простим, але вимагає досконалої методичної бази побудови системи індикаторів економічної (фінансової) безпеки та визначення їх порогових значень. Тому, створення такої методичної бази тривалий час є одним із провідних напрямів наукових досліджень.

Так, науковцями Національного інституту проблем міжнародної безпеки РНБО України розроблено методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України [171], в яких запропоновано 22 індикатора економічної безпеки держави щодо яких визначено порядок розрахунку та порогові значення. Індикатори обиралися, виходячи з необхідності комплексної оцінки інвестиційної, інноваційної, фінансової, енергетичної, зовнішньоторговельної, соціальної, демографічної безпеки. При відборі індикаторів голоїним критерієм був рівень вразливості окремих галузей,

ступінь впливу найголовніших дестабілізуючих чинників щодо загрози економічним інтересам держави.

На думку І.П. Мойсеєнко та М.Я. Демчишина [179] основою критеріальної оцінки економічної безпеки держави може бути моніторинг стану ресурсного потенціалу економіки, можливостей його розвитку і рівня ефективності використання. З огляду на це, авторами обґрунтовано необхідність модифікації параметрів визначення економічної безпеки та їх порогових значень. Визначення системи індикаторів рівня економічної безпеки пропонується здійснювати у такій послідовності: уточнити перелік параметрів та їх порогових значень; розробити порогові значення з більш широкого кола індикаторів економічної безпеки; визначити порядок використання порогових значень індикаторів економічної безпеки в поточній діяльності органів виконавчої влади й уряду. За результатами виконаного дослідження вченими запропоновано 9 індикаторів стану науково-технологічної безпеки України та визначено їх порогові значення.

У сучасних публікаціях використання індикаторів та їх порогових значень пропонується переважно для оцінювання економічної та фінансової безпеки на рівні держави, наприклад, [30; 299; 109], регіону, наприклад, [285; 305], галузі, наприклад, [286; 288]. В оцінюванні економічної безпеки підприємства індикаторний підхід застосовується значно рідше, оскільки для підприємств дуже важко обґрунтувати порогові значення індикаторів, які для кожного окремого підприємства будуть різними.

Найбільшого поширення в оцінюванні економічної безпеки систем різного рівня набув функціональний підхід, суть якого полягає в розрахунку комплексних показників економічної безпеки за виділеними функціональними складовими й інтегрального показника економічної безпеки. У найбільш загальному вигляді послідовність оцінювання економічної безпеки об'єкта дослідження (держави, регіону, підприємства) за його функціональними складовими передбачає такі етапи:

- 1) виділення функціональних складових економічної безпеки об'єкта дослідження;

- 2) відбір показників, що характеризують кожну функціональну складову економічної безпеки об'єкта дослідження;
- 3) нормування відібраних показників для приведення їх до однакового виміру;
- 4) визначення вагових коефіцієнтів;
- 5) розрахунок комплексних показників економічної безпеки за кожною з вибраних функціональних складових та інтегрального показника економічної безпеки об'єкта дослідження.

Основні переваги функціонального підходу до оцінювання економічної безпеки полягають у такому [134]: звичний хід оцінних розрахунків, їхня простота; можливість використати для визначення комплексних показників одиничні показники, для розрахунку яких є необхідні дані; можливість вибору показників або їхнього конструювання; можливість використати будь-скільки показників. Натомість, ці переваги зумовлюють відсутність єдності думок щодо методичного забезпечення реалізації кожного з етапів оцінювання економічної безпеки різних об'єктів дослідження.

Зокрема, на сьогодні немає єдності поглядів щодо переліку функціональних складових економічної безпеки систем різного рівня. Наприклад, функціональний підхід до оцінювання економічної безпеки держави застосовано в офіційній методиці оцінювання рівня економічної безпеки України [172], яку побудовано за такими функціональними складовими економічної безпеки, як: виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова. Фінансова безпека, у свою чергу, містить такі складові: банківська безпека, безпека небанківського фінансового ринку, боргова безпека, бюджетна безпека, валютна безпека, грошово-кредитна безпека. Авторським колективом під керівництвом В.М. Гейця [178] інтегральний показник економічної безпеки держави визначається за такими складовими економічної безпеки держави, як: фінансова безпека, соціальна безпека, енергетична безпека, продовольча безпека, інноваційно-технологічна безпека, зовнішньоекономічна безпека, демографічна безпека, екологічна

безпека. А. Сухоруковим та Ю. Харазішвілі [290] запропоновано методологію інтегрального оцінювання економічної безпеки України, що ґрунтується на виокремленні таких складових економічної безпеки: макроекономічна безпека, інвестиційна безпека, інноваційна безпека, фінансова безпека, зовнішньоторговельна безпека, соціальна безпека, продовольча безпека, демографічна безпека, енергетична безпека. І.О. Губаревою [67] інтегральний показник рівня безпеки національної економіки визначається за компонентами (складовими): економічною, соціальною, політичною та духовною.

Відповідно, немає єдності думок щодо визначення функціональних складових економічної безпеки систем нижчого рівня. Наприклад, А.М. Гуменюк [71] виокремлює такі складові економічної безпеки регіону: інвестиційна, інноваційна, фінансова, зовнішньоторговельна, продовольча, соціальна, демографічна, а на думку М.Д. Янків і М.І. Флейчук [307] оцінку економічної безпеки регіону доцільно проводити в розрізі загроз, що виникають у зовнішньополітичній, зовнішньоекономічній, продовольчій та енергетичній, інвестиційній, соціальній, екологічній сферах, а також загроз в реальному секторі економіки. На рівні підприємства В.І.Мунтіян [186] виокремлює фінансову, інтелектуальну і кадрову, техніко-технологічну, політико-правову, екологічну, інформаційну та силову складові, які, на його погляд, характеризуються власним змістом, набором функціональних критеріїв і способами забезпечення. С.М. Ілляшенко у праці [118] розглядає інтелектуальну та кадрову безпеку як окремі складові економічної безпеки підприємства, а також виокремлює ринкову й інтерфесну її складові, що відбивають відповідність внутрішніх можливостей підприємства зовнішнім та надійність контрагентів, відповідно. Комплексне оцінювання фінансової безпеки підприємства описано в праці М.М. Єрмошенка та К.С. Горячевої [101], які пропонують групувати показники оцінки фінансової безпеки за такими функціональними складовими, як: бюджетна, грошво-кредитна, валютна, банківська, інвестиційна, страхова.

Формування множини показників, що характеризують кожну функціональну складову економічної безпеки об'єкта дослідження, у наукових працях та офіційній Методиці оцінювання рівня економічної безпеки України пропонується здійснювати на основі аналізу напрацювань вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері економічної безпеки систем відповідного рівня. Для оцінювання складових економічної безпеки держави також розглядаються показники економічної безпеки, визначені профільними міжнародними організаціями (МВФ, ООН, Продовольчою і сільськогосподарською організацією ООН, нормативними документами ЄС тощо), цільові орієнтири, установлені у національних програмах розвитку, міжнародні індекси і рейтинги. Для відбору найбільш значущих для оцінки рівня економічної безпеки показників використовуються експертні методи, методи факторного аналізу і таксономії (залежно від інформаційної забезпеченості).

Необхідним етапом розрахунку інтегрального показника економічної безпеки є нормування відібраних показників, оскільки вони мають різну розмірність і можуть бути різноспрямованими (стимулятори й дестимулятори). Зв'язок між інтегральною оцінкою та показником-стимулятором прямий, а між інтегральною оцінкою та показником-дестимулятором – обернений. Процедура нормування переводить показники різних розмірностей у безрозмірні величини до діапазону $[0, 1]$ і дає можливість забезпечити інформаційну односпрямованість показників. Для приведення показників до однакового виміру застосовуються методи нормування, що ґрунтуються на порівнянні значень показника з певною еталонною величиною (максимальним, мінімальним, середнім значенням сукупності, пороговим значенням показника), метод нормування стосовно розмаху варіації, метод нормування за декількома діапазонами [287]. Останній метод застосовано в офіційній Методиці оцінювання рівня економічної безпеки України [172], але за дослідженнями [287; 289] цей метод, як і метод стосовно розмаху варіації, не може повною мірою охарактеризувати варіацію ознаки та не враховує частот. У зв'язку з цим,

нормування за останніми двома методами відображає інколи випадкове, а не типове для певного ряду коливання.

Очевидно, що окремі показники, які описують різні аспекти економічної безпеки за кожною з вибраних функціональних складових, не однаковою мірою впливають на її загальний стан, і, як наслідок, під час побудови комплексних показників економічної безпеки за функціональними складовими та інтегрального показника економічної безпеки об'єкта дослідження необхідно визначити значимість кожного з виділених одиничних показників, тобто коефіцієнти вагомості. У більшості досліджень щодо оцінювання економічної безпеки вагові коефіцієнти пропонується визначати шляхом експертного оцінювання. Натомість, такі оцінки значною мірою є суб'єктивними, тобто залежать від думки експертів, що беруть участь в оцінюванні, та не виключають можливість принципових помилок. Коректність застосування цього методу залежить від рівня залучених до оцінки експертів. Тим не менш, його використання виправдане за неможливості застосування формалізованих методів, наприклад, рекомендованих у працях [178, с. 160; 30, с. 89; 132, с. 224; 287, с. 13]: метод головних компонент, метод ентропії, ігрові методи, методи теорії чутливості та факторного аналізу.

Визначення комплексних показників економічної безпеки за кожною з вибраних функціональних складових здійснюється шляхом згортки нормалізованих одиничних показників за кожною функціональною складовою [134]. Для цього пропонується використовувати такі методи:

– метод сум відповідно до якого комплексний показник визначається як середньоарифметична (з урахуванням коефіцієнтів вагомості) одиничних показників;

– метод геометричної середньої за яким комплексний показник розраховується як корінь відповідного ступеня з добутку нормалізованих одиничних показників;

– метод бальних оцінок за кожною функціональною складовою.

При виборі методу згортки інформаційного простору вчені [67, с. 197; 34, с. 264] рекомендують враховувати те, що, по-перше, при розрахунку комплексного показника з використанням середньоарифметичного значення виникає можливість, що будь-яке погіршення однієї часткової оцінки компенсується таким же за абсолютною величиною покращенням іншої часткової оцінки. По-друге, аналіз застосування на практиці різних видів середніх при побудові комплексних показників, в разі монотонного збільшення окремого параметру призводить до покращення його стану та узагальнювальний комплексний показник такого стану доцільно максимізувати, як форму показника доцільно розглядати середній зважений геометричний показник [67, с. 197; 34, с. 264].

Визначення інтегрального показника економічної безпеки об'єкта дослідження здійснюється шляхом згортки комплексних показників економічної безпеки за кожною з вибраних функціональних складових [134]. Важливим методичним питанням в побудові інтегрального показника є вибір його форми: адитивна чи мультиплікативна. Велика кількість вчених використовує інтегральні індикатори, що визначаються шляхом адитивної згортки обраних для дослідження показників, які відображають різні складові безпеки. Адитивна форма інтегрального показника економічної безпеки, що розраховується за методом «зважених сум», запропонована у Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [172]. Натомість, як зазначається у дослідженнях [268; 287; 290], з огляду на нелінійність економічних процесів більш адекватним є застосування мультиплікативної форми інтегрального показника, але це потребує додаткового обґрунтування.

Особливістю функціонального підходу до оцінювання економічної безпеки є те, що рівень безпеки можна визначити лише порівнюючи з такими ж рівнями за декілька періодів, тобто в динаміці на основі ретроспективних даних.

У випадку відсутності обґрунтованої формалізації економічної безпеки для опису кількісних і якісних характеристик досліджуваних процесів

використовують методи експертного оцінювання. Так, при оцінюванні економічної безпеки держави експертний підхід пропонується застосовувати для визначення інтегрального показника надійності та ризику країни [216; 186], а також порогових значень індикаторів безпеки [132]; при оцінюванні рівня економічної безпеки регіону – для побудови правил віднесення об'єкта до того чи іншого класу в рамках дискримінантного аналізу [216], побудови моделі нечіткої логіки з метою визначення і прогнозування рівня регіональної безпеки [137], ранжування територій за ступенем загроз економічній безпеці [186]; при оцінюванні економічної безпеки підприємства – для визначення ймовірності реалізації загроз та їхнього впливу на діяльність підприємства або можливих наслідків реалізації загроз [134], оцінювання рівня кризи [186; 14]. Проте, найчастіше експертний підхід застосовується при визначенні вагомості показників економічної та фінансової безпеки систем різного рівня.

Застосування експертних методів передбачає таку послідовність проведення:

- 1) організація експертного оцінювання;
- 2) проведення збору суджень експертів;
- 3) обробка отриманих результатів.

Обов'язковим кроком реалізації першого етапу є підбір експертів, який проводиться на основі аналізу якостей кожного з кандидатів. Для цього використовують такі способи: самооцінка кандидата в експерти; колективна оцінка кандидата як фахівця у даній сфері; аналітичне визначення компетентності кандидатів [176] та ін. На останньому етапі застосування експертних методів обов'язково оцінюється ступінь надійності результатів експертизи. Необхідною умовою надійності колективної оцінки є достатня узгодженість суджень опитаних експертів. Ступінь узгодженості визначається на основі статистичних даних усієї групи експертів, як правило, за допомогою коефіцієнта конкордації, коефіцієнта рангової кореляції Спірмена тощо.

Обмежене використання експертного підходу в економічній безпекології зумовлене, перш за все, високим ступенем суб'єктивізму (експерт формує свою

думку на основі неусвідомлених суб'єктивних переваг та досвіду), можливістю використання оцінних показників та формалізованих методів, відсутністю кваліфікованих експертів з економічної безпеки (особливо на рівні підприємства).

В оцінюванні економічної та фінансової безпеки держави вважаємо за доцільне звернути увагу на дослідження, що спрямовані на формування методології оцінювання впливу на фінансову безпеку держави фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання та їх економічної активності. Так, логіку впливу фінансової спроможності підприємств на фінансову безпеку держави розглянуто Р.О. Костирко та Н.В. Темніковою у роботі [145]. На підставі проведених досліджень вчені обґрунтували доцільність доповнення системи індикаторів фінансової безпеки держави, представлених в офіційній Методиці оцінювання рівня економічної безпеки України, інтегральним показником фінансової спроможності підприємств, який розраховується за її складовими – платоспроможність, рентабельність та фінансова стійкість. В ході апробації запропонованого підходу авторами доведено його придатність для повної і достовірної оцінки рівня фінансової безпеки та здатність виявити місце видів економічної діяльності та галузей промисловості у її забезпеченні.

Тісну кореляцію активності суб'єктів господарювання у сфері тіньового сектору вітчизняної економіки з проблемами забезпечення фінансової безпеки держави встановлено О.С. Власюком у дослідженні [48]. Йдеться, зокрема, про спотворення механізмів конкуренції, неформальну зайнятість та тінізацію заробітних плат і земельних відносин. Зазначене спричиняє утримання високого рівня тінізації фінансових потоків та знижує потенціал реформування фінансової системи. Проблемі оцінювання впливу економічної активності, спрямованої на ухиляння від сплати податків при легальних видах діяльності або отримання доходів від заборонених видів діяльності на економічну безпеку країни та окремих її складових присвячено праці багатьох вчених, зокрема таких як: М.М. Артус [6], З.С. Варналій [38], О.І. Вівчар і В.П. Мартинюк [44], Г.В. Козаченко, Є.М. Рудніченко [272], В.А. Предборський [218] та ін.

Враховуючи, що існує специфіка соціально-економічної ролі, яку відіграють галузі та сектори в економіці держави (або на регіональному рівні), а також різним є рівень забезпечення безпеки суб'єктів економічних відносин у галузево-секторальному аспекті, об'єктивно необхідною стає потреба в оцінюванні економічної безпеки та її складових у галузево-секторальному аспекті [199, с. 97]. Аналіз наукових досліджень цієї проблематики свідчить про те, що останнім часом у фахових виданнях з'являється дедалі більше публікацій теоретико-методологічного характеру, що є підґрунтям визначення рівня економічної та фінансової безпеки систем різного рівня, які можна згрупувати за такими напрямками (об'єктами) оцінювання: економічна і фінансова безпека підприємств, організацій і установ публічного та реального секторів економіки [9; 305]; фінансова безпека сектору державних фінансів [74; 299]; економічна та фінансова безпека суб'єктів господарювання різних галузей економіки (промисловості [286], будівництва [181], транспорту [288; 177], сільського господарства [61], торгівлі [138] та ін.); економічна і фінансова безпека підприємництва в Україні [40; 199; 49] тощо.

Таким чином, проведений аналіз показав, що методологія оцінювання економічної (фінансової) безпеки активно розвивається та уніфікується за всіма рівнями ієрархії управління. Упорядкування існуючих напрацювань у цій сфері дало змогу виокремити спільні підходи до оцінювання економічної (фінансової) безпеки систем всіх рівнів, кожний з яких не можна визнати бездоганим через наявність суттєвих обмежень. Водночас, кожний з них має певні переваги, використання яких дає змогу мінімізувати слабкість інших підходів. Незважаючи на достатність і всебічність опрацювання методології оцінювання економічної (фінансової) безпеки, слід визнати брак комплексного підходу до розуміння взаємозв'язку отримуваних оцінок безпеки різнорівневих систем у разі їх співробітництва на засадах ППП задля реалізації спільних інтересів. Проведене дослідження також виявило відсутність наукових розробок у сфері оцінювання економічної (фінансової) територіальних громад. Отже, виникає потреба у розробці методологічного підходу до оцінювання ФЕБ ППП, який би

максимально враховував позитивні сторони існуючих підходів до оцінювання економічної (фінансової) безпеки різнорівневих систем і мінімізував негативні, а також давав змогу сформуванню цілісного бачення рівня ФЕБ ППП як онтологічного комплексу оцінок рівня ФЕБ державного і приватного партнерів та відносин між ними.

2.2 Ідентифікація ризиків та загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП

Істотно зменшити деструктивну дію чинників середовища функціонування ППП дозволяє ефективно діюча система ФЕБ ППП. Її побудова супроводжується необхідністю розвитку наукових поглядів як на управлінську діяльність державних і приватних партнерів у зв'язку із загрозами ФЕБ, так і на координацію функціональної спрямованості партнерів щодо захисту від загроз, узгодження їх цілей та інструментів. Задля побудови ефективної системи безпеки ППП та обрання адекватної методології запобігання та нейтралізації загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП, виняткове значення має процедура ідентифікації (розпізнавання) загроз, характеру їх прояву і джерел.

Загрози фінансовій та економічній безпеці держави, регіону, підприємства описані в значній кількості наукових праць. Згідно із Законом України «Про національну безпеку України» [231] актуальні загрози національній безпеці України визначаються у Стратегії національної безпеки України, Стратегії воєнної безпеки України, Стратегії кібербезпеки України, інших документах з питань національної безпеки і оборони, які схвалюються Радою національної безпеки і оборони України і затверджуються указами Президента України. Зокрема, загрози у фінансовій та економічних сферах визначено у Стратегії національної безпеки України [234] та Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [237]. Незважаючи на значний ступінь дослідженості проблематики забезпечення ФЕБ систем макро-,

мезо- і мікрорівня в Україні, питання ідентифікації потенційних і реальних загроз інтересам сторін ППП у працях вчених-економістів та зазначених концептуальних документах державної влади не розглядається. Необхідність наукового пошуку у цьому напрямі зумовлюється щонайменше двома обставинами. По-перше, події останніх років свідчать про те, що умови реалізації інтересів економічних суб'єктів різного рівня в Україні під тиском реальних обставин швидко змінюються і продукують нові виклики і загрози. По-друге, як показали дослідження, представлені у підрозділі 1.2 дисертації, спектр національних економічних і фінансових інтересів, а також фінансово-економічних інтересів територіальних громад і підприємств є значно ширшим за коло фінансово-економічних інтересів державного і приватного партнерів щодо здійснення ППП, відповідно, більшим є і перелік дій, умов та факторів, що перешкоджають їх реалізації. Тому використання запропонованих науковцями типологій загроз економічній та фінансовій безпеці систем різного рівня для оцінювання ФЕБ ППП без відповідного перегляду призведе до інформаційного перевантаження системи управління та знизить рівень репрезентативності отриманих результатів оцінювання загроз реалізації фінансово-економічних інтересів партнерів щодо здійснення ППП. Зазначені обставини зумовлюють актуальність ідентифікації фінансово-економічних інтересів державного і приватного партнерів щодо здійснення ППП, а також загроз їх реалізації.

Для визначення фінансово-економічних інтересів сторін ППП мають бути встановлені потреби державного і приватного партнерів, які задовольняються через механізми ППП, а також переваги, яких вони набувають у партнерській взаємодії. Виявлення актуальних потреб і переваг сторін ППП пропонується здійснювати на основі вивчення домінант відомих теоретичних розробок та концептуальних засад здійснення ППП, аналізу оглядів існуючої практики, передумов і перспектив реалізації ППП, результатів опитувань громадської думки, контент-аналізу нормативно-правових актів і конкурсних пропозицій, а також економіко-статистичного аналізу стану розвитку національної економіки,

регіонів та галузей застосування ППП. Подальша інтерпретація отриманих даних полягає у вербальному описі та кількісній верифікації фінансово-економічних інтересів сторін ППП. Від того, наскільки повно і вірогідно сформована система показників, що кількісно характеризують інтереси партнерів, залежать об'єктивність оцінювання рівня реалізації інтересів та своєчасність розпізнавання негативних тенденцій їх втілення, достовірність оцінок умов і факторів, що перешкоджають реалізації інтересів, і, відповідно, визначення об'єктивних можливостей для мінімізації їх негативного впливу та усунення неузгодженості дій між різними партнерами при здійсненні ППП тощо.

Відбір із множини фінансово-економічних показників тих, що дозволяють охарактеризувати фінансово-економічні інтереси сторін ППП здійснюється за принципами репрезентативності, достовірності й інформаційної доступності. Вибір показників здійснюється на основі логічного аналізу показників, запропонованих у міжнародних і національних нормативно-правових актах, програмних документах стратегічного спрямування, методиках, керівництвах тощо з точки зору адекватності відображення інтересів партнерів та їх інформативності. При цьому слід враховувати, що об'єктивна неточність інформації часто базується на попередній статистичній інформації, яка може зазнати суттєвих змін після декількох ревізій, тому розрахунок показників реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП має ґрунтуватися на вторинних даних, отриманих із форм статистичної звітності державних органів, органів місцевого самоврядування та суб'єктів підприємницької діяльності, а також моніторингових систем міжнародних організацій за умови забезпечення їх співставимості у часі та інформаційної доступності. Використання відповідних зведених макропоказників і міжнародних індексів дозволяє аналізувати стан і динаміку реалізації інтересів сторін ППП в конкретній державі та проводити порівняльний аналіз між її регіонами і галузями економіки, а також – здійснювати міжнародні порівняння.

Для оцінювання реалізації фінансово-економічних інтересів сторін окремого ППП вибір показників повинен відповідати рівню суб'єкта господарювання.

ППП здійснюється з урахуванням умов середовища, параметри якого формуються під впливом різноманітних взаємопов'язаних та взаємообумовлених факторів. Кожний з цих факторів по відношенню до можливості реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП може бути позитивним або (та) негативним. Деструктивна дія конкретного чинника є джерелом загрози, а сукупний вплив таких факторів обумовлює деякий інтегральний рівень загроз.

Поняття загрози є ключовою категорією теорії безпеки і використовується при визначенні безпеки будь-якої системи. Натомість поняття «загроза» має цілу низку значень. Одні автори ототожнюють його з поняттям «небезпека» або вважають, що різниця між ними настільки незначна, що нею можна знехтувати. Інші ж – протиставляють одне одному [14, с. 326]. Так, Г.П. Ситник вважає, що загроза – явище, подія, процес, інші чинники, які оцінюються фахівцями як небезпека самозбереженню та прогресивному розвитку соціальної (політичної) системи [255, с. 163]. В.І. Ярочкін і Я.В. Бузанова під загрозою розуміють небезпеку на стадії переходу з можливості у дійсність, висловлений намір або демонстрація готовності одних суб'єктів нанести шкоду іншим [308, с. 31], а на думку В.А. Предборського загроза у широкому розумінні – це будь-який намір, можливість здійснити фізичну, моральну чи іншу шкоду суспільним інтересам [218, с. 17]. М.М. Єрмошенко і К.С. Горячева вважають, що загроза – це конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов [101, с. 40], а Є.Б. Ніколаєв – різноманітні несприятливі чинники розвитку [191].

Відповідно, немає однозначності у визначеннях поняття «загроза» стосовно економічних систем. У зв'язку з цим, для визначення загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП необхідно з'ясувати існуючі

підходи до визначення загроз фінансовій, економічній, фінансово-економічній безпеці держави, регіону, підприємства.

Перші визначення поняття «загроза» у вітчизняній економічній науці було надано у працях 90-х років ХХ ст. Так, на думку В.І. Мунтіяна загрозами економічній безпеці України слід вважати явні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможлиблюють реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, життєзабезпечення нації та окремої особи [186, с. 25]. Згодом цю точку зору підтримав В.А. Предборський [218, с. 18].

Автори праць [133; 178; 101] під загрозою пропонують розуміти несприятливі фактори, умови та явища. Так, Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов і О.М. Ляшенко під загрозами економічній безпеці держави розуміють фактори, які роблять неможливим або в значній мірі ускладнюють процес реалізації національних інтересів, чим створюють небезпеку для життєзабезпечення нації, її соціально-економічної і політичної системи [133, с. 25]. М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, В.С. Пономаренко та Н.Л. Чернова вважають, що загроза економічній безпеці регіону – сукупність умов і факторів, дія яких впливає на функціонування і розвиток економіки регіону [178, с.85; 216, с. 42]. М.М. Єрмошенко і К.С. Горячева визначають загрозу фінансовій безпеці підприємства як наявне чи потенційно можливе явище або чинник, яке створює небезпеку для реалізації фінансових інтересів підприємства [101, с. 135].

Інтегрований підхід до розуміння форми прояву загрози і як дії, і як факторів та умов запропонований у працях [304; 211; 282; 125]. Так, колектив авторів [304, с. 109] визначає загрозу підприємництва як реально або потенційно можливі дії або умови навмисного або випадкового (ненавмисного) порушення режиму функціонування підприємства шляхом нанесення матеріальної (прямої чи непрямої) шкоди, що приводить до фінансових втрат, включаючи втрачену вигоду. В.І. Франчук [282] трактує загрози корпоративній безпеці як дію дестабілізуючих природних і (або) суб'єктивних чинників, пов'язаних з недобросовісною конкуренцією, порушенням законів і норм, які

можуть спричинити потенційні або реальні втрати, що здатні викликати небезпеку корпоративній системі. Н.Ю. Подольчак і В.Я. Карковська [211, с. 13] подібним чином визначають загрози ФЕБ підприємства – це дія дестабілізуючих природних і (або) суб'єктивних, пов'язаних з недобросовісною конкуренцією, порушенням законів і норм, що може спричинити потенційні або реальні втрати для організації. М.І. Камлик [125, с. 41] розглядає загрози економічній безпеці підприємництва і визначає їх як наявність таких потенційних або реальних умов, факторів чи дій фізичних та юридичних осіб, що порушують нормальний фінансово-економічний стан суб'єкта підприємницької діяльності і здатні заподіяти великої шкоди аж до припинення його діяльності.

Підсумовуючи аналіз дефініцій загроз економічній, фінансовій та фінансово-економічній безпеці економічних систем різного рівня ієрархії управління зазначимо, по-перше, їх автори під загрозою розуміють форму прояву негативного впливу на безпеку економічної системи макrorівня - дії або фактори, мезорівня - сукупність умов, факторів або дії, умови або дію чинників, мікрорівня - явище або чинник або дія чинників або умови, фактори, дії. Оскільки сторони ППП належать до різних рівнів ієрархії управління, вважаємо, що у визначенні сутності поняття «загрози фінансово-економічним інтересам ППП» має бути застосований інтергований підхід до розуміння форми прояву загроз. По-друге, перешкоди реалізації інтересів є однією із сторін можливих негативних наслідків дії загроз фінансовій, економічній та фінансово-економічній безпеці, а, отже, обсяг поняття «загрози фінансово-економічним інтересам» входить до обсягу поняття «загрози ФЕБ» як частина його обсягу, ці поняття знаходяться у відношенні підпорядкування.

Проведене дослідження дозволяє визначити загрози фінансово-економічним інтересам сторін ППП як дії, умови та фактори, що ускладнюють або унеможливають узгодження та реалізацію фінансово-економічних інтересів партнерів.

Високо оцінюючи наукові здобутки провідних науковців з питань виявлення та оцінювання загроз економічній та фінансовій безпеці систем різного рівня, зазначимо, що на часі не лише визначення сутності поняття загрози фінансово-економічним інтересам сторін ППП, а й перегляд концептуальних засад ідентифікації загроз економічної та фінансової безпеки держави, територіальної громади і підприємств, як сторін ППП.

Грунтуючись на положеннях синергетичної парадигми наукового дослідження, згідно з якою увага дослідника спрямовується на явище, що виникає, потенційні загрози ФЕБ систем різного рівня (таблиці 3.1 - 3.3 додатку 3) пропонується розглядати у взаємозв'язку із ризиками здійснення ППП, типологізація яких дозволяє визначити передумови і джерела загроз, більш системно підходити до їхнього передбачення та прогнозування наслідків негативного впливу.

Для вирішення цього завдання на основі опрацювання теоретичної та періодичної фахової літератури, а також нормативно-правової бази здійснення ППП в Україні і світової практики реалізації ППП у різних секторах економіки [187; 92; 64; 27; 113; 207; 53; 217; 66; 29; 253; 79; 208; 11; 227] встановлено та систематизовано ризики здійснення ППП.

Грунтовний аналіз міжнародного досвіду здійснення ППП вказує на те, що класифікація ризиків ППП потребує вдосконалення шляхом виокремлення групи ризиків взаємовідносин між партнерами, реалізація яких може спричинити конфлікт інтересів партнерів і призвести до розірвання угоди про ППП. Управління такими ризиками потребує особливого підходу, що ґрунтується на принципі комплементарності партнерських дій. З огляду на це, пропонується така класифікація ризиків ППП.

1 Група ризиків ППП «Проектування і будівництво (реконструкція, поліпшення, ремонт тощо)», до якої належать ризики:

- Затримка при отриманні різного роду дозволів.
- Зміни технічних параметрів, що вимагають отримання дозволів, узгоджень або ліцензій на здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

- Технічні помилки на стадії розробки проекту.
 - Помилкове схвалення проекту як прибуткового через неправильну оцінку платоспроможності споживачів.
 - Дотримання вимог щодо необхідної якості проектних робіт.
 - Наявність та умови використання земельної ділянки.
 - Недоліки застосовуваних технологій і наявного обладнання та матеріалів, включаючи транспортування, обмеження на ввезення, ціноутворення, витрати на фінансування та адміністративні витрати.
 - Труднощі при здійсненні правовідносин із субпідрядниками.
 - Наявність робочої сили і матеріалів, можливість забезпечення кваліфікованою робочою силою на місці, потреба у залучення іноземних спеціалістів і ввезенні матеріалів, візи та дозволи такого ввезення, а також відповідні обмеження, обумовлені національним трудовим законодавством.
 - Наявність інфраструктури, наприклад, водопостачання, каналізації, електроенергії, а також її доступність (автомобільне, залізничне, морське та повітряне сполучення).
 - Ризики затримки графіка реалізації проекту.
 - Нездатність підрядника (помилки технічного виконання проекту, неефективне управління проектом тощо).
 - Непередбачені події або умови, в т.ч. атмосферні.
 - Негативний вплив на навколишнє природне середовище.
- 2 Група ризиків ППП «Попит на ринку збуту». До основних ризиків цієї групи відносяться:
- Зниження рівня попиту.
 - Неспроможність споживачів оплачувати дані послуги в запланованому виробником обсязі.
 - Негативне відношення споживачів та/або неприйняття продукції чи послуги.
- 3 Група ризиків ППП «Операційні ризики» включає ризики:

– Ризик виявлення дефектів проектування, обладнання або матеріалів після закінчення гарантійного терміна, що надається будівельним підрядником.

– Постачання та вхідні матеріали, їх вартість та потреба у ввезенні яких із-за кордону, отримання ліцензій для такого ввезення та обмеження.

– Наявність робочої сили на місці, ступінь потреби в іноземній робочій силі, отримання віз.

– Недоліки технології.

– Належне технічне обслуговування проекту і вартість заміни активів, що виходять з ладу, та проведення капітального ремонту.

– Нездатність оператора (відсутність досвідчених керівників, неналежна експлуатація об'єкту, низька якість послуг, які надаються приватним партнером споживачам, невиконання плану по зборам тощо).

– Негативний вплив на навколишнє природне середовище.

4 Група ризиків ППП «Нормативно-правові ризики». До неї відносяться такі ризики:

– Внесення змін до загального і податкового законодавства, у т.ч. дискримінаційних змін щодо окремої галузі, приватного фінансування державних проектів в цілому або даного проекту зокрема, змін правил ведення бізнесу, введення додаткових екологічних вимог й обмежень стосовно ціноутворення.

– Неузгодженість нормативно-правових норм, приписів, стандартів надання суспільних послуг.

5 Група ризиків ППП «Фінансові та макроекономічні ризики». До цієї групи ризиків віднесено ризики:

– Наявність та надійність джерел фінансування, що залучається до реалізації проекту.

– Ризик збільшення витрат на реалізацію проекту.

– Ризик недоотримання доходу внаслідок зниження цін, попиту на продукцію/послуги, погіршення якісних характеристик кінцевого продукту.

– Інфляція.

- Зміни валютного курсу.
- Зміна процентних ставок.
- Кредитні рейтинги.
- Маржа інвесторів на ринку капіталів.
- Фінансова здатність партнера (ризик банкрутства приватної компанії і дефолту держави).

– Ризики трансфера фінансових ресурсів, у т.ч. обмеження щодо репатріації прибутку, отриманого приватним партнером.

– Обмеження, які виникають як на момент фінансового закриття угоди, так і впродовж проектного циклу.

– Скорочення економічної активності.

6 Група ризиків «Соціальні та політичні ризики, заперечення та опір з боку основних заінтересованих осіб».

Політичні ризики включають ризики:

- Зміна політичного устрою або уряду.
- Зміна напрямів та пріоритетів державної політики у зовнішній, фінансово-економічній та соціальній сферах.

– Конфіскація та експропріація.

– Ризик політичного насилля (війни, атаки терористів).

– Несприятливі рішення по регулюванню (введення регулювання, що протирічить комерційним домовленостям, покладеним в основу ППП).

– Можливість доступу проектною компанією до правосуддя, зокрема, можливість домагатися примусового виконання зобов'язань держави, складність з рішенням арбітражних спорів.

До соціальних ризиків ППП відносяться такі ризики:

– Неприйняття суспільством проекту через релігійні, моральні, історико-культурні мотиви.

– Протести з боку місцевого населення, екологічних груп.

– Порушення прав людини або національних меншин.

7 Група ризиків ППП «Форс-мажорні обставини та інші непередбачувані події з високим рівнем впливу» включає ризики:

- Виникнення форс-мажорних обставин.
- Недостатній рівень безпеки проекту, технологічні аварії.
- Випадкове знищення майна або його частини, що використовується для виконання умов договору.

8 Група ризиків ППП «Ризики взаємовідносин між партнерами». До цієї групи ризиків ППП віднесено такі ризики, як:

- Неузгодженість інтересів партнерів.
- Відсутність єдиної програми, координування дій і відмінність інтересів між міністерствами і відомствами у сфері ППП.
- Нераціонально обрана форма партнерства.
- Внесення змін в угоду одним партнером без погодження з іншим, розірвання договору в односторонньому порядку.
- Невиконання партнером зобов'язань по контракту.
- Не завжди виправдане втручання і надмірний контроль з боку держави.
- Бюрократія державних органів, корупція і фаворитизм.
- Порушення конкурентних засад у процесі вибору державними органами компанії приватного партнера.
- Недобросовісність з боку приватного партнера (нецільове використання коштів, фіктивне банкрутство, шахрайство).
- Створення розпещеного гарантіями приватного сектора.
- «Неузгодженість» або «невідповідність» методів визначення ціни ризику, які застосовують органи влади та приватний сектор.
- Нетранспарентний і неоптимальний розподіл ризиків між партнерами.
- Недостатність досвіду та відсутність фахівців із розробки, реалізації й управління проектами ППП.
- Складність розв'язання конфліктних ситуацій.

Дослідження ризиків здійснення ППП за допомогою абстрактно-логічних методів та методів системного аналізу дало змогу визначити потенційні загрози

фінансово-економічним інтересам держави / територіальної громади, як державного партнера, та потенційні загрози фінансово-економічним інтересам підприємства, як приватного партнера.

Потенційні загрози реалізації фінансово-економічним інтересам державного партнера включають такі загрози, як:

1. Залежність країни від імпорту багатьох видів продукції, у чому числі стратегічного значення.

2. Запровадження економічних блокад, ембарго та санкцій щодо країни.

3. Протиріччя в інтересах держави і транснаціональних корпорацій.

4. Втрата країною транзитних переваг у галузі транспортування енергоносіїв та вантажів.

5. Підвищення міри уразливості національної економіки до зовнішніх шоків.

6. Спад виробництва й економічної активності населення. Втрата зовнішніх ринків та зменшення місткості внутрішнього ринку країни.

7. Криміналізація економіки і зростання її тіньового сектору.

8. Неєфективність державного регулювання та управління соціально-економічними процесами, ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки.

9. Низький рівень конкуренції на ринку ППП.

10. Високий рівень інфляції.

11. Нерозвиненість сучасної фінансової, організаційної, інформаційної та транспортної інфраструктури.

12. Недосконалість бюджетної системи та міжбюджетного регулювання, низький рівень бюджетної дисципліни і надмірні державні витрати та дефіцит бюджету.

13. Збільшення обсягу державного боргу, неефективне використання іноземних кредитів та кредитів, що надаються за рахунок бюджетних коштів.

14. Критична залежність від зовнішніх запозичень.

15. Погіршення кон'юнктури на міжнародних фінансових ринках.

16. Втручання міжнародних фінансових організацій в ринкові перетворення країни. Обумовленість надання кредитів політичними і економічними вимогами.

17. Неефективність податкової системи.

18. Дестабілізація грошово-кредитної системи.

19. Істотні коливання обмінного курсу національної валюти, не обумовлені дією макроекономічних факторів.

20. Недостатній рівень капіталізації фінансової системи.

21. Слабкість банківської системи. Надмірно високі відсоткові ставки за кредити або надто швидке їх зростання.

22. Слабкий розвиток фондового ринку.

23. Нерозвиненість страхового ринку.

24. Ймовірність погіршення фінансового стану підприємств реального сектору економіки.

25. Критичний стан основних засобів.

26. Високий рівень матеріало-, праце- та енергоємності виробництва.

27. Перевищення порогового значення забруднення навколишнього середовища. Значний антропогенно-техногенний вплив, погіршення якості земельних, водних, лісових ресурсів. Широкомасштабне нехтування правилами охорони навколишнього середовища та екології.

28. Аварії, вибухи, пожежі антропогенно-техногенного походження, стихійні лиха.

29. Низька ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, відносно повільні темпи впровадження енергозберігаючих технологій. Залежність стабільного постачання енергоносіїв від політичних рішень держави-постачальника.

30. Нерівномірний розподіл прямих іноземних інвестицій у світі.

31. Застарілі та екологічно небезпечні технології.

32. Низькі рівні надходжень прямих іноземних інвестицій у національну економіку та інноваційно-інвестиційної активності в країні. Низька інвестиційна привабливість об'єктів ППП.

33. Погіршення фізичного і духовного здоров'я населення, моральна деградація особи, сім'ї, суспільства.

34. Депопуляція населення, загострення демографічної кризи.

35. Некерований відтік з країни трудових ресурсів.

36. Соціальна незахищеність значної частини населення, поглиблення диференціації у доходах та споживанні населення, зростання рівня бідності та безробіття.

37. Порушення законних прав та інтересів громадян та суб'єктів господарювання.

38. Наявність у суспільстві соціальної напруженості. Протести з боку місцевого населення, екологічних груп.

39. Тіньовий ринок працівників нижчої кваліфікації з менш розвинутих країн.

40. Трудові конфлікти і страйки на підприємствах.

41. Політична нестабільність і політичне протистояння.

42. Неврегульованість відносин регіонів із центральними органами влади.

43. Недосконалість та нестабільність правового регулювання соціально-економічних процесів.

44. Слабкість, дисфункціональність, застаріла модель публічних інститутів, депрофесіоналізація та деградація державної служби.

45. Переважання в діяльності державно-управлінських структур особистих, корпоративних, регіональних інтересів над загальнонаціональними.

46. Корупція у державно-управлінській сфері.

47. Недостатність досвіду та відсутність кваліфікованих державних службовців, що володіють сучасними знаннями з питань розроблення, підготовки, фінансування та реалізації проектів ППП.

48. Конфлікт інтересів з партнером / партнерами по ППП, відсутність дієвого механізму його розв'язання.

49. Невиконання партнером зобов'язань по договору про ППП і/або внесення змін / розірвання договору в односторонньому порядку без погодження з державним партнером.

50. Ймовірність суттєвого погіршення фінансової спроможності приватного партнера, його банкрутство та ліквідація.

51. Недоброчесність приватного партнера (нецільове використання коштів, фіктивне банкрутство, шахрайство тощо).

Отже, загрози фінансово-економічним інтересам державного партнера проявляються у зовнішньоекономічній, макроекономічній, фінансовій, виробничій, енергетичній, інноваційно-інвестиційній, демографічній, соціальній сферах та сфері відносин з приватним партнером.

Більшість із зазначених загроз є також загрозами реалізації фінансово-економічних інтересів приватного партнера, що продукуються зовнішнім середовищем його функціонування. Такі загрози справляють непрямий вплив на реалізацію фінансово-економічних інтересів приватного партнера, але залежно від можливості реалізації і прогнозованого терміну дії можуть змусити його до відмови від участі у ППП у певному секторі економіки або стати причиною його опортуністичної поведінки, що виявляється, зокрема, у приховуванні доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), порушенні порядку легалізації підприємницької діяльності та її оподаткування, фіктивного банкрутства тощо.

Дослідження загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП згідно із запропонованим підходом дозволило також встановити потенційні загрози, що безпосередньо впливають на діяльність приватного партнера і, відповідно, на реалізацію його фінансово-економічних інтересів щодо ППП:

1. Зниження обсягу інвестицій, рентабельності проекту ППП й інших інвестиційних проектів, високий рівень ризику портфеля фінансових інвестицій.

2. Втрата фінансових ресурсів, зменшення власного капіталу і зниження ринкової вартості підприємства, зменшення фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємства.

3. Незбалансованість грошових потоків.

4. Недостатній рівень фінансової гнучкості підприємства (можливості залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел).

5. Відсутність або недостатній обсяг резервних та страхових фондів.

6. Ймовірність банкрутства та ліквідації підприємства.

7. Зношеність основних фондів, незавантаженість виробничих потужностей, зростання вартості обладнання, пошкодження будівель, приміщень тощо; використання неефективних форм фінансування відновлення основних засобів.

8. Незадовільний техніко-технологічний рівень виробництва, моральне старіння використовуваних технологій, порушення технологічної дисципліни, дії, спрямовані на підрив технологічного потенціалу підприємства.

9. Низька якість сировини, комплектуючих матеріалів, неритмічність їхнього постачання.

10. Перебої в енерго-, водо- і тепlopостачанні.

11. Зниження якості продукції, необґрунтована цінова політика.

12. Збитки та втрати через невідповідність екологічним нормам, недотриманні правил та норм утилізації відходів.

13. Відсутність у приватного партнера досвіду та фахівців із розробки, реалізації й управління проектами ППП.

14. Недоліки у роботі з топ-менеджментом і персоналом (недосконале планування, розстановка, організація, управління персоналом, неефективна система матеріального і нематеріального стимулювання, невирішеність соціальних проблем працівників підприємства, висока плинність кадрів,

відсутність фахових керівників, звільнення провідних висококваліфікованих працівників, праця за сумісництвом).

15. Конфлікт між управлінськими кадрами і трудовим колективом.

16. Незаконні дії конкурентів.

17. Неправомірні дії працівників правоохоронних органів (безпідставне проведення перевірок; неправомірне вилучення документів, у тому числі, що містять комерційну таємницю й таке інше).

18. Незадовільний стан забезпечення збереження матеріальних цінностей, грошових коштів та відомостей, що становлять комерційну, банківську та іншу таємницю, розкрадання матеріальних коштів і цінностей.

19. Недружні захоплення та поглинання, рейдерство тощо.

20. Протизаконні дії з боку кримінальних структур.

21. Погіршення достовірності та втрата доступу до інформації.

22. Низький рівень організації роботи з конфіденційними документами, порушення режиму збереження конфіденційної інформації.

23. Поширення будь-якої інформації, що може негативно вплинути на ділову репутацію приватного партнера.

24. Низький організаційний рівень захисту комп'ютерних систем від несанкціонованого доступу, зараження програм комп'ютерними вірусами, вихід із ладу обчислювальної техніки.

25. Промислове шпигунство (таємне спостереження за співробітниками підприємства, зараження комп'ютерних програм вірусами, засилання агентів, копіювання комп'ютерних програм і даних, підслуховування переговорів тощо).

26. Погіршення ефективності управління підприємством (упущення в стратегічному і тактичному плануванні, прорахунки у фінансовій та інвестиційній політиках, прийняття необґрунтованих господарських рішень, низький рівень внутрішньогосподарського контролю за здійсненням фінансово-господарських операцій, веденням бухгалтерського обліку матеріальних

цінностей і грошових коштів, складанням бухгалтерської та іншої документації, що безпосередньо сприяють вчиненню корисливих злочинів на підприємстві).

27. Недоліки у роботі з акціонерами (недопущення їх до участі в управлінні товариством, низький рівень дивідендних виплат або їх відсутність протягом тривалого часу, порушення прав акціонерів з приводу надання їм необхідної інформації), виникнення конфлікту з акціонерами.

28. Використання неефективних інструментів управління ризиком у контрактах підприємства.

29. Погіршення договірних взаємовідносин (зрив, неналежне виконання укладених договорів, розрив договірних відносин, відмова від відвантаженої продукції, затримка оплати продукції тощо).

30. Бюрократія державних органів, відповідальних за реалізацію політики у сфері ППП.

31. Недоброчесність державного партнера (порушення конкурентних засад у процесі вибору державними органами компанії приватних партнерів, невиконання зобов'язань по контракту, внесення змін в угоду або її розірвання в односторонньому порядку, не завжди виправдане втручання і надмірний контроль за діями приватних партнерів, корупція тощо).

Отже, загрози фінансово-економічним інтересам приватного партнера проявляються у фінансовій, техніко-технологічній, інтелектуально-кадровій, правовій, силовій, інформаційній, екологічній сферах та сфері відносин з державним партнером.

Для побудови ефективної системи ФЕБ ППП та обрання адекватної методології запобігання та нейтралізації загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП виняткове значення має процедура ідентифікації (розпізнавання) загроз, характеру їх прояву і джерел. Усвідомлення цього обумовлює необхідність класифікації загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП за ознаками, які є спільними як для загроз інтересам державного партнера, так і для загроз інтересам приватного партнера, а також за ознаками, які впливають із специфіки їх партнерської взаємодії.

Вивчення та узагальнення загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП, а також запропонованих науковцями класифікацій загроз безпеці систем різного рівня [244; 334; 308; 304; 178; 218; 216; 40; 186; 281; 24; 255; 211; 101; 125; 67; 15; 128; 302] дало змогу розробити класифікацію загроз ФЕІ сторін ППП, яку представлено у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Класифікація загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП

Класифікаційна ознака	Клас загроз	Характеристика
1	2	3
за місцем виникнення	внутрішні	виникають в межах ППП і зумовлені протиріччями між інтересами його сторін та неузгодженістю їхніх дій, дисбалансами у системі управління, процесами, що виникають у виробництві та під час реалізації продукції ППП, прорахунками менеджменту, усвідомленими чи неусвідомленими помилками, зловживаннями, порушенням дисципліни тощо.
	зовнішні	виникають за межами ППП і пов'язані з несприятливими умовами і факторами, що сформувалися у зовнішньому для нього середовищі, деструктивною поведінкою контрагентів, конкурентів, споживачів, кримінальних структур тощо.
за сферою прояву	загрози, що проявляються у функціональних сферах державного партнера	проявляються у зовнішньоекономічній, макроекономічній, фінансовій, виробничій, енергетичній, інноваційно-інвестиційній, демографічній та соціальній сферах
	загрози, що проявляються у функціональних сферах приватного партнера	проявляються у фінансовій, техніко-технологічній, інтелектуально-кадровій, правовій, силовій, інформаційній та екологічній сферах
	загрози, що проявляються у сфері партнерських відносин	проявляються у сфері взаємовідносин державної влади і суб'єктів господарювання в рамках ППП

Закінчення табл. 2.1

1	2	3
за тривалістю дії	постійні	діють протягом усього періоду здійснення ППП і фактично не переборні
	тимчасові	загрози діють протягом обмеженого періоду часу
	довгострокові	діють понад 3 роки
	середньострокові	діють від одного до трьох років
	короткострокові	діють до одного року
за можливістю прогнозування	прогнозовані	проявляються у зв'язку із циклічним розвитком економіки, зміною стадій кон'юнктури фінансового і товарних ринків, передбаченим розвитком конкуренції тощо
	непрогнозовані	вирізняються повною непередбачуваністю прояву
за можливістю реалізації	реальні	існують об'єктивно (проявилися) в досліджуваній період часу та вимагають негайної реакції (конкретних заходів) щодо запобігання їх подальшого негативного впливу
	потенційні	можуть настати у випадку формування певних суб'єктивних чи об'єктивних умов і вимагають заходів щодо запобігання їх трансформації у реальні загрози
	малоймовірні	вірогідність реалізації не перевищує 25%
	високоймовірні	вірогідність реалізації перевищує 25%
за ставленням до загроз	об'єктивні	спричинені чинниками та явищами навколишнього середовища і формуються незалежно від цілеспрямованої діяльності людини
	суб'єктивні	зумовлені свідомими чи несвідомими діями або бездіяльністю людини, суб'єкта безпеки, різних органів влади та організацій

Авторська розробка

Залежно від секторальної специфіки окремої угоди про ППП, обраної моделі фінансування, організаційно-правової форми господарювання приватного партнера тощо вагомість розглянутих вище загроз економічній безпеці сторін ППП буде різною. Для отримання відповідних оцінок стосовно конкретного ППП доцільно застосовувати комплексний підхід, що передбачає всебічне відображення ознак за допомогою кількісних та якісних показників, поєднання кількісних та якісних методів оцінювання.

Якісна оцінка загроз економічній безпеці сторін ППП отримується на основі порівняння реальних подій, явищ, процесів, які не завжди можуть бути виражені у кількісній формі, але значною мірою впливають на реалізацію фінансово-економічних інтересів партнерів, із описом ситуацій, які можуть мати місце. Така оцінка здійснюється за допомогою експертних методів, зокрема методів PEST-аналізу, в рамках якого оцінюється зовнішнє середовище за політичними, економічними, соціальними та технологічними факторами, SLEPT-аналізу, що також передбачає оцінювання зовнішнього середовища, але за соціальними, юридичними, економічними, політичними і технологічними факторами, STEEPLE-аналізу, який уможливорює оцінювання зовнішнього середовища за соціально-культурними, інноваційно-технологічними, економічними, навчально-освітніми, політичними, юридичними факторами та факторами охорони навколишнього середовища, а також SWOT-аналізу, з допомогою якого досліджується внутрішнє і зовнішнє середовище суб'єкта економічної діяльності та оцінюються його сильні і слабкі сторони, можливості та загрози.

Кількісна оцінка загроз ґрунтується на аналізі помітно меншої кількості показників, що обумовлено застосуванням суворого математичного апарату, але вона дозволяє підвищити обґрунтованість пропозицій щодо захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП від загроз. Така оцінка здійснюється за допомогою методів економіко-математичної статистики (методів аналізу динамічних рядів та варіації показників, аналітичного групування, прогнозування), що дозволяють ідентифікувати загрози за тривалістю дії, ранжувати загрози та отримати прогнозні оцінки їх зміни, методів кореляційно-регресійного аналізу, які дозволяють оцінити вплив загроз на реалізацію фінансово-економічних інтересів та визначити системні загрози, методи порівняльного аналізу, за допомогою яких ідентифікуються загрози за можливістю реалізації.

З урахуванням викладеного ідентифікацію загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП у певній галузі економіки пропонується здійснювати у такій послідовності:

1. Визначення фінансово-економічних інтересів державного і приватного партнерів щодо окремого ППП та факторів, що впливають на їх реалізацію.

2. Виявлення та класифікація ризиків здійснення ППП у відповідному секторі економіки.

3. Якісний аналіз середовища функціонування ППП, виявлення та оцінювання загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП.

4. Кількісне оцінювання загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що включає такі етапи:

4.1 Відбір показників, що кількісно характеризують фінансово-економічні інтереси сторін ППП та фактори ризиків ППП.

4.2 Аналіз динаміки відібраних показників та виявлення тенденцій їх зміни.

4.3 Оцінювання впливу факторів ризиків ППП на фінансово-економічні інтереси сторін ППП.

4.4 Порівняння фактичних значень показників факторів, що негативно впливають на реалізацію фінансово-економічних інтересів сторін ППП, з їх нормативними і пороговими значеннями.

5. Класифікація загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП.

Розроблений концептуальний підхід до ідентифікації загроз фінансово-економічних інтересів сторін ППП, загальну схему якого наведено на рисунку 2.1, ґрунтується на синергетичній парадигмі дослідження та комплексному використанні якісних і кількісних методів аналізу; дає змогу ідентифікувати загрози реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП у їх взаємозв'язку із ризиками реалізації ППП та галузевою специфікою здійснення ППП.

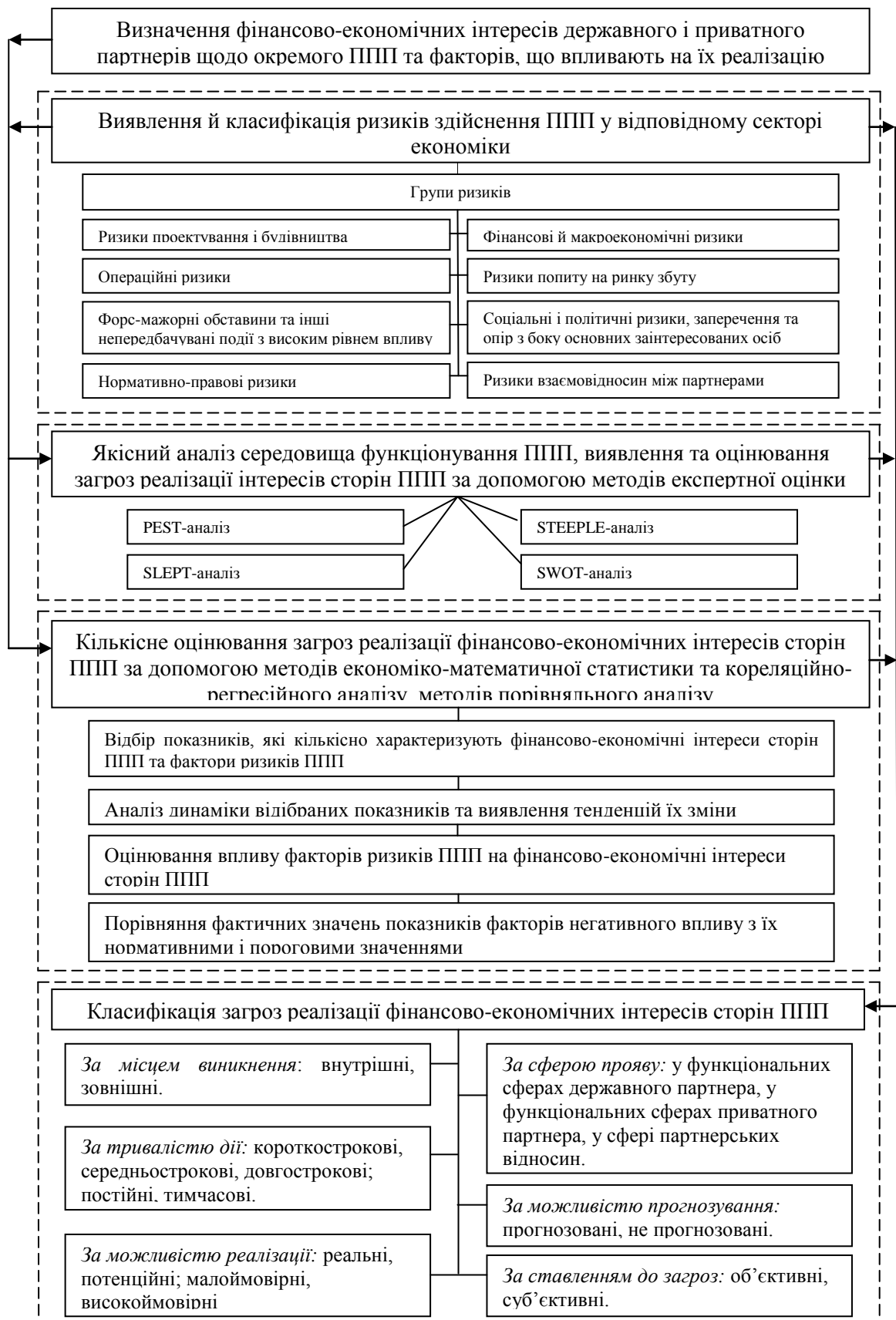


Рисунок 2.1. Концептуальний підхід до ідентифікації загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП

Авторська розробка

2.3 Методологічний підхід до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП

Основним інструментом реалізації концепції забезпечення ФЕБ ППП є відповідне методологічне забезпечення, що розглядається як сукупність теоретичних положень, методів дослідження, принципів, які використовуються з метою розробки та виконання системи заходів, спрямованих на захист фінансово-економічних інтересів сторін ППП. Важливим та обов'язковим етапом формування будь-яких рекомендацій щодо забезпечення такого захисту є оцінювання ФЕБ ППП, яке надає можливість дослідникові сформулювати уявлення про поточний стан захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП.

Аналіз та систематизація здобутків зарубіжних та вітчизняних у сфері оцінювання економічної (фінансової) безпеки систем різного рівня і призначення свідчать про відсутність методичного підходу до оцінювання ФЕБ ППП. Існуючі підходи та інструментарій оцінювання економічної (фінансової) безпеки не дозволяють аналітикам давати об'єктивну оцінку загроз реалізації фінансово-економічних інтересів держави та підприємства, як сторін ППП, а також методологічно коректно визначати проблемні компоненти їх фінансово-економічної безпеки, оскільки ґрунтуються на різних концептуальних засадах та методології.

На підставі вивчення методичного забезпечення оцінювання економічної і фінансової безпеки систем різного рівня встановлено, що загальними і найбільш поширеними методами, які пропонуються різними вченими та в офіційних методиках, є такі методи, як: спостереження та аналіз основних фінансово-економічних показників, порівняння фактичних значень показників (індикаторів) з нормативними (пороговими) значеннями, синтез показників в єдиний інтегральний показник та експертні оцінки.

Спектр рекомендованих фахівцями показників оцінювання ФЕБ є вельми широким. Їхню систематизацію частіше пропонується здійснювати за сферами

виникнення та прояву загроз, а також з огляду на завдання, вирішенню яких має сприяти управління безпекою. При цьому для систем макро- і мезо- рівнів у науково-дослідницькій і практичній діяльності здебільшого застосовується офіційний підхід до виокремлення складових економічної та фінансової безпеки, представлений у Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [172]. Відносно виокремлення складових економічної безпеки систем мікрорівня серед науковців на сьогодні поки що не має такої одностайності. Узагальнення різних поглядів на структурування економічної безпеки підприємств, представлене у таблиці И.1 додатку И, дозволило виокремити такі складові ФЕБ підприємства, як: фінансова, техніко-технологічна, інтелектуально-кадрова, правова, силова, інформаційна та екологічна безпеки.

На підставі ґрунтовного аналізу останніх публікацій з питань методології оцінювання рівня економічної та фінансової безпеки держави встановлено, що на сьогодні показники економічної та фінансової безпеки держави найбільш повно і системно представлені в офіційній Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України [172] (наведено понад 128 показників (індикаторів) економічної безпеки держави та їх характеристичні значення), монографіях [67] (розглянуто 29 міжнародних індексів і рейтингів та виокремлено більш ніж 120 субіндексів, які характеризують безпеку національної економіки), [14] (запропоновано більш ніж 140 індикаторів фінансової безпеки держави, галузі, регіону, банківської системи, страхового ринку, фондового ринку) та ін. Дослідження теоретико-методологічних основ оцінювання економічної та фінансової безпеки підприємства дало змогу визначити та систематизувати показники, які мають найбільшу кількість згадувань у запропонованих різними авторами методичних підходах (таблиця И.2 додатку И).

Водночас встановлено, що існуючі системи показників оцінювання стану ФЕБ систем різного рівня не враховують специфічні загрози безпеці держави, територіальної громади та підприємства як сторін ППП. Ідеться про загрози,

джерелом яких є природно існуючі протиріччя між інтересами партнерів й можливостями їх реалізовувати, що стають джерелом таких ризиків і загроз у партнерській взаємодії, як: внесення змін в угоду одним партнером без погодження з іншим, розірвання договору в односторонньому порядку; невиконання партнером зобов'язань по контракту; не виправдане втручання і надмірний контроль з боку держави; бюрократія державних органів, корупція і фаворитизм; порушення конкурентних засад у процесі вибору державними органами компанії приватного партнера тощо. Тому для коректної оцінки рівня ФЕБ ППП потрібно розробити модель, що крім традиційних показників міститиме показники, які дають змогу охарактеризувати партнерів за критерієм надійності та добросовісності у виконанні обов'язків та здійсненні повноважень, передбачених угодою про ППП. Включення до системи показників оцінювання ФЕБ ППП показників, що характеризують ФЕБ партнерської взаємодії за зазначеним критерієм, підвищать рівень репрезентативності розрахунків та достовірності оцінок стану ФЕБ ППП в цілому, що, у свою чергу, забезпечить адекватність управлінських дій щодо розроблення та корегування політики партнерських відносин, реалізація якої сприятиме досягненню цільових орієнтирів стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП.

З урахуванням зазначеного розроблено методологічний підхід до оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП, який:

– ґрунтується на ієрархічно побудованій системі показників (трьохкомпонентного показника, що складається з трьох інтегральних компонент (ФЕБ державного партнера, ФЕБ приватного партнера та ФЕБ партнерських відносин), інтегральних показників ФЕБ державного і приватного партнерів та відносин між ними, комплексних показників ФЕБ державного і приватного партнерів та відносин між ними за кожною з функціональних складових, часткових (одиничних) показників ФЕБ державного і приватного партнерів;

– включає функціональні складові ФЕБ державного партнера (фінансова, виробнича, інвестиційно-інноваційна, соціальна, зовнішньоекономічна,