

Солодовнік О. О.

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА
ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА:
ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

МОНОГРАФІЯ

Харків
ЛІДЕР
2018

УДК 334.723:[336:338.246]

С 60

Рецензенти:

Н. Е. Аванесова – доктор екон. наук, професор кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету будівництва та архітектури;

О. В. Димченко – доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова

Рекомендовано

вченою радою Харківського національного університету будівництва та архітектури (протокол №4 від 28 грудня 2018 р.)

Солодовнік О. О.

С 60 Фінансово-економічна безпека публічно-приватного партнерства: теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Солодовнік. – Харків : Лідер, 2018. – 410 с.

ISBN 978-617-7476-26-8

Монографію присвячено дослідженню проблеми забезпечення фінансово-економічної безпеки публічно-приватного партнерства (ППП). Систематизовано міжнародний та вітчизняний досвід здійснення ППП й обґрунтовано передумови формування фінансово-економічної безпеки ППП в Україні в умовах євроінтеграції. Розроблено теоретико-методологічні засади і практичні рекомендації щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП. Особливу увагу приділено питанню формування стратегічних напрямів забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП. Запропоновані концептуально-теоретичні та методологічні засади забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП апробовано на прикладі проектів дорожньо-транспортної інфраструктури.

Рекомендовано для науковців, фахівців у сфері публічно-приватного партнерства, викладачів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей та інших зацікавлених сторін.

УДК 334.723:[336:338.246]

ISBN 978-617-7476-26-8

© О. О. Солодовнік, 2018

© Видавництво «Лідер», 2018

ЗМІСТ

Вступ	5
Розділ 1. Теоретичні засади забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП	9
1.1 Сутність фінансово-економічної безпеки ППП та необхідність її забезпечення	9
1.2 Система забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП: концептуальні засади формування та стратегія захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП	31
1.3 Ідентифікація фінансово-економічних інтересів сторін ППП та загроз їх реалізації	52
Висновки до розділу 1	77
Розділ 2. Систематизація міжнародного досвіду здійснення ППП	80
2.1 Динаміка та секторальна структура здійснення ППП у європейських країнах та інших країнах світу	80
2.2 Узагальнення результатів реалізації проектів ППП	99
2.3 Міжнародний досвід застосування ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури	122
Висновки до розділу 2	142
Розділ 3. Методологічні основи дослідження фінансово-економічної безпеки ППП	144
3.1 Методологія оцінювання економічної та фінансової безпеки систем різного рівня	144
3.2 Методологічний підхід до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП	165
3.3 Формування системи показників для оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП з урахуванням галузевої специфіки (на прикладі проектів дорожньо-транспортної інфраструктури)	178
Висновки до розділу 3	198
Розділ 4. Стан та передумови забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП в Україні в умовах євроінтеграції	200
4.1 Аналіз розвитку ППП в Україні та можливостей	

імплементації європейського досвіду у цій сфері	200
4.2 Передумови забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП у дорожньо-транспортній інфраструктурі України як пріоритетній сфері застосування ППП в умовах євроінтеграції	220
4.3 Оцінка фінансово-економічної безпеки ППП на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури України	238
Висновки до розділу 4	260
Розділ 5. Стратегічні напрями забезпечення захисту фінансово- економічних інтересів сторін ППП	263
5.1 Формування стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП	263
5.2 Організаційно-економічний механізм забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП	276
5.3 Стратегія захисту інтересів сторін ППП на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури	298
Висновки до розділу 5	312
Список використаних джерел	314
Додатки	342

ВСТУП

Необхідність подолання викликів, що постали перед країнами в економічній і соціальній сферах наприкінці ХХ ст., активізувала пошук нових підходів щодо взаємодії державного і приватного секторів економіки з метою реалізації суспільно значимих проектів. Одним із шляхів вирішення цього завдання є публічно-приватне партнерство (ППП).

В Україні розвиток механізмів PPP визнано одним із пріоритетів державної економічної політики у Законі України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 року та закріплено у відповідних нормативно-правових актах. Передбачається, що залучення приватного сектора до реалізації суспільно значимих проектів на засадах PPP сприятиме активізації процесів модернізації національної економіки, реформування усіх сфер суспільного життя та європейській інтеграції.

Як свідчить вітчизняний досвід, імплементація 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 і приватного секторів економіки на засадах PPP з врахуванням сучасних досягнень теорії і практики забезпечення фінансово-економічної безпеки держави, регіону, підприємства.

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. Єрмошенко, 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 внесок науковців дозволяє обґрунтувати фундаментальні аспекти системи забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП та удосконалити інструментарій оцінки рівня захищеності інтересів його сторін. Проте відсутність цілісної сучасної концепції забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП та формування стратегії захисту інтересів його сторін в умовах євроінтеграції обумовила вибір теми даного дослідження.

Метою дослідження є розвиток теоретико-методологічних положень і розробка практичних рекомендацій щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП.

Для досягнення поставленої мети у дослідженні було вирішено такі наукові і науково-практичні завдання:

- вивчити та узагальнити теоретичні засади забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП;
- систематизувати міжнародний досвід здійснення ППП;
- розробити методологічний підхід до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП;
- визначити стан і передумови забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП в Україні в умовах євроінтеграції;
- сформулювати стратегічні напрями забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП.

Викладені у монографії теоретичні, методологічні та методичні положення є взаємопов'язаними і становлять єдиний комплекс науково-методичного і практичного забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП, апробованого на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури, як пріоритетній сфері застосування ППП в Україні в умовах євроінтеграції.

Структурно монографія складається з п'яти розділів.

У першому розділі досліджено понятійно-категоріальний апарат у сфері економічної безпекології й теорії економіки і управління, що дозволило науково обґрунтувати ключові поняття забезпечення

фінансово-економічної безпеки ППП та стратегічного управління у цій сфері; розроблено концептуальні засади формування системи фінансово-економічної безпеки ППП та стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП; ідентифіковано фінансово-економічні інтереси сторін ППП та загрози, що перешкоджають їх реалізації.

У другому розділі проаналізовано розвиток ППП у країнах Європи та країнах з низьким і середнім рівнями доходу, до яких належить Україна, що дозволило емпірично довести необхідність використання синергетичної парадигми у дослідженні фінансово-економічної безпеки ППП; узагальнено результати і проблеми реалізації проектів ППП; досліджено міжнародний досвід застосування ППП у дорожньо-транспортній інфраструктурі, яка є важливим чинником інтеграції країн.

Третій розділ присвячено питанням оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП. Проаналізовано та систематизовано існуючі методологічні підходи до оцінювання економічної та фінансової безпеки систем різного рівня, викладено авторський методологічний підхід до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП, ключові положення якого застосовано для побудови системи показників оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП з врахуванням галузевої специфіки (на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури).

У четвертому розділі досліджено стан та передумови забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП в Україні в умовах євроінтеграції, що виконано за такими напрямками: аналіз розвитку ППП та можливостей імплементації європейського досвіду у цій сфері; визначення передумов забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП у дорожньо-транспортній інфраструктурі України як пріоритетній сфері застосування ППП в умовах євроінтеграції; оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП у дорожньо-транспортній інфраструктурі України. Отримані результати дослідження стали підґрунтям для формування стратегічних напрямів забезпечення

фінансово-економічної безпеки ППП у дорожньо-транспортній інфраструктурі України.

П'ятий розділ монографії присвячено питанням стратегічного управління фінансово-економічною безпекою ППП. Викладено авторський організаційно-методичний підхід до формування стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, удосконалено організаційно-економічний механізм забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП й моніторингу загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП, розроблено стратегії захисту інтересів сторін ППП на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури.

Висвітлені у монографії положення наукової новизни розвивають і уточнюють теорію, методологію та практику забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП.

Глибоку і щиру подяку за творче натхнення, надзвичайно цінні поради, підтримку та практичну допомогу автор висловлює науковому консультанту, доктору економічних наук, професору, завідувачу кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова *Момот Тетяні Валеріївні*.

Особлива щиросерда вдячність за мудрі поради, надійну підтримку протягом багатьох років та розуміння – завідувачу кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету будівництва та архітектури, кандидату технічних наук, професору *Успенко Віталію Іллічу* та науковому керівнику кандидатської дисертації, доктору економічних наук, професору, декану факультету управління та бізнесу Харківського національного автомобільно-дорожнього університету *Дмитрієву Іллі Андрійовичу*.

Розділ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ППП

1.1 Сутність фінансово-економічної безпеки ППП та необхідність її забезпечення

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 [6]. 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 01.07.2010 р. № 2411-VI [199] та закріплено у концептуальних документах державної влади країни, таких як: Концепція розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві [214], Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки [213], Програма діяльності Кабінету Міністрів України [207], Державна програма розвитку внутрішнього виробництва [200], відповідних стратегіях, програмах і планах реалізації першочергових реформ, визначених Стратегією сталого розвитку «Україна - 2020» [210]. 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 європейської інтеграції. Натомість імплементация

механізмів ППП у вітчизняну господарську практику відбувається дуже повільно – приватний сектор майже не виявляє зацікавленості у взаємодії з державою у такому форматі без додаткових гарантій щодо захисту його інтересів від загроз, що продукуються кризовими явищами у фінансово-економічній і політичній сферах. Тому для розвитку ППП в Україні вкрай важливим є створення ефективно діючої системи фінансово-економічної безпеки ППП, яка забезпечить інтеграцію зусиль держави та бізнесу для реалізації інтересів сторін ППП в умовах посилення загроз у фінансово-економічній сфері.

Питання становлення і розвитку ППП розглядаються у значній кількості праць як західних дослідників, так і представників українського наукового дискурсу. Серед них дослідження О.І. Амоші [5], Б. Акітобі [4], В.М. Бабаєва [7], Н.Д. Бабяка [8], І.А. Брайловського [27; 26], І.В. Богдана [22], В.Г. Варнавського [31], Б.О. Винницького [80], О.М. Головінова [48], Л.Л. Гриценко [54], С. Грищенко [56], Ю.В. Гусєва [165], Дж. Делмона [67], Н.Е. Дєєвої [72], М.І. Диби [74], О.В. Длугопольського [75], І.В. Запатріної [96; 94; 93], А.І. Кредісова [127], О. Маслюківської [295], Т.В. Момот [7; 237], О.М. Москаленка [157], О.І. Никифорук [165], К.В. Павлюк [176; 179; 177], І.П. Петрової [5], О.В. Пильтяя [183; 184], В.П. Полуянова [191], Д. Прамудавардхані [279], Д. Рвейемеймі [307], В.Є. Сазонова [228], Т. Сакацуме [308], Л.І. Федулової [250], А.Чирмішіу [308], Дж. Ш. Чоу [279], Р. Хеммінга [4], В.В. Хмурової [72], Д.Ю. Череватського [5], Є.Л. Черевикова [263], Г. Шварца [4] та ін. У їх роботах досліджуються сутність та передумови виникнення ППП, визначаються переваги та недоліки застосування такої форми відносин держави і бізнесу, демонструються основні механізми ППП та особливості їх використання у різних секторах економіки, узагальнюється міжнародний досвід у цій сфері.

Водночас, значна кількість емпіричних досліджень та практичних рекомендації щодо здійснення ППП належить міжнародним та національним організаціям, а саме: Організація економічного співробітництва та розвитку [295; 305], Європейська економічна комісія ООН [193], Група Світового банку [299], Європейський центр

експертизи ППП [281], Європейська асоціація з публічно-приватного партнерства C.R.E.A.M. Europe PPP Alliance [278], Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) [310], Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства [248] та ін. Серед питань, які постійно перебувають у центрі уваги експертів цих організацій: динаміка розвитку ППП у різних країнах світу та її основні фактори, ключові умови забезпечення ефективного управління у сфері ППП, надання органам державної влади та приватним інвесторам практичних рекомендацій щодо реалізації проектів ППП тощо.

Огляд запропонованих дослідниками розробок теоретичного, методологічного і практичного характеру дозволяє констатувати, що на сьогодні бракує праць, присвячених комплексному дослідженню відносин ППП, а проблема забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП та захисту інтересів його сторін поки що не знайшла адекватної аргументації та, відповідно, свого розв'язання.

Питання безпеки завжди були і залишаються дотепер реальною практичною проблемою, тому їх дослідженню приділяється значна увага представниками різних наук – філософії, політології, правознавства, економіки, соціології, психології, фізики, математики, інших природничих і технічних наук. Як зазначають автори праці [272, с. 18] «... мабуть, немає галузі наукових знань, де б питання безпеки не займали певне, часом досить значиме місце в системі їх наукових положень. Це пояснюється тим, що науки, які досліджують різні види людської життєдіяльності в сферах суспільного життя, а також взаємодії живих і неживих систем, все частіше стикаються з проблемами захищеності, просторово-часовими характеристиками їх існування, скінченністю станів і процесів ...». Попри численні наукові пошуки у цьому напрямі, проблема забезпечення безпеки залишається надзвичайно актуальною, від її вирішення залежить існування людини, суспільства, держави, а з огляду на глобалізацію – і світової спільноти [270].

Виникнення в економічній науці інтересу до фінансово-економічної безпеки 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 ...» [122, с. 90].

Передумови виникнення феномену фінансиалізації, його прояви та негативні впливи на національні та світову економічні системи розглянуто автором у працях [235; 234; 236]. 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 фінансово-економічної безпеки варто зазначити, що тільки у сфері забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств та фінансових установ спостерігається прогрес у формуванні загальної картини, починаючи

від теоретико-концептуальних основ забезпечення фінансово-економічної безпеки таких суб'єктів до розробки пропозицій і заходів щодо підвищення її рівня. У публікаціях, що стосуються фінансово-економічної безпеки держави, сформульовано окремі постановочні питання, але про повноту висвітлення проблем і завершеність не йдеться. Огляд наукової літератури з питань забезпечення фінансово-економічної безпеки 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 фінансово-економічної безпеки в самостійний різновид безпеки підприємства. Так, на думку вчених [156; 62; 24] використання терміна «фінансово-економічна безпека» 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 [163] наголошують на тому, що сьогодні виникає не тільки наукова, але й практична зацікавленість до фінансово-економічної безпеки 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 [32] вважає, що питання забезпечення фінансово-економічної безпеки 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 [251, 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 априорі 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 протигагу 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 потребою 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 фінансово-економічної безпеки 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 фінансово-економічної безпеки.

Таким чином, сучасна практика господарювання і недостатня теоретична база актуалізують завдання формування нового теоретичного покриття у сфері фінансово-економічної безпеки, 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 «фінансово-економічна безпека» 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 «фінансово-економічна безпека», 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.

Так, термін «економічна безпека» вперше був ужитий 32-м президентом США Франкліном Рузвельтом, а офіційно закріплено – у 1985 р. в резолюції Генеральної Асамблеї ООН «Міжнародна економічна безпека». 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 [139, с. 40].

Ґрунтовний аналіз і систематизація існуючих визначень поняття «економічна безпека» здійснено у працях О.В. Баженової, О.І. Барановського, О.Р. Бойкевич, О.С. Власюка, В.І. Волошина, В.М. Гейця, І.О. Губаревої, А.М. Гуменюка, М.О. Кизима, Т.С. Клебанової, О.М. Ляшенко, Є.Б. Ніколаєва, В.С. Пономаренка, Н.Л. Чернової, О.І. Черняк [154; 192; 11; 38; 251; 57; 61; 139; 166] та інших вчених.

За результатами досліджень О.С. Власюка й А.М. Гуменюка [38; 61] лише в нашій країні на сьогодні є більше десятка принципово відмінних трактувань поняття «економічна безпека». На їх думку найбільш імовірною причиною такого різноголосся є недостатня розробленість теорії економічної безпеки, методології її вивчення та забезпечення. Пояснення сутнісних властивостей та конкретних характеристик економічної безпеки значною мірою утруднено плюралізмом в усвідомленні та розумінні того наукового апарату, за допомогою якого вони висловлюються. Зокрема, як зазначають В.І. Волошин й О.Р. Бойкевич [251, 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 [57, 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 [166].

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 [57, 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 [169] на сьогодні налічується декілька десятків видів та різновидів безпеки, і дуже багато дослідників вважають своїм науковим обов'язком виокремлювати 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 [11, с. 245; 18, с. 16; 86, 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» [11]. 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 [11, 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, стану, 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.

Отже, в сучасних наукових дослідженнях спостерігається певна фрагментарність у формуванні теоретичного базису забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів різного рівня, а загальне поняття «фінансово-економічна безпека» і досі залишається недостатньо дослідженим. Як показав аналіз довідкової літератури – джерела найбільш загальних й усталених дефініцій термінів – термін «фінансово-економічна безпека» поки що є відсутнім у фінансових та економічних словниках. Схожа ситуація і в законодавстві України – чинною нормативною базою поняття «фінансово-економічна безпека» досі не інституціалізовано. Існуюча поняттєва невизначеність призводить до помилок як у мисленні, так і в практиці, стає на заваді розробленню цілісної методології забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП.

Логіка наукового визначення поняття «фінансово-економічна безпека 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 [226]. 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 безпечно ототожнюється з природним існуванням, а небезпеки пов'язується із запереченням природної визначеності буття, тобто із запереченням існування об'єкта [230, 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 початку дослідження природи 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 [228, 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) [26, с. 75].

У буквальному перекладі з англійської мови термін «public-private», перекладається як «публічно-приватний», проте в українському науковому середовищі та в діловому обігу нерідко використовується словосполучення - «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.

Термін «публічний» походить від латинського слова «publicus» - суспільний, народний. 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) ...» [173, с. 118]. Отже, за ототожнення термінів «публічно-приватне партнерство» і «державно-приватне партнерство» відбувається невиправдане обмеження обсягу поняття «публічно-приватне партнерство», внаслідок чого частково втрачається специфіка економічного явища, яке воно позначає, й ускладнюється його вивчення. Зазначимо, що у законодавстві України [197] інституціалізовано термін «державно-приватне партнерство», але запропонована законодавцями дефініція сформульована у семантичних межах терміну «публічно-приватне партнерство». Враховуючи те, що після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС ініційовано процес адаптації українського законодавства у сфері економіки і фінансів до європейських практик, вважаємо за доцільне використовувати термін «публічно-приватне партнерство».

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» [26, с. 43]. З початку 90-х років ХХ ст. до теперішнього часу переважною формою співпраці держави і приватного капіталу стало ППП.

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 [249]. 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 (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. 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 [85, 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 [89].

Ознайомлення з теоретичними і методологічними напрацюваннями зарубіжних і вітчизняних економістів, законодавством і практичними матеріалами з питань ППП свідчить про відсутність єдиного, загальноприйнятого визначення поняття «публічно-приватне партнерство».

Аналіз та узагальнення визначень ППП, які представлено у наукових працях, керівництвах міжнародних організацій і нормативно-

правових актах різних країн світу, дали змогу виокремити два взаємопов'язані підходи до розуміння сутності цього феномену (таблиця А.1 додатку А).

Перший підхід (прикладний, практичний) полягає у визначенні ППП як механізму реалізації урядових проектів, програм і цілей шляхом укладання договірних угод із приватним сектором. Сформульовані в рамках цього підходу дефініції розкривають правову природу явища ППП, роблячи акцент на юридичному закріпленні форми взаємодії (угода (контракт, договір), статут компанії, закон тощо), суб'єктах та предметі угоди, реалізації взаємних прав та обов'язків на взаємну користь сторін та суспільне благо. У такому контексті ППП, як і будь-яка інша угода, здійснюється за згодою сторін та за наявності спільного інтересу.

Другий підхід акцентує увагу на економічній природі відносин публічної влади і приватного сектору. Аналіз компонентного складу дефініцій поняття ППП, запропонованих у межах цього підходу, встановив, що для визначення ключової властивості ППП – форми існування – застосовуються терміни «співробітництво», «відносини», «взаємодія», «співпраця» та «кооперація». Вивчення загальних трактувань зазначених понять у взаємозв'язку із поглядами авторів щодо суб'єктного складу ППП (таблиці А.2 і А.3 додатку А) й етимологією терміну ППП дали змогу 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.**

Логіка розвитку і світова практика свідчать, що для досягнення цілей ППП необхідно дотримуватися базових принципів, покладених в основу здійснення такого співробітництва. Натомість, вивчення теоретичної та періодичної фахової літератури вказує на те, що процес формування й прийняття принципів здійснення ППП поки що не завершено. Узагальнюючи результати дослідження законодавства та концептуальних документів державної влади різних країн світу [197;

204; 284; 297; 285; 303], керівних настанов міжнародних організацій [295; 193; 222; 305], а також праць зарубіжних і вітчизняних вчених, що висвітлюють різні аспекти ППП [51; 88; 246; 48; 95; 158; 54; 21; 178; 132; 159; 118; 180; 140; 280], можна виділити такі ключові принципи здійснення ППП:

1) Законність – передбачає встановлення законних інституційних рамок щодо відносин між державою та приватним сектором і контроль за їх виконанням. Вимога слідувати формальним правилам і дотримуватися їх поширюється на всіх учасників ППП. Створення і контроль за виконанням правил має здійснюватися без заподіяння збитку або не викликаючи незадоволення населення.

2) Узгодження інтересів сторін партнерства. Використання компромісу для вирішення протиріч у відносинах між зацікавленими особами і досягнення взаємної згоди унеможлиблює дії проти волі або на шкоду інтересам жодної зі сторін. Для виявлення інтересів, потреб і уподобань громади громадянам може бути надано право участі у виборі проектів, які будуть запропоновані приватним особам для реалізації у межах ППП.

3) Рівність ставлення. Цей принцип передбачає рівні умови доступу всіх приватних компаній до участі у ППП, рівність всіх економічних агентів у доступі до послуг, що надаються приватними компаніями у сфері суспільних послуг, рівність перед законом державних та приватних партнерів.

4) Розподіл зобов'язань та відповідальності між партнерами, свобода вибору дій. Для реалізації публічних інтересів ППП повинно бути добре структурованим на основі єдиного узгодженого комплексу процедур щодо визначення чітких повноважень і розподілу фінансової та управлінської відповідальності за впровадження проекту, прийняття рішень, вирішення спорів і т. д. У ППП зберігаються ключові інституційні ролі та обов'язки, які закріплюються контрактом. Кожний з учасників несе відповідальність за дотримання договірних засад співробітництва та досягнення поставлених цілей. Державний і приватний партнери вільні у визначенні форм і методів досягнення цілей.

5) Справедливий розподіл ризиків та вигід від реалізації партнерства. Ризик передається тій стороні, яка може ефективніше ним управляти. Держава отримує від ініціативи соціально-економічні і політичні вигоди, а приватний сектор може розраховувати на отримання справедливого прибутку від своїх інвестицій або компенсації недоотриманого доходу.

6) Прозорість. Суспільство, на задоволення потреб якого реалізуються проекти ППП, повинне мати доступ до інформації про стан і діяльність партнерів, процеси ініціювання та реалізації проектів ППП, їх результати. Використання ППП не повинно знижувати доступність інформації про здійснення державних закупівель. Реалізація цього принципу також передбачає відкритість і прозорість процесу прийняття рішень органами державної та місцевої влади щодо визначення приватних партнерів.

7) Залучення усіх зацікавлених осіб та налагодження безперервних і прозорих комунікацій між ними. Політичне керівництво країни повинне забезпечити активні консультації і взаємодію з усіма сторонами, в інтересах яких реалізуються проекти ППП. Це дозволить учасникам партнерства продемонструвати політичну волю, відповідальність і серйозність намірів здійснювати співробітництво протягом визначеного договором строку; уникнути або своєчасно припинити реалізацію проектів, що суперечать суспільним інтересам; нівелювати роль суб'єктивного чинника в умовах зміни політичних сил у країні.

8) Довгостроковий характер відносин – від 10-15 до 20 і більше років, у випадку концесії – до 50 років.

9) Спрямованість на стратегічне регулювання соціальних наслідків – залучення приватного бізнесу (компетенцій, капіталу) для забезпечення стратегічних цілей розвитку держави та регіонів.

10) Конкуренція між потенційними учасниками ППП, що забезпечується шляхом проведення конкурсу на підписання договору про ППП, сприяє підвищенню якості і зниженню витрат експлуатації об'єкта ППП.

11) Ефективність – ступінь використання обмежених людських і фінансових ресурсів без втрат, відтермінування або псування, або без заподіяння шкоди майбутнім поколінням.

12) Стимулювання та гарантії. ППП поширене у сферах, де ризики і відповідальність високі, проекти капіталоемні, мають тривалий період реалізації, низьку рентабельність. Отже, виникає потреба у створенні додаткових стимулів для уможливлення реалізації інтересів приватного партнера і гарантуванні джерел ресурсів партнерів.

Для того, щоб адекватно оцінити місце й роль ППП в розвитку суспільства, необхідно визначити основні суперечності в русі соціально-економічної системи, формою розв'язання яких виступають механізми ППП. Історичний досвід свідчить, що здійснення ППП дає змогу вирішувати такі протиріччя, як:

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

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

- протиріччя 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 слід зазначити, що утворення та функціонування ППП є складним і взаємозаперечуючим процесом. Взаємозаперечення ППП у значній мірі 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 і «грає» за встановленими правилами. Суперечності, що виникають між партнерами, є джерелом небезпеки для нормального функціонування ППП, їх розв'язання потребує серйозних теоретичних обґрунтувань щодо забезпечення безпеки ППП.

Грунтуючись на аналізі наукових досліджень у сфері ППП слід визнати, що утворення ППП визначається потребою реалізації інтересів державного і приватного партнерів на основі їх спільної фінансово-економічної 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 забезпечення фінансово-економічної безпеки з метою захисту їх інтересів щодо здійснення ППП від загроз.

На підставі проведеного дослідження природи ППП та аналізу наукових здобутків у сфері економічної безпекології слід визнати, що поняття «фінансово-економічна безпека 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 **«фінансово-економічною безпекою ППП»** пропонуємо розуміти **стан захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз середовища функціонування ППП.**

Складність категорії фінансово-економічної безпеки обумовлює необхідність застосування системного підходу до її опису, моделювання і забезпечення [251, с. 40]. Системний підхід – це загальнонауковий методологічний напрям, що розробляє методи і способи теоретичного дослідження складно організованих об'єктів [138, с. 17]. 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

[154, с. 36] під системою фінансово-економічної безпеки 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 фінансово-економічної безпеки ППП виникає та існує у межах системи фінансово-економічної безпеки більш високого порядку (регіонального, національного, глобального), виступаючи її елементом. При цьому, система фінансово-економічної безпеки 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 фінансово-економічної безпеки ППП:

– суб'єкти фінансово-економічної безпеки ППП, до яких належать три категорії осіб та інституціональних утворень:

1) особи та підрозділи, які забезпечують фінансово-економічну безпеку 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 фінансово-економічної безпеки державного партнера);

2) особи та підрозділи, які забезпечують фінансово-економічну безпеку 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 фінансово-економічної безпеки ППП (фінансово-економічні інтереси сторін ППП);

– множина загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП;

– політика забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП (цілі, функції та принципи забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП, стратегія захисту інтересів сторін ППП);

– механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки 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 фінансово-економічної безпеки ППП.

Система фінансово-економічної безпеки 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 фінансово-економічної безпеки ППП полягає в інтеграції зусиль партнерів для реалізації їхніх інтересів щодо здійснення ППП.

1.2 Система забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП: концептуальні засади формування та стратегія захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП

Проблематика безпеки в сфері економіки знайшла своє відображення у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Сучасні обсяги та інтенсивність науково-практичних досліджень у царині економічної безпеки дозволяють вважати цей напрям одним із найбільш досліджуваних [169]. На сьогодні створена значна база для її подальшого теоретичного осмислення, запропоновано ряд визначень, триває процес формування методології наукових досліджень. Вертикаль таких досліджень пронизує всі рівні ієрархії – від глобального до індивідуального [139].

Грунтовний аналіз наукових поглядів на вирішення проблем безпеки економічних систем різного виду та призначення вказує на те, що інтерес з боку дослідників зростає в умовах кризи та післякризового відновлення економіки. Це зумовлює появу нових теоретичних положень, гіпотез, концепцій на підставі критичного аналізу фактів та попередніх теоретичних положень, їхнього розширення, доповнення, трансформації та узагальнення, використання міждисциплінарного підходу у дослідженні складного комплексу питань, що стосуються різних аспектів економічної безпеки.

Високо оцінюючи наукові здобутки зарубіжних і вітчизняних вчених з цієї проблематики, слід зауважити, що найменш дослідженою предметною областю у теорії економічної безпеки тривалий час

залишається безпосередньо забезпечення економічної безпеки, а проблема створення ефективної системи забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП поки що не досягла рівня системного аналізу й активного обговорення наукової спільноти.

Концептуальну основу побудови системи забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП складають науково обґрунтовані погляди на сутність фінансово-економічної безпеки ППП, принципи, підходи, методи та механізми її забезпечення з врахуванням можливості використання сторонами ППП комплементарних механізмів захисту їх фінансово-економічних інтересів від загроз, що продукуються новітніми умовами господарювання в Україні.

Загалом під поняттям «концепція» розуміється деяка керівна, концептуальна ідея (провідний задум, конструктивний принцип, головна думка) [230, 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 [156, с. 71];

– теорія, представлена схематично у вигляді алгоритму, використання якого передбачає вирішення конкретної проблеми [116, с. 54];

– управлінська конструкція, що містить загальне системне уявлення про шляхи переходу від поточного стану об'єкта управління до бажаного. Зазвичай концепція містить: 1) методологію дослідження, яка базується на діалектичному методі та системному підході; 2) набір методів дослідження, тобто збору, обробки та аналізу даних; 3) принципи організації дослідження [257, с. 31].

Основні положення концепції забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП мають слугувати основою розробки стратегій і політики захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, якими визначаються принципи, цільові настанови, критерії та параметри фінансово-економічної безпеки 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 уможливило 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 фінансово-економічної безпеки ППП будемо розуміти сукупність науково обґрунтованих положень (поглядів, принципів, цілей, способів) щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП.

Концепції забезпечення фінансово-економічної безпеки являють собою визначальну рису наукових етапів (періодів) розвитку економічної думки, тому, перш ніж переходити до детального опису теоретичних положень (поглядів) забезпечення фінансово-економічної безпеки 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 парадигма визначається як «... визнані усіма наукові досягнення, які протягом певного періоду часу дають науковому співтовариству модель постановки проблем та їх рішення ...» [за посиланням у 133, 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 [128]. 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 [164].

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 [50, с. 178]. Зміна парадигм, на думку Т. Куна, означає наукову революцію [133, с. 94]. На сьогодні виділяють чотири наукові революції, періодизацію яких наведено у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Періодизація наукових революцій

Наукова революція	Період	Характеристика науки	Характеристика об'єктів дослідження
I	XVII ст.	класична механіка	прості системи
II	кінець XVIII — перша половина XIX ст.	класична дисциплінарно організована	складні системи
III	кінець XIX — середина XX ст.	неокласична наука, кібернетика, загальна теорія систем	складні системи, що самрегулюються
IV	остання третина XX ст.	постнеокласична наука, синергетика	складні системи, що саморозвиваються

Джерело: [133]

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:

– Сучасна економіка набула нових тенденцій, які ще не знайшли адекватного системного відбиття в економічній науці: зростання ролі інституційних чинників у розвитку національної економіки, локалізація мережевих систем, відкритість національної економіки, глобальна фінансова експансія, асиметрія інформації, редукція поведінки уряду, домашніх господарств, фірм тощо (І. Й. Малий, 2011) [142];

– 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) [52];

– Пошук нових парадигм розвитку економіки, зміна всієї сукупності основних положень і принципів, що лежать в основі нинішнього економічного мейнстріму, є категоричним імперативом нашого часу. Без досягнення цієї мети марно розраховувати на подолання причин, які породили «економіку казино» наприкінці ХХ століття і першу в історії людства глобальну фінансово-економічну кризу 2008-2009 років (П.С. Єщенко, А.Г. Арсенко, 2012) [87];

– 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 мейнстріму, 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) [91];

– 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) [231];

– 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. Артёмова, 2016) [6].

– 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) [9].

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 саморганізації 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 [223, 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 [261, с. 96].

Методологічна сутність синергетичного підходу полягає у такому [105, с. 209]:

- 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 будь-якої природи, у тому числі й організаційної.

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 зворотніх зв'язків.

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

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

В ретроспективі економічна безпека як наука має достатньо глибинні витoki, які потребують дослідження, виявлення закономірностей розвитку і занепаду соціально-економічних систем в минулому з їх проекцією на сучасність і майбутнє [38, 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 фінансово-економічної безпеки. Вважаємо, що застосування логіко-історичного аналізу допоможе співвіднести логіку формування потреби у забезпеченні фінансово-економічної безпеки

суб'єктів різних рівнів 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 [38; 11].

У період становлення капіталізму увага дослідників 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 [230, с. 24]. У працях Т. Гоббса, а пізніше й І. Канта, було зроблено наголос на зв'язку між безпекою держави і станом добробуту населення [11, 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 [251; 11; 61]. 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 [38, 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 «фінансово-економічна безпека ППП», а саме - значення механізмів взаємодії держави і приватного сектора у забезпеченні економічної безпеки різнорівневих систем. 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 напрямку 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 [107, 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 [11, с. 120]. Конкретні механізми розв'язання суперечностей суспільства, які запропонували представники кейнсіанського напрямку економічної теорії, посилили й методологічне підґрунтя дослідження відносин ППП [26, 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 напрямку, 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 ХХ 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 [35, с. 62, 72].

Проблема забезпечення економічної безпеки також певною мірою знайшла своє відображення у працях прихильників теорії добробуту та ранніх інституціоналістів. Так, А. Бергсон запропонував класифікацію станів економіки з погляду суспільства, яке детермінується комбінаціями індивідуальної корисності. При оптимальній комбінації економічна система убезпечена від потрясінь. Класифікація стала основою для характеристики станів економічної системи у напрямі забезпечення економічної безпеки [61, с. 32]. На думку Дж.К. Коммонса вирішення будь-якого конфлікту мирним шляхом практично можливе за допомогою угоди (ринкової, адміністративної або розподільчої). У центрі його поглядів була теорія спільної діяльності людей і їхніх оцінок в усіх угодах, за допомогою яких учасники спонукають один одного до досягнення єдності думок і дій [107, с. 432].

Нового імпульсу економічна безпека як наука набула переважно в прагматичному, прикладному вимірі у 70-х роках ХХ ст. після світової енергетичної кризи. В економічних дослідженнях цього періоду

особлива увага приділялась паливно-енергетичний сектору економіки й зосереджувалась увага на їх інтеграції розвинених країн світу та недопущенні паливної кризи. Характерною рисою аналізу проблеми економічної безпеки, здійснюваного економістами 70-х років минулого сторіччя, став перехід від концепції економічної безпеки, яка базувалась на військовому чиннику, до концепції, в якій економічна безпека є наслідком незалежності держави від зовнішньоекономічної політики інших країн, а незалежність базується на сукупності умов і чинників внутрішнього середовища, з'ясуванню яких і присвячені роботи цього періоду. В рамках цього підходу автори особливу увагу приділяють з'ясуванню сутності явища шляхом аналізу чинників та умов, критеріїв економічної безпеки, дослідження проблем уразливості національних економік [38; 11; 175].

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). У межах останньої економічна безпека ототожнювалася з типологізацією економічних ризиків, оцінкою їх ймовірності та обґрунтуванням засобів нівелювання [251, 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. 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 [242]. 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. 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 [28]. Враховуючи зазначене вважаємо, що контрактна теорія містить значний потенціал формування і розвитку теоретико-методологічних основ забезпечення фінансово-

економічної безпеки співпраці держави (принципала) і приватного партнера (агента) на засадах ППП.

Кінець ХХ і початок ХХІ ст. охарактеризувались особливим динамізмом розвитку в усіх відносинах, який, має ознаки поворотного моменту в історії [44]. 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 висувуються конкурентоспроможність національних виробників [38, 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. Таким чином, характер розвитку продуктивних сил має визначальне значення для економічної безпеки держави. 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 [11, с. 86]. З огляду на це, найбільш усталеним щодо обґрунтування суті економічної безпеки стає ресурсно-функціональний підхід [251, 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) [251, с. 14; 139, 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 [139, 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 [61, с. 19]. Останні дослідження проблеми економічної безпеки в наукових працях вітчизняних та іноземних економістів і політологів пов'язані з розробкою актуальних аспектів теорії безпеки, характеристикою основних умов і факторів, що породжують загрози економіці, аналізом ролі та місця економічної безпеки в теоріях міжнародних відносин (теорія конфліктів, катастроф, компромісів, ризиків, хаосу) [38, с. 25].

Таким чином, на підставі логіко-історичного аналізу поглядів науковців на вирішення проблем забезпечення економічної безпеки систем різного рівня та розвитку ППП слід визнати, що загальнотеоретичною базою забезпечення фінансово-економічної

безпеки ППП на сучасному етапі розвитку економіки і суспільства мають слугувати теорія ризиків, теорія конфліктів, теорія контрактів, теорія стратегічного управління, теорія систем.

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

- ідентифікація фінансово-економічних інтересів сторін ППП та загроз їх реалізації;
- комплексне оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП та розробка сценаріїв її забезпечення;
- моделювання взаємодії сторін ППП при забезпеченні фінансово-економічної безпеки ППП;
- формування стратегічного бачення шляхів убезпечення фінансово-економічних інтересів сторін ППП та забезпечення ефективної нейтралізації загроз реалізації таких інтересів;
- контроль за здійсненням заходів по забезпеченню фінансово-економічної безпеки ППП, оцінка результативності дій та витрат на проведення вказаних заходів.

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

Принципи побудови і функціонування системи фінансово-економічної безпеки ППП зумовлені підходами до забезпечення фінансово-економічної безпеки 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 фінансово-економічної безпеки ППП.

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

– Пріоритетність. Обумовлює ранжування цілей і задач забезпечення фінансово-економічної безпеки 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 фінансово-економічної безпеки 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 фінансово-економічної безпеки 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. У зв'язку з цим, особливу увагу необхідно приділити стратегічному управлінню фінансово-економічною безпекою ППП.

Ключовим поняттям концепції стратегічного управління є поняття «стратегія», яке у ХХ ст. було запозичене економічною теорією і практикою з військового лексикону. З того часу цей термін набув широкого вжитку, але ознайомлення з теоретичними і методологічними напрацюваннями в сфері стратегічного управління безпекою свідчить про відсутність єдності вчених щодо визначення його концепту.

Так, Г.П. Ситник під стратегією національної безпеки пропонує розуміти певну систему науково обґрунтованих поглядів на сукупність національних цілей, принципи, підходи, методи та механізми їх досягнення, які в сукупності є концептуальною основою вдосконалення загальної моделі стратегічного забезпечення національної безпеки [230, с. 396]. На думку В.І. Мунтіяна стратегія економічної безпеки передбачає визначення мети і завдань системи забезпечення економічної безпеки, напрямів їх вирішення, а також форм і способів застосування відповідних сил і засобів, можливість їх перегрупування, створення необхідних резервів для нейтралізації та локалізації можливих загроз [161, с. 412]. О.І. Барановський трактує стратегію фінансової безпеки як політичний і економічний курс у діяльності фінансових органів державної влади, економічних і фінансово-банківських структур, спрямований на створення умов і ресурсів фінансової стабілізації й економічного востання при збереженні та єдності й цілісності країни, її економічного простору і фінансової системи [11, с. 308]. І.О. Бланк розглядає стратегію забезпечення фінансової безпеки як один із видів функціональної стратегії підприємства, яка забезпечує захист його фінансових інтересів від різноманітних загроз шляхом формування довгострокових цілей цього

захисту, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного корегування напрямів і форм захисту при зміні факторів і умов фінансового середовища його функціонування [18, с. 188]. І.П. Мойсеєнко й О.М. Марченко під стратегію фінансово-економічної безпеки розуміють розроблення довгострокового плану для забезпечення реалізації мети, завдань та досягнення цілей підприємства, зокрема забезпечення фінансової та економічної безпеки, а також планування розподілу ресурсів в умовах постійної нестабільності зовнішнього середовища та адаптації до нього, для захисту цього підприємства від впливу загроз, ризиків і досягнення нормального та безпечного його функціонування [156, с. 326]. Відмінності у розумінні концептуальної основи поняття «стратегія» є першопричиною різноманіття підходів до визначення змісту та етапів процесу формування стратегій безпеки економічних систем різного рівня.

Для з'ясування сутнісних ознак поняття «стратегія захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП» застосовано контент-аналіз існуючих підходів щодо розкриття компонентного складу стратегій економічної та фінансової безпеки держави, регіону, підприємства (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2 – Складові стратегій економічної та фінансової безпеки на різних рівнях ієрархії управління

Складова	Джерело										Кількість згадувань
	[194, с. 30]	[47, с. 346]	[29, с. 35]	[16, с. 15]	[38, с. 38]	[161, с. 412]	[11, с. 310]	[86, с. 207]	[230, с. 409]	[110]	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Характеристика загроз	+	+	+		+	+		+	+	+	9
Критерії та параметри безпеки	+	+	+		+			+	+		6
Механізм забезпечення безпеки (захисту)	+	+	+	+	+	+	+			+	8
Основні засади системи забезпечення (управління) безпеки		+				+				+	3

Закінчення табл. 1.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Характеристика інтересів		+				+	+	+	+	+	6
Цілі і завдання загальної стратегії			+				+				2
Ресурсне забезпечення (ресурсні обмеження)				+				+	+		3
Фактори, що підривають стійкість						+				+	2
Політика						+	+	+		+	4
Напрями забезпечення безпеки						+	+			+	3
Заходи							+				1
Частина місії і стратегії підприємства								+			1
Результати аналізу середовища								+			1
Рівні реалізації стратегії по центрах відповідальності								+			1
Об'єкт стратегії								+			1
Стратегічні рішення								+			1
Інструменти								+			1
Інформаційне і правове забезпечення (обмеження)								+	+		2
Форми і методи реалізації стратегії								+			1
Організація здійснення запланованих заходів								+			1
Результативність стратегії								+			1
Інтервал стратегічного планування									+		1
Інтервал поточного планування									+		1
Значення потенційних і реальних загроз									+		1

Складено автором

На підставі даних таблиці 1.2 можемо зробити висновок, що фахівці в сфері забезпечення безпеки найбільш вагомими складовими стратегії вважають такі складові:

- характеристика загроз (частота згадувань 0,9);
- механізм забезпечення безпеки (захисту) (частота згадувань 0,8);

- критерії та параметри безпеки (частота згадувань 0,6);
- характеристика інтересів (частота згадувань 0,6).

Такі складові стратегії, як: ресурсне забезпечення (ресурсні обмеження), політика, заходи, інструменти, інформаційне і правове забезпечення (обмеження), форми і методи реалізації стратегії, організація здійснення запланованих заходів, можна, на нашу думку, віднести до такої складової, як механізм забезпечення безпеки (захисту).

Виходячи з мети стратегії захисту фінансово-економічних сторін ППП, яка полягає у захисті фінансово-економічних інтересів державного/приватного партнера, та враховуючи результати узагальнення підходів до виокремлення складових стратегій національної, економічної та фінансової безпеки під **стратегією захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП пропонуємо розуміти узагальнену модель довгострокового курсу здійснення конкретних заходів щодо захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, узгоджених за цілями і пріоритетними напрямками забезпечення такого захисту.** Така стратегія: визначає фінансово-економічні інтереси партнерів щодо здійснення ППП; містить характеристику загроз фінансово-економічним інтересам партнерів у здійсненні ППП; визначає цілі стратегії захисту фінансово-економічних інтересів партнерів щодо здійснення ППП; встановлює критерії та параметри фінансово-економічної безпеки ППП; розкриває механізм забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів партнерів щодо здійснення ППП. Концептуальну модель стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП наведено на рисунку 1.1.

Роль стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП у забезпеченні розвитку ППП та фінансово-економічної безпеки його партнерів є істотною, адже вона:

– сприяє ефективній реалізації фінансово-економічних інтересів партнерів, оскільки забезпечує концентрацію зусиль, спрямованих на протидію загрозам їх реалізації;

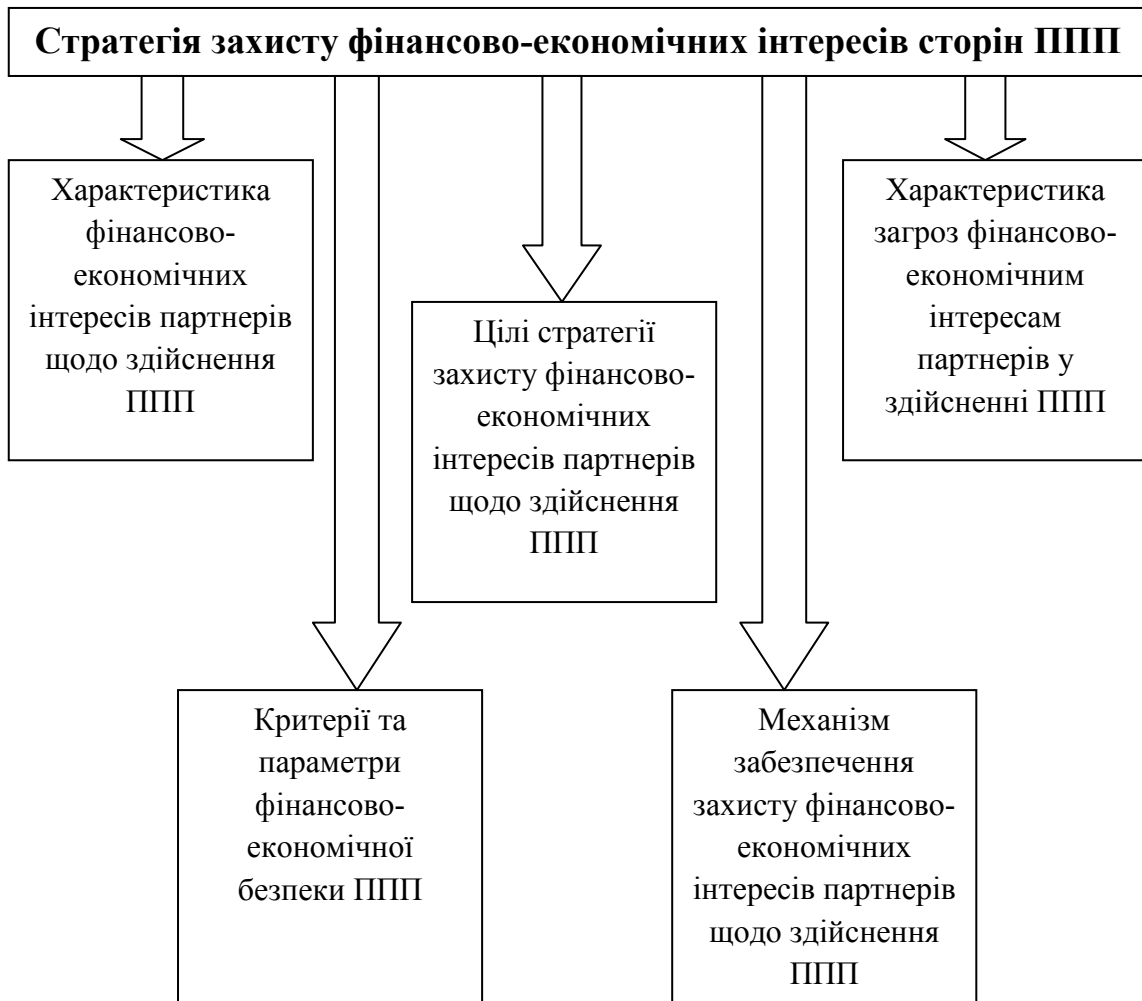


Рисунок 1.1 – Концептуальна модель стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП

Авторська розробка

– завдяки виробленню партнерами спільних дій щодо захисту фінансово-економічних інтересів забезпечує більш тісну взаємодію між ними, що є однією з фундаментальних передумов успішності ППП;

– створює передумови підвищення ефективності функціонування системи забезпечення фінансово-економічної безпеки партнера завдяки використанню комплементарних захисних механізмів іншої сторони ППП;

– фокусуючись на проведенні ґрунтовного аналізу стану убезпечення фінансово-економічних інтересів державного/приватного партнера, доповнює та поглиблює аналіз і підвищує об'єктивність

оцінок ситуації із забезпеченням економічної та фінансової безпеки держави, регіону, підприємства.

1.3 Ідентифікація фінансово-економічних інтересів сторін ППП та загроз їх реалізації

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 фінансово-економічну 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 їх реалізацію в актуальних для України умовах господарювання.

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.

Інтереси – це усвідомлені потреби, сформовані суспільством, соціальними групами, особистостями [50, с. 34]. Генеза інтересу полягає в свідомому відборі суб'єктом найважливіших для нього потреб, що підлягають задоволенню, та визначені способів їх реалізації

[139, с. 188]. Інтереси є найважливішою рушійною силою як для соціально-економічного та духовного розвитку суспільства, так і для творчого розвитку особистостей, що у своїй сукупності становлять це суспільство та, відповідно, державу [218].

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. 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» [46]. Слід зазначити, що інтерес суспільства не зводиться до суми індивідуальних інтересів, його інтегральним виразом, що реалізується через політичну систему, є національні інтереси.

У Законі України «Про національну безпеку України» [206] 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.

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.

Положення про визначальну роль економічного інтересу серед мотивів людської діяльності було вперше висунуто французькими матеріалістами XVIII століття і представниками англійської класичної політичної економії, зокрема А. Смітом. Представники марксистської теорії політичної економії також використовували поняття економічного інтересу, наголошуючи, що «... економічні стосунки кожного суспільства, перш за все, виявляються як інтереси ...» [за посиланням у 139, 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 [252]. 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» [23, с. 284]. Узагальнення підходів щодо визначення економічних інтересів у межах досліджень з економічної безпеки наведено І.О. Губарєвою: «... економічні інтереси – це спрямованість на одержання економічних переваг особи, суспільства і держави, забезпечення умов існування і розвитку, економічної незалежності і збагачення» [57, 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.

Ґрунтуючись на результатах дослідження сутності ППП, наведених у підрозділі 1.1 монографії, 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 ідентифікації 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. 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 [86; 166; 247; 47; 146; 194; 18; 57; 161; 269; 130]. 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 замануться діючим керівникам країни чи певним партіям [227]. Як наслідок - цілісна система національних економічних інтересів України і досі не сформована і, відповідно, законодавчо не закріплена. Така ситуація обмежує можливість реалізації комплексу пріоритетних захисних заходів, оскільки із збільшенням кількості першочергових завдань ступінь «першочерговості» кожного неминуче втрачається.

На підставі аналізу різних підходів до формалізації і структуризації економічних інтересів України, основні з яких наведено у таблиці Б.1 додатку Б, а також досліджень 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 [197, ст. 1; 121, ст. 140; 205, 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.

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) [13, с. 56]. 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 [116, 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. Слід зазначити, що до XIX 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 XX ст. окреслилась і орієнтація на максимізацію вартості підприємства. У теперішній час концепція вартісно-орієнтованого управління фінансами корпорацій більшістю теоретиків і практиків визнається найбільш доцільною й ефективною [18; 69; 137].

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. Для підприємств, які надають перевагу цій концепції, головним фінансовим інтересом є максимізація добробуту його власників у поточному і перспективному періоді, що забезпечується шляхом максимізації його ринкової вартості. 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 [124, с. 251; 18, с. 48; 114, с. 106].

Кожна із сторін ППП має унікальні ресурси, характеристики і переваги, поєднання яких сприяє більш повній реалізації властивих державі та 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 (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3 – 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

Проведене дослідження дає можливість визначити основні фінансово-економічні інтереси сторін ППП (державних і приватних партнерів) в Україні (рисунок 1.2), успішне втілення яких здійснюється через досягнення зазначеними суб'єктами конкретних фінансових та економічних цілей.

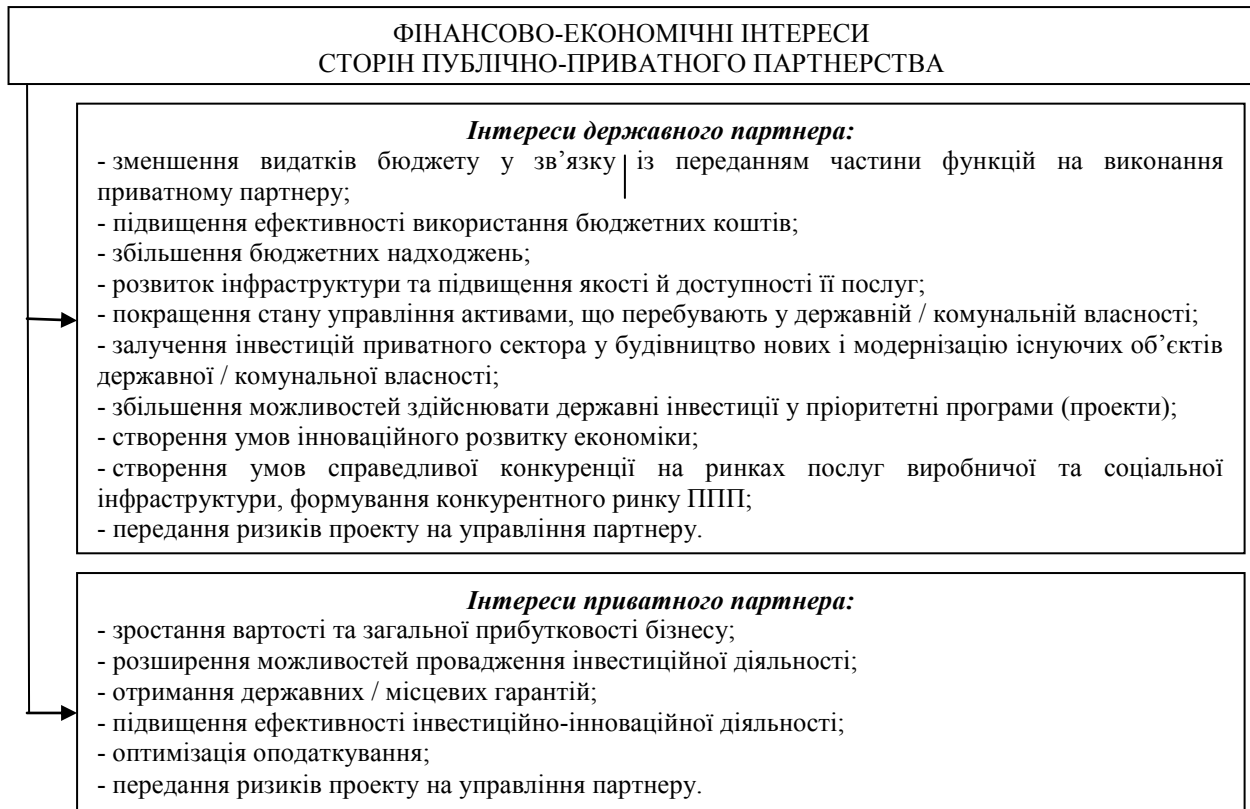


Рисунок 1.2 – Основні фінансово-економічні інтереси сторін ППП в Україні

Авторська розробка

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, вивчено класифікації економічних та фінансових інтересів суб'єктів різного рівня ієрархії, які набули найбільшого поширення у наукових дослідженнях (таблиця Б.2 додатку Б). Це дало змогу розробити 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 1.3).

Інтереси сторін ППП не тільки поліваріативні, а й надзвичайно мобільні, що обумовлено постійними змінами середовища функціонування ППП, параметри якого формуються під впливом різноманітних взаємопов'язаних та взаємообумовлених факторів. Підґрунтям прийняття виважених управлінських рішень щодо адекватної реакції на зміни середовища ППП є результати комплексного аналізу його факторів, сегментацію яких наведено у таблиці В.1 додатку В.

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 унеможлиблює 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.

Поняття загрози є ключовою категорією теорії безпеки і використовується при визначенні безпеки будь-якої системи. Натомість термін «загроза» має цілу низку значень.

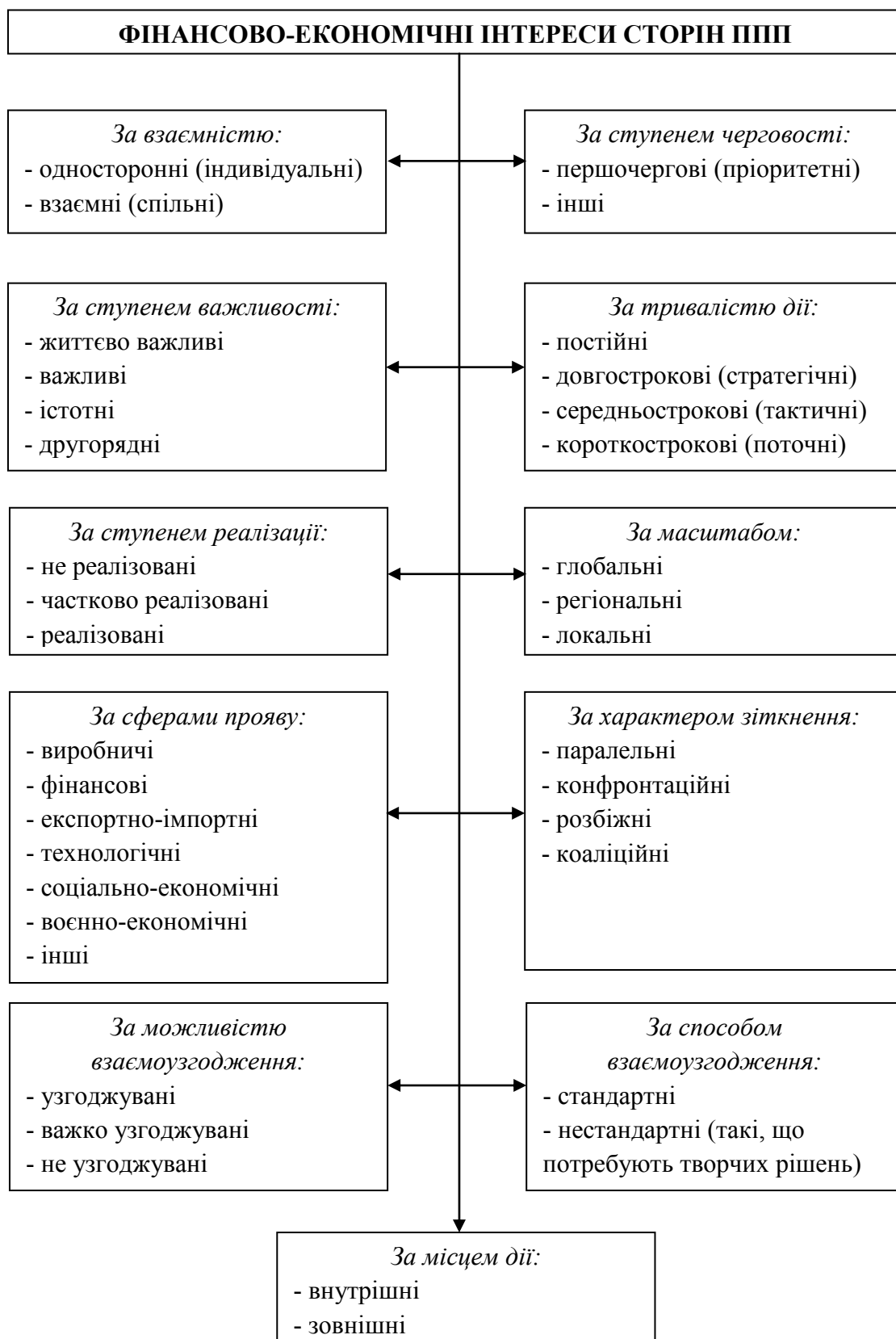


Рисунок 1.3 – Класифікація фінансово-економічних інтересів сторін ППП

Авторська розробка

Одні автори ототожнюють його з поняттям «небезпека» або вважають, що різниця між ними настільки незначна, що нею можна знехтувати. Інші ж – протиставляють одне одному [11, 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 [230, 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 [276, 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 [194, с. 17]. М.М. Єрмошенко і К.С. Горячева вважають, що загроза – це конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов [86, с. 40], а Є.Б. Ніколаєв – різноманітні несприятливі чинники розвитку [166].

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 безпекам держави, регіону, підприємства.

Одним із перших у вітчизняній економічній науці визначення загроз економічній безпеці держави сформулював у В.І. Мунтіян. На його думку, 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 [161, с. 25]. Згодом цю точку зору підтримав В.А. Предборський [194, с. 18].

На думку авторів [116; 154; 86] під загрозою слід 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 [116, с. 25]. М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, В.С. Понмаренко та Н.Л. Чернова вважають, що загроза економічній безпеці регіону – сукупність умов і факторів, дія яких впливає на функціонування і розвиток економіки регіону [154, с.85; 192, 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 [86, с. 135].

Спроба інтегрувати підходи до розуміння форми прояву загрози і як дії, і як факторів та умов зроблена у працях [272; 186; 252; 108]. Так, колектив авторів [272, 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 непрямой) шкоди, що приводить до фінансових втрат, включаючи втрачену вигоду. В.І. Франчук формулює визначення загрози корпоративній безпеці у такий спосіб – це дія 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 [252]. Н.Ю. Подольчак і В.Я. Карковська подібним чином визначають загрози фінансово-економічній безпеці підприємства - 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 [186, с. 13]. М.І. Камлик 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 [108, с. 41].

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 «загроза фінансово-економічним інтересам сторін 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 сторін ППП входить до обсягу поняття загрози фінансово-економічній безпеці 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.

Загрози фінансовій та економічній безпеці держави, регіону, підприємства описані в значній кількості наукових праць. Згідно із Законом України «Про національну безпеку України» [206] 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 [209] та Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [212]. Незважаючи на значний ступінь дослідженості проблематики забезпечення фінансово-економічної безпеки 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, спектр національних економічних і фінансових інтересів, а також фінансово-економічних інтересів регіонів 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 фінансово-економічної безпеки ППП без відповідного перегляду призведе до інформаційного перевантаження системи управління та знизить рівень репрезентативності отриманих результатів оцінювання загроз реалізації фінансово-економічних інтересів партнерів стосовно окремого ППП. Зазначені обставини зумовлюють актуальність ідентифікації загроз реалізації фінансово-економічних інтересів суб'єктів державного і приватного секторів, як сторін ППП.

Грунтуючись на положеннях синергетичної парадигми наукового дослідження, згідно з якою увага дослідника спрямовується на явище, що виникає, потенційні загрози фінансово-економічній безпеці систем різного рівня (таблиці Д.1 - Д.3 додатку Д) пропонується розглядати у взаємозв'язку із ризиками здійснення ППП, класифікація яких дозволяє визначити передумови і джерела загроз, більш системно підходити до їхнього передбачення та прогнозування наслідків негативного впливу.

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. Загалом вважається, що питаннями управління ризиками та їх мінімізації повинен займатися той учасник проекту, який має для цього необхідні ресурси і потенціал.

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. Такий 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) [202] 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.

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 [162; 80; 54; 22; 96; 183; 44; 193; 56; 24; 228; 67; 184; 8; 202] нами встановлено та систематизовано ризики здійснення ППП за найбільш поширеними типовими групами: 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. Проте, ґрунтовний 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. Розроблену автором класифікацію ризиків ППП наведено у таблиці Е.1 додатку Е.

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-економічних інтересів 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. Неефективність 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 та 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 теплопостачанні.
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 фінансово-економічної 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. 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 систематизація загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП, а також запропонованих науковцями класифікацій загроз безпеці систем різного рівня [219; 303; 276; 272; 154; 194; 192; 33; 161; 251; 18; 230; 186; 86; 108; 57; 12; 111; 270] дали змогу розробити класифікацію загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП, яку наведено у таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 – 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
за тривалістю дії	постійні	діють протягом усього періоду здійснення ППП і фактично не переборні
	тимчасові	загрози діють протягом обмеженого періоду часу

Закінчення табл. 1.4

1	2	3
	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 досліджуваний 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

Нестабільність світового й національного фінансово-економічного просторів негативно впливає на реалізацію інтересів сторін ППП, наражаючи партнерів на різноманітні небезпеки. В умовах економічної невизначеності питання пошуку шляхів захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП є одним із тих, що потребують першочергового вирішення. Особливо це актуально для України, яка активізувала свою діяльність у сфері ППП в умовах посилення внутрішніх і зовнішніх загроз. Істотно зменшити деструктивну дію чинників середовища

функціонування ППП дозволяє ефективно діюча система фінансово-економічної безпеки ППП. Її побудова супроводжується необхідністю розвитку наукових поглядів як на управлінську діяльність державних і приватних партнерів у зв'язку із загрозами фінансово-економічної безпеки, так і на координацію функціональної спрямованості партнерів щодо захисту від загроз, узгодження їх цілей та інструментів.

Висновки до розділу 1

1. Доведено, що для сучасної науки поняття «фінансово-економічна безпека ППП» є новим і складним, оскільки відсутня єдина система наукових поглядів та методології дослідження фінансово-економічної безпеки сторін ППП – держави, територіальної громади, суб'єктів господарювання. Обґрунтування підходу до наукового визначення даного поняття вимагає з'ясування природи ППП.

2. Досліджено генезис та еволюцію 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. Встановлено основні протиріччя в русі соціально-економічної системи, формою розв'язання яких виступають механізми ППП. 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. Водночас 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. Визначено фінансово-економічну безпеку ППП як стан захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП від

негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз середовища функціонування ППП. Встановлено, що загальнотеоретичною базою сучасних поглядів на забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП є теорія ризиків, теорія конфліктів, теорія контрактів, теорія стратегічного управління, теорія систем, а також доведено необхідність застосування синергетичної парадигми її дослідження.

4. Розроблено концептуальну основу побудови системи забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП, що складається з науково обґрунтованих поглядів на сутність фінансово-економічної безпеки ППП, принципів, підходів, методів та механізмів її забезпечення з врахуванням можливості використання сторонами ППП комплементарних механізмів захисту їх фінансово-економічних інтересів від загроз, що продукуються новітніми умовами господарювання.

5. Встановлено системоформуючі елементи системи забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП, якими є: суб'єкти фінансово-економічної безпеки ППП, механізми (інституційні, організаційні, правові та інші), які забезпечують їх узгоджену діяльність, стратегія захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП та організаційно-економічний механізм забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП. Сформульовано головну мету системи забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП, що полягає у здійсненні переходу від політики забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП до цілеспрямованої скоординованої діяльності сторін ППП щодо захисту їх фінансово-економічних інтересів, яка ґрунтується на принципах: законність, комплексність, альтернативність, пріоритетність, узгодженість, комплементарність, своєчасність й адекватність заходів, пов'язаних із реагуванням на загрози і захистом фінансово-економічних інтересів сторін ППП.

6. Визначено поняття «стратегія захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП» як узагальнену модель довгострокового курсу здійснення конкретних заходів щодо захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, узгоджених за цілями і пріоритетними напрямками забезпечення такого захисту, розроблено її концептуальну

модель та встановлено роль у забезпеченні фінансово-економічної безпеки ППП. 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.

7. Уточнено поняття «фінансово-економічні інтереси 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 фінансово-економічні інтереси сторін ППП та розроблено їх класифікацію за такими ознаками, як: взаємність, ступінь важливості, ступінь реалізації, сфери прояву, ступінь черговості, тривалість дії, масштаб, характер зіткнення, місце дії, можливість взаємоузгодження, спосіб взаємоузгодження.

9. Визначено поняття «загрози фінансово-економічним інтересам сторін» як дії, умови та фактори, що ускладнюють або унеможливають узгодження та реалізацію фінансово-економічних інтересів партнерів. З позицій синергетичної парадигми дослідження запропоновано концептуальний підхід до ідентифікації загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП на основі удосконаленої класифікації ризиків реалізації ППП, що доповнена групою ризиків взаємовідносин між партнерами, реалізація яких може спричинити конфлікт інтересів партнерів і призвести до розірвання угоди про ППП.

10. Виявлено потенційні загрози фінансово-економічним інтересам партнерів та удосконалено їх класифікацію за ознакою сфери прояву шляхом виокремлення таких класів загроз, як загрози, що проявляються у функціональних сферах державного партнера (зовнішньоекономічній, макроекономічній, фінансовій, виробничій, енергетичній, інноваційно-інвестиційній, демографічній та соціальній сферах); загрози, що проявляються у функціональних сферах приватного партнера (фінансовій, техніко-технологічній, інтелектуально-кадровій, правовій, силовій, інформаційній та екологічній сферах); загрози, що проявляються у сфері партнерських відносин.

Розділ 2

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ЗДІЙСНЕННЯ ППП

2.1 Динаміка та секторальна структура здійснення PPP у європейських країнах та інших країнах світу

Початком інституційного оформлення PPP, 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 [306].

Поштовхом для її запровадження стало скорочення державного фінансування інфраструктури за десять років (1970-1980-і) з 5 до 2 % ВВП. У результаті утворилася так звана інфраструктурна діра між тим, що уряд міг собі дозволити, й тим, у чому відчували потребу громадяни [73]. Для реалізації цієї програми при уряді були створені спеціальні консультативні органи, на які було покладено відповідальність за підготовку проектів PPP. До складу цих органів увійшли представники держави та бізнесу. Новизна підходу та його близькість до уявлень про приватизацію (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 PPP [152].

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). Побудований об'єкт надається державі у довгострокову оренду за умови його подальшого обслуговування компанією-підрядником. 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). Інвестиції повертаються підряднику за рахунок орендних платежів. Як правило, після завершення узгодженого періоду оренди об'єкт передається державі на безоплатній основі або за символічну плату [185; 158; 75].

Сьогодні PFI використовується як метод управління тільки після детального аналізу, який здійснюється з використанням методів економічного аналізу і гарантує те, що застосування PFI відповідає такому сектору. Після схвалення урядом висновків такого аналізу, він розглядає вигідність ціни. Вона визначається за правилом оптимального співвідношення ціни та якості або оптимальна відповідність цілям, а також за критерієм задоволення потреб кінцевого споживача, користувача. Далі проводиться повна оцінка всіх витрат і доходів, включаючи оцінку ризиків.

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 PPP у загальному обсязі інвестицій суспільної інфраструктури збільшилася 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 [185; 127; 73; 126].

У багатьох випадках формальні структури з програми PFI були запозичені та імплементовані в різних країнах – Австралії, Австрії, Бельгії, Греції, Данії, Ізраїлі, Ірландії, Іспанії, Італії, Канаді, Малайзії, Нідерландах, Німеччині, Норвегії, Португалії, Сінгапурі, США,

Фінляндії, Франції, Японії та ін. Згодом такі правовідносини розповсюдилися і на окремі масштабні проекти — від надання суспільних послуг до науково-дослідницької діяльності, конструкторських розробок та впровадження інновацій [158]. 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 [294] сукупна вартість трансакцій по проектах ППП, які досягли фінансового закриття на цьому ринку упродовж 2017 року, становила 14,4 млрд. євро (рисунок 2.1).

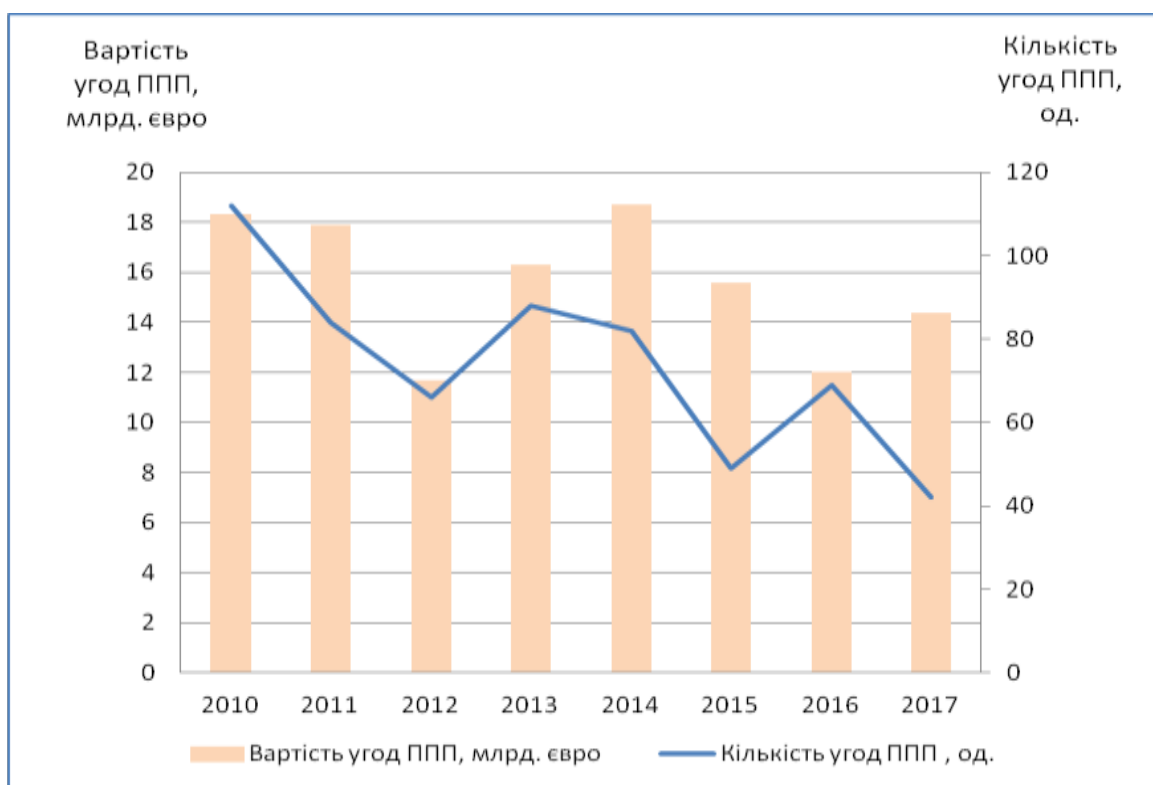


Рисунок 2.1 – Динаміка фінансово закритих угод та загальної вартості трансакцій на європейському ринку ППП

Побудовано автором за [293; 287; 288; 289; 290; 291; 292; 294]

Як видно з рисунку 2.1, 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 рік (112 угод), а найменша – на 2017 рік (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.

Упродовж 2010-2017 рр. на європейському ринку ППП було фінансово закрито 49 великих угод (велика угода – угода вартістю понад 500 млн. євро [294]), 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 транспорту та дорожнього господарства. 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 щодо об'єктів дорожньо-транспортної інфраструктури загальною вартістю 2,9 млрд. євро.

Як свідчать данні, наведені на рисунку 2.2, 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 року, але у наступному році середня вартість ППП трансакцій зросла майже у 2 рази до 343 млн. євро (це найвище значення показника упродовж 2010-2017 рр.).

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,

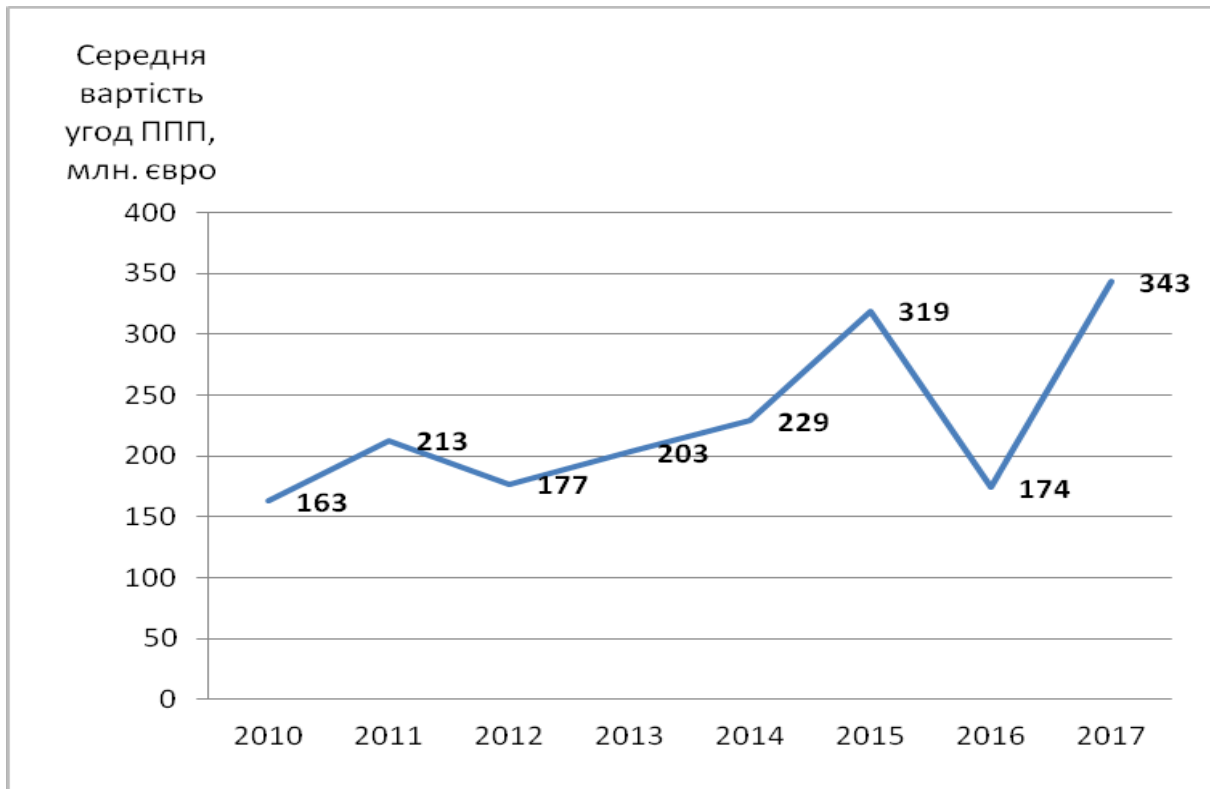


Рисунок 2.2 – Зміни середньої вартості угод на європейському ринку ППП

Розраховано автором за [293; 287; 288; 289; 290; 291; 292; 294]

але залишаються стабільно високими. З огляду на це дослідження та адаптація досвіду європейських країн 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 активізували 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 році та створення Комітету з економічного співробітництва й інтеграції Європейської економічної комісії 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 Європейської економічної комісії ООН ППП засновується з метою забезпечення фінансування, планування, виконання й експлуатації об'єктів, виробництв та надання послуг державного сектора. Його ключовими особливостями є [193]:

- довгостроковість забезпечення та надання послуг (іноді терміном до 30 років);
- передання ризиків приватному сектору;
- різноманітність форм довгострокових контрактів, що укладаються юридичними особами з державними й муніципальними структурами.

Натомість, в Україні за відсутності звичних і відпрацьованих у Європі механізмів захисту приватних інвестицій та зростання ризиків господарської діяльності таке трактування може привести до небажання приватного сектору брати участь у проектах ППП, оскільки посиляється винятково на інтереси державного партнера і може розглядатися як перекладання державою всіх ризиків на управління приватному партнеру.

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 [304]. 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 й активно використовують у своїй роботі

аналітики Аудиторсько-консалтингової компанії «Ernst & Young » (Великобританія) [301].

За даними Світового банку [299], який проводить збір статистичних даних з 1990 року про реалізацію інфраструктурних проектів за участі приватного сектора у 139 країнах із середнім та низьким рівнями доходу, динаміка укладання та фінансового закриття угод про ППП відрізняється у різних регіонах світу (таблиця 2.1). 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.

Таблиця 2.1 – Динаміка фінансового закриття угод ППП в країнах з низьким і середнім рівнями доходу по регіонам світу

Рік	Східна Азія і Тихий океан	Європа і Центральна Азія	Латинська Америка і Карибський басейн	Середній Схід та Північна Африка	Південна Азія	Африка на південь від Сахари	Усього
1	2	3	4	5	6	7	8
1990	12	1	37	1	3	2	56
1991	9	4	9	0	2	3	27
1992	19	11	41	1	4	4	80
1993	51	157	38	2	6	8	262
1994	80	36	79	3	10	8	216
1995	60	37	71	2	33	16	219
1996	96	54	95	2	31	18	296
1997	111	30	131	6	17	28	323
1998	48	25	146	9	24	28	280
1999	44	15	73	6	25	31	194
2000	47	21	89	11	14	29	211
2001	72	23	62	9	23	30	219
2002	87	12	72	4	21	10	206
2003	104	25	56	5	36	27	253
2004	85	16	43	13	34	20	211
2005	105	27	44	14	35	41	266
2006	109	37	70	1	84	35	336
2007	129	46	60	16	72	31	354
2008	84	42	63	11	61	17	278
2009	78	32	79	11	70	21	291

Закінчення табл. 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
2010	62	35	66	4	126	20	313
2011	120	69	98	3	146	17	453
2012	143	81	90	7	161	45	527
2013	108	29	118	4	52	27	338
2014	71	26	115	6	44	13	275
2015	95	13	112	15	44	23	302
2016	88	20	101	10	37	12	268
2017	108	24	68	36	58	22	316
Разом	2168	916	2119	210	1239	573	7225

Складено автором за [299]

Укладання та фінансове закриття угод ППП в країнах з низьким і середнім рівнями доходу починаючи з 90-х років ХХ ст. проходило хвилюподібно (рисунок 2.3):

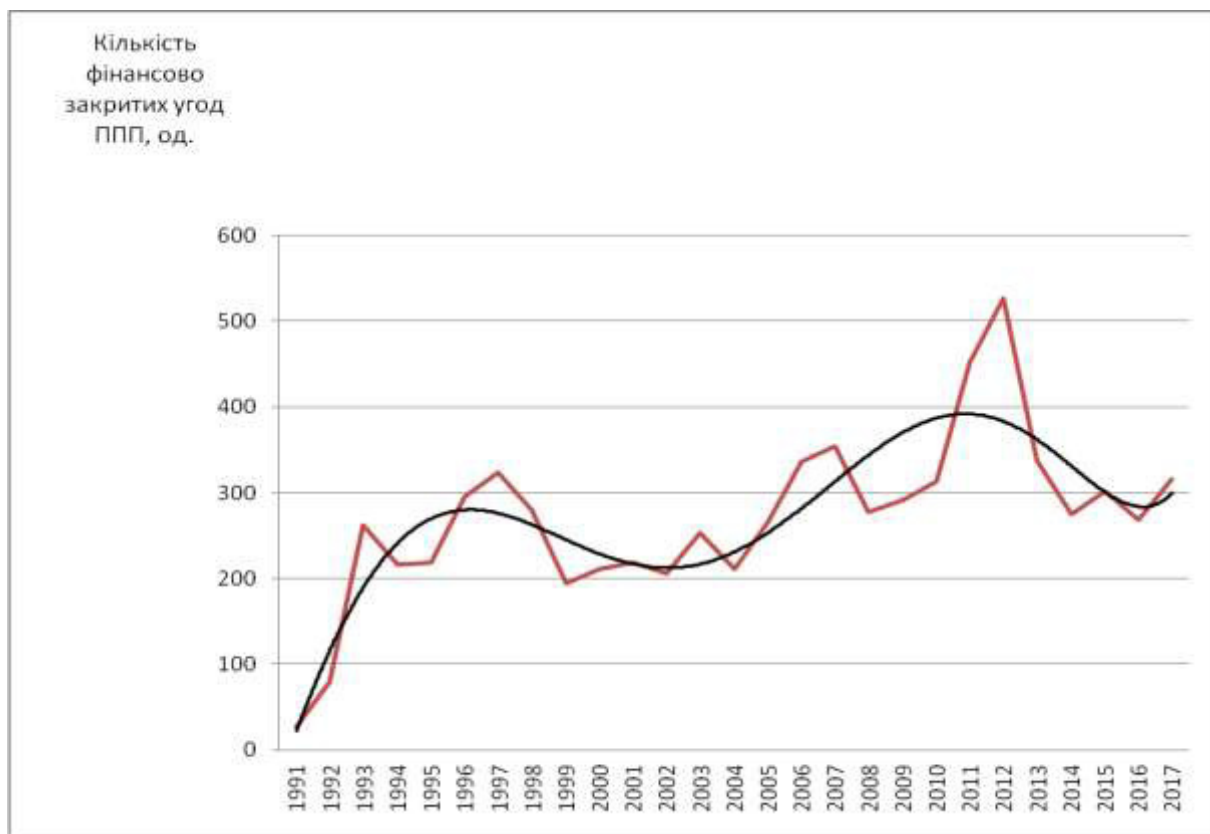


Рисунок 2.3 – Динаміка ініціювання та фінансового закриття проектів ППП у країнах з низьким і середнім рівнями доходу
Побудовано автором за [299]

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. – затування 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 роки;

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. – затування 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 роки 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 року 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 доходів характеризується також суттєвим зростанням обсягу приватних інвестицій, що спрямовуються на реалізацію таких проектів. За даними Світового банку у 2017 році загальна вартість проектів ППП в цих країнах становила 93,75 млрд. дол. США, що на 34,5% більше ніж у 2016 році. 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 доходів 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 2.4). Історичні максимум (1881 млн. дол. США) і мінімум (158 млн. дол. США) було зафіксовано

під час першої хвилі ініціювання PPP – у 1990 та 2012 рр., відповідно. У 2017 році середня вартість угод PPP в країнах з низьким і середнім рівнями доходів збільшилася порівняно з 2016 роком 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.

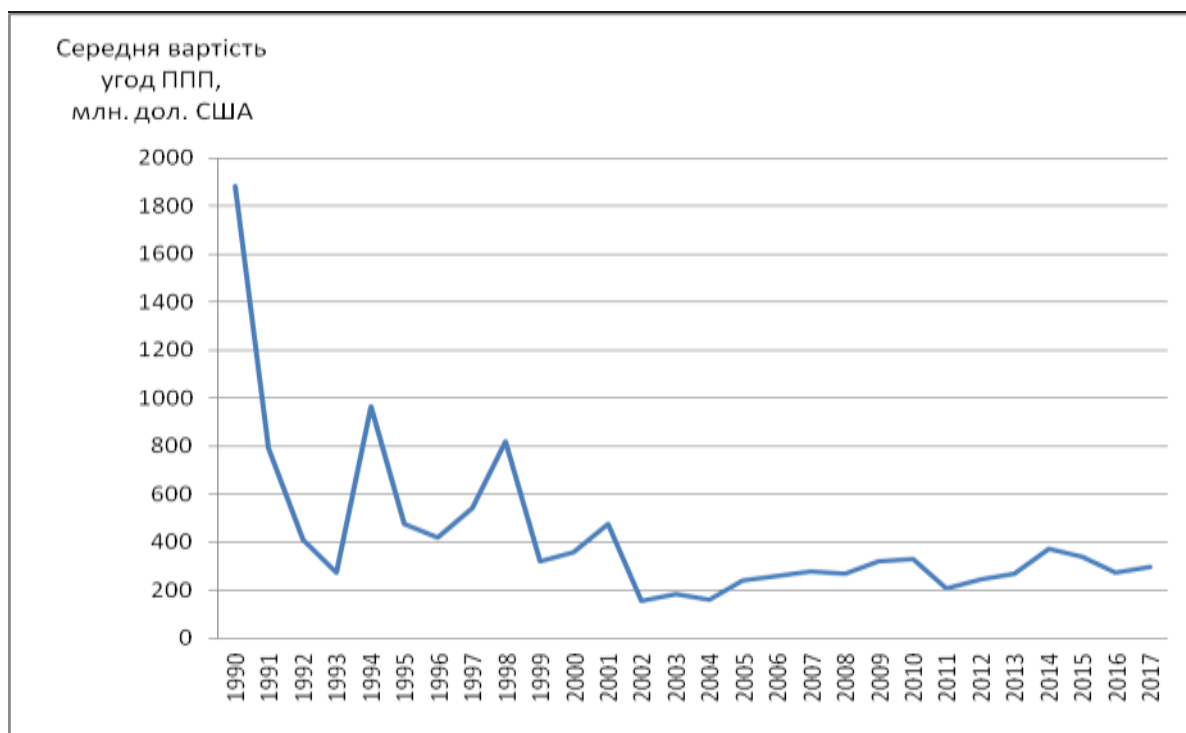


Рисунок 2.4 – Динаміка середньої вартості проектів PPP у країнах з низьким і середнім рівнями доходу

Розраховано автором за [299]

Серед п'яти країн із найвищим рівнем інвестицій за угодами PPP у 2017 році були:

- Китай – залучено 17,5 млрд. дол. США по 73 проектах PPP (19% усіх глобальних інвестицій), найбільша частка інвестицій спрямована у проекти залізничного транспорту;

- Індонезія – залучено 15,4 млрд. дол. США інвестицій по 11 проектах, більшість з яких спрямовано у сектор електроенергії;

- Мексика – загальний обсяг залучених інвестицій становив 8,6 млрд. дол. США по 20 проектах переважно у сектор електроенергії;

– Бразилія – залучено 7,3 млрд. дол. США по 24 проектах, більшу частку з яких спрямовано у сектор електроенергії;

– Пакистан – обсяг залучених інвестицій становив 5,9 млрд. дол. США по 4 проектах, більшість з яких припала на проекти у секторі електроенергії.

У 2017 році на ці п'ять країн припадало 54,5 млрд. дол. США, що становить 58% глобальних інвестицій.

Аналіз світової практики здійснення ППП свідчить про те, що на сьогодні накопичено великий досвід реалізації таких угод в різних секторах 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.

За результатами дослідження [72] у країнах «Великої сімки» (США, Великобританія, Німеччина, Італія, Канада, Франція, Японія) першочергово реалізуються проекти в системах охорони здоров'я та освіти, а лише потім – пов'язані з будівництвом і реконструкцією автошляхів. Це країни з високим рівнем продуктивності праці на душу населення, в яких держава гарантує жителям соціальний захист, тому у них є постійна потреба в якісних послугах з охорони здоров'я та освіти. В інших країнах (Австрія, Бельгія, Данія, Австралія, Ізраїль, Ірландія, Фінляндія, Іспанія, Португалія, Греція, Сінгапур) на першому місці серед проектів ППП знаходяться проекти, пов'язані з будівництвом автошляхів, а за ними – вже проекти з охорони здоров'я та освіти.

Європейський центр експертизи ППП [293] (далі – Центр), починаючи з 2010 року, збирає дані щодо проектів ППП у країнах Європи та групує їх за такими секторами, як: оборона (Defence), освіта (Education), енергетика (Energy), охорона навколишнього середовища (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 Safely), відпочинок та культура (Recreation and Culture), телекомунікації (Telecommunications), транспорт (Transport).

За даними Центру з року в рік протягом 2010-2017 рр. на європейському ринку ППП уклалися угоди за такими секторами, як: освіта, охорона навколишнього середовища, публічні послуги загального характеру, охорона здоров'я, транспорт (таблиця 2.2). 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 року). Найменш привабливим для здійснення ППП був енергетичний сектор – відповідні угоди уклалися лише у 2011 та 2012 роках.

Таблиця 2.2 – Сектори економік країн Європи, у яких протягом 2010-2017 рр. уклались угоди ППП

Сектор / рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Оборона							+	
Освіта	+	+	+	+	+	+	+	+
Енергетика		+	+					
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 [293; 287; 288; 289; 290; 291; 292; 294]

Аналізуючи секторальну структуру угод ППП у європейських країнах, 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 році було залучено капітал і компетентності приватного сектора на умовах ППП в оборонний сектор (Проект Military Flying Training Phase II - Fixed Wing package).

Протягом п'яти останніх звітних років – з 2013 по 2017 рр. – найбільшу частку приватних інвестицій у розвиток інфраструктури країн Європи на засадах ППП було залучено у транспортний сектор, освіту, охорону здоров'я та охорону навколишнього середовища (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3 – Сектори економік європейських країн, які протягом 2013-2017 рр. отримали у рамках ППП найбільший обсяг інвестицій

Сектор економіки	Обсяг інвестицій, млрд. євро					Частка в загальних інвестиціях, %				
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
Транспорт	9,6	11,8	9,0	3,7	7,6	58,9	63,1	57,7	30,8	52,8
Охорона здоров'я	1,5	2,2	4,2	2,3	3,8	9,2	11,8	26,9	19,2	26,4
Освіта	1,4	0,9	1,5	1,6	1,0	8,6	4,8	9,6	13,3	6,9
Охорона навколишнього середовища	2,3	1,9	0,4	1,2	0,5	14,1	10,1	2,6	10,0	3,5

Розраховано автором за [290; 291; 292; 293; 294]

За інформацією, наведеною у таблиці 2.3, найбільша частка інвестицій, які було отримано у рамках ППП в країнах Європи, спрямована у транспортний сектор – переважно у розбудову його інфраструктури. Така ситуація пояснюється особливим значенням транспортної інфраструктури для забезпечення економічного зростання та інтеграції країн. 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 [220]. 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 транспортній інфраструктурі. 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.

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.

У моніторинговій системі Світового банку [299] на сьогодні виокремлюються такі сектори, як: аеропорти (Airports), електроенергія (Electricity), інформаційно-комунікаційні технології (ICT), природний газ (Natural Gas), порти (Ports), залізниці (Railways), дороги (Roads), водопостачання та водовідведення (Water and sewerage). З метою формування загального уявлення щодо секторальної структури здійснення ППП у країнах Європи та країнах з низьким і середнім рівнями доходів у даному дослідженні здійснено групування даних Світового банку таким чином:

- транспортний сектор – включено такі сектори за класифікацією Світового банку, як: аеропорти, порти, залізниці, дороги;

- енергетичний сектор – включено такі сектори за класифікацією Світового банку, як: електроенергія, природний газ;

- сектор інформаційно-комунікаційних технологій;

- сектор водопостачання та водовідведення.

Як свідчать дані Світового банку, лідером по реалізації інфраструктурних проектів у рамках ППП в країнах з низьким і

середнім рівнями доходу є енергетичний сектор (рисунок 2.5). Протягом 1990-2017 рр. в енергетиці було реалізовано 3785 угод щодо співпраці між державним і приватним секторами на засадах ППП – це 53,7% загальної кількості угод ППП в країнах з низькими і середніми рівнями доходів. За такими угодами ППП було залучено 956231 млн. дол. США (54,8% загальних інвестицій за угодами ППП), більшість з яких спрямовано на розбудову енергетичного сектору країн Латинської Америки та Карибського басейну.

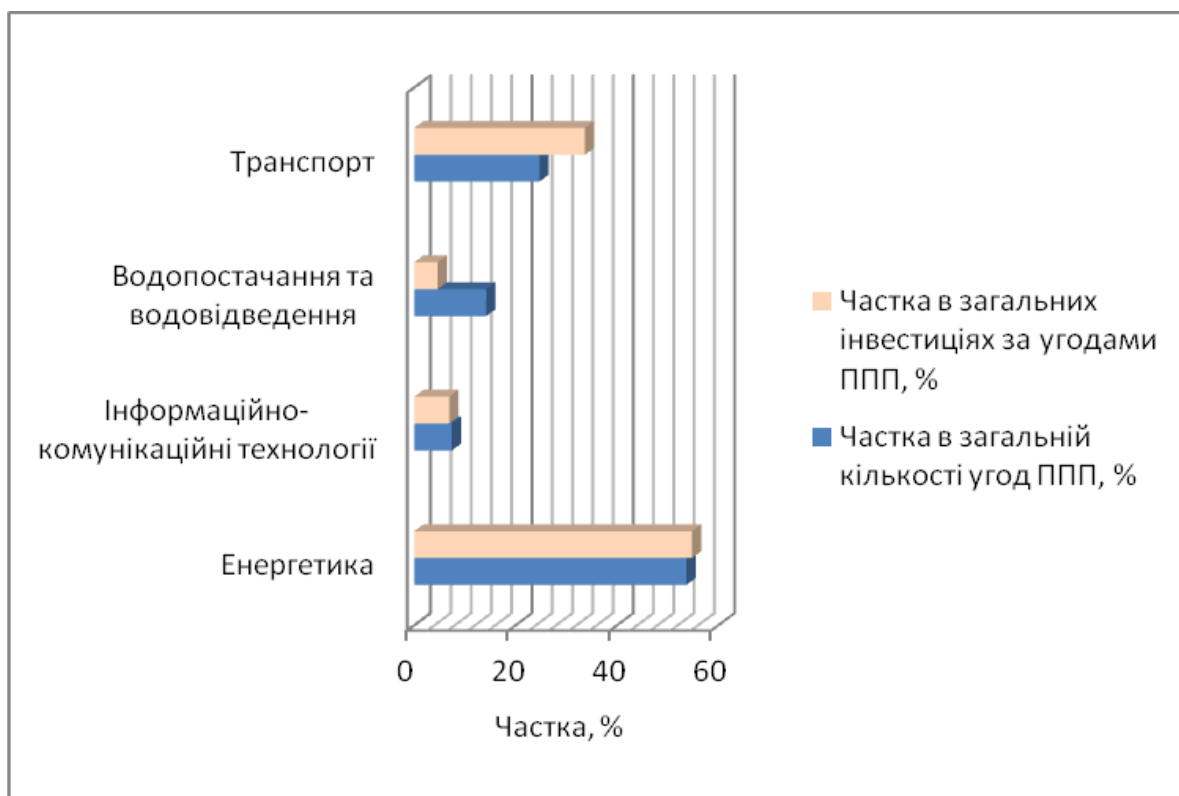


Рисунок 2.5 – Секторальна структура фінансово закритих угод ППП у країнах з низьким і середнім рівнями доходу станом на 2017 рік
Розраховано автором за [299]

Високий рівень активності сторін ППП щодо реалізації таких проектів пояснюється інвестиційною привабливістю енергетики з огляду на зростаючу потребу у паливно-енергетичних ресурсах та високу капіталоємність проектів по створенню енергогенеруючих потужностей. Кожний такий проект має комерційно ефективну

складову та додаткові інфраструктурні обтяження, які у підсумку виявляються непомірно високими як для більшості приватних компаній, так і для держав з низькими і середніми рівнями доходів. Тому для реалізації масштабних енергетичних проектів залучаються і державні, і приватні інвестиції на засадах ППП.

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. Протягом 1990-2017 рр. у цьому секторі було фінансово закрито 1739 угод ППП загальною вартістю 587511 млн. дол. США, що становило 24,7% кількості угод ППП у країнах з низькими і середніми рівнями доходу та 33,7% загального обсягу інвестицій, залучених такими країнами на засадах ППП, відповідно. Натомість, за показником середньої вартості угод ППП транспортний сектор посідає перше місце (рисунок 2.6). Найбільші інвестиції у розбудову транспорту та його інфраструктури здійснено в країнах Латинської Америки та Карибського басейну.

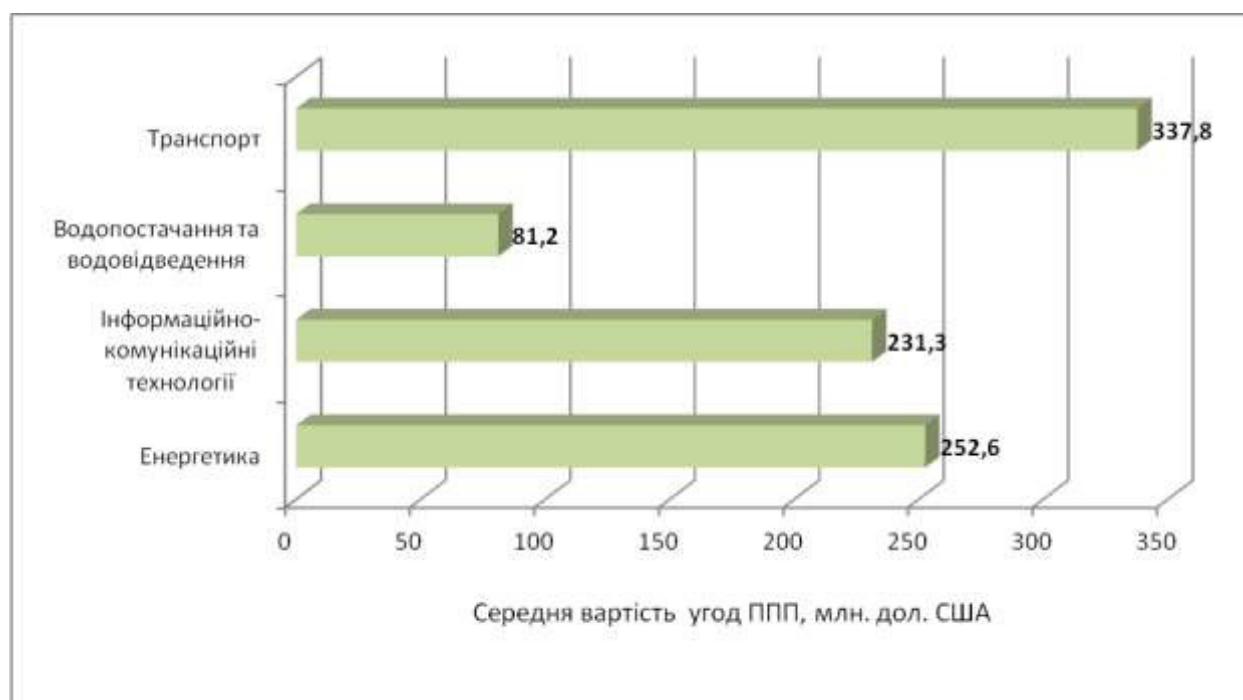


Рисунок 2.6 – Середня вартість угод ППП, фінансово закритих у країнах з низьким і середнім рівнями доходу у 1990-2017 рр. (за секторами)

Розраховано автором за [299]

Високий інтерес до здійснення таких угод зумовлений тим, що будівництво, реконструкція і ремонт аеропортів, портів, автомобільних доріг, залізниць, тунелів і мостів за участі приватного капіталу не тільки сприяють розвитку промисловості і транспорту країн з низьким і середнім рівнями доходів, а й дають змогу спрямувати зекономлені матеріальні й фінансові ресурси держави на інші цілі. Використання цієї форми інвестування забезпечує підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки, наближаючи промисловість та інфраструктурні галузі до умов і рівня світового ринку за якістю продукції та цінами.

Останнє місце за кількістю фінансово закритих угод ППП в країнах з низьким і середнім рівнями доходу посідає сектор інформаційно-комунікаційних технологій. Протягом 1990-2017 рр. було закрито 523 такі угоди (7,4% загальної кількості угод ППП в країнах з низьким і середнім рівнями доходу) загальною вартістю 120985 млн. дол. США. Найбільший обсяг інвестицій за угодами ППП у цьому секторі було залучено країнами Латинської Америки та Карибського басейну.

Загальна низька активність щодо здійснення ППП у секторі інформаційно-комунікаційних технологій пояснюється великими труднощами із вбудовуванням таких проектів у модель ППП, що зумовлене стрімкою зміною технологій і появою повністю нових ринків. Натомість, як свідчить досвід Індії та Китаю, розвиток ППП у цій сфері може стати фінансовою основою інноваційного розвитку національної економіки.

Найменший обсяг інвестицій на засадах ППП упродовж 1990-2017 рр. було залучено у сектор водопостачання та водовідведення – 80923 млн. дол. США, що склало 4,6% загальних інвестицій за угодами ППП в країнах з низьким і середнім рівнями доходу. Таку ситуацію можна пояснити тим, що проекти у цій сфері мають найнижчу, порівняно з іншими секторами економіки, вартість реалізації. Водночас, на приватний сектор покладаються зобов'язання дотримуватися встановленого порядку ціноутворення, стандартів і показників безпеки та якості послуг, а також інших умов і правил, визначених у відповідних ліцензіях. Високі макроекономічні, політичні та соціальні

ризика, характерні для господарської діяльності в країнах з низьким і середнім рівнями доходу, зумовлюють стриману поведінку приватних інвесторів щодо вкладання капіталу у проекти, що реалізуються на засадах ППП у секторі водопостачання та водовідведення. Найбільший обсяг інвестицій за такими проектами упродовж 1990-2017 рр. було залучено країнами Східної Азії і Тихого океану.

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 2.4).

Таблиця 2.4 – 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	364	100	103824	100

Розраховано автором за [299]

За інформацією, наведеною у таблиці 2.4, 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 відчували енергетичний і транспортний сектори – 41132 млн. дол. США та 33655 млн. дол. США, відповідно. Як зазначено вище, загальний обсяг залучених інвестицій на засадах ППП та середня вартість проектів ППП у цих секторах також були більшими у порівнянні з іншими секторами. 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 доходів 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.

2.2 Узагальнення результатів реалізації проектів ППП

Вивчення досвіду країн, які впроваджують у господарську практику механізми ППП, вказує на те, що потужними чинниками зростання уваги та інтересу до такої форми відносин є:

- 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 триаді «держава-бізнес-суспільство», пов'язане з прорахунками при проведенні реформ в економічній і соціальній сфері.

Аналіз результатів реалізації проектів ППП свідчить, що партнерство держави і бізнесу дозволяє подолати «подвійний дефіцит», що виникає в інфраструктурних галузях: по-перше, брак ресурсів і, по-друге, недостатню ефективність їх використання. Встановлено, що витрати часу та ресурсів на проектування та будівництво об'єкта інфраструктури приватними компаніями порівняно з державними підприємствами значно нижчі, часто така перевага досягає 15-20%. Підвищення ефективності будівництва об'єктів інфраструктури, у свою чергу, знижує витрати держави на забезпечення доступності цих послуг. Так, загальна економія суспільних ресурсів за рахунок ППП в системі охорони здоров'я становить близько 10%, за умови що найвагомішу частку медичних послуг населенню надає сама держава. 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 економія становила 17%. У Німеччині середня ефективність ППП порівняно з іншими формами кооперації держави і бізнесу перебуває на рівні 14,6%. Водночас, наділення інвестора правом управління державною / комунальною власністю або монопольними видами діяльності дозволяє також підвищити ефективність управління й удосконалити обслуговування споживачів [246; 185; 158; 191; 179].

Практика здійснення ППП вказує на те, що дедалі вагомійшим аргументом у підтримку таких проектів стає підвищення ефективності державного управління. В сучасних умовах відбувається зближення, іноді навіть переплетіння економічної та соціальної функцій держави, що приводить до виникнення якісно нової форми, в якій реалізуються їх взаємозв'язок і взаємозалежність [144]. Як наслідок – національні

системи державного регулювання економіки виявляють недієвість традиційного інструментарію сучасної економічної політики при вирішенні низки її важливих завдань. Передача публічних послуг приватному сектору дає змогу розвантажити державних службовців від рутинної праці та зосередити їх увагу і дії на вирішенні стратегічних питань розвитку, прискоренні удосконалення регуляторної бази в країні тощо. Оскільки капітал віддає перевагу міцній і передбачуваній владі, здатній забезпечити і гарантувати стабільність і чіткі правила гри, партнерство держави і бізнесу підсилює координаційну функцію держави. Крім того, прихід приватного сектора, який є мобільнішим та ефективнішим суб'єктом господарювання, у ті сфери, за які держава традиційно несе відповідальність, прискорює впровадження нових прогресивних технологій, новітніх форм і методів менеджменту в практичну діяльність управлінського персоналу об'єктів права державної та комунальної власності.

Державне регулювання економіки в ринкових умовах безпосередньо пов'язане з формуванням засад справедливої конкуренції. Участь приватного сектора у проектах ППП підвищує його конкурентоспроможність і розширює ринкову нішу, створює конкурентні умови в сфері управління державною та комунальною власністю, дає змогу органам влади здійснювати масштабні, стратегічні проекти, що становлять основу конкурентоспроможності країни. Отже, формується така система відносин, яка забезпечує раціональне поєднання вільної конкуренції із заходами державного регулювання з метою реалізації суспільних інтересів. Створення конкурентного середовища через механізми ППП забезпечує вищу продуктивність у сфері надання публічних послуг, їх здешевлення та підвищення якості, стимулює ринкову поведінку, здібності та інновації.

Розвиток механізмів ППП є особливо актуальним в умовах обмежених можливостей фіскальної політики і кризи системи державних фінансів. Ретроспективний аналіз показує, що впродовж другої половини ХХ ст. у багатьох країнах органи влади були змушені розв'язувати близькі за характером фіскальні проблеми. Стрімкий розвиток суспільства та несприятлива демографічна ситуація, пов'язана

зі старінням населення сприяли зростанню попиту населення на суспільні послуги, що спричинило збільшення рівня бюджетних видатків. З метою ліквідації структурного дефіциту, який виник внаслідок екстенсивного збільшення обсягів соціальних видатків бюджету, урядами країн було розширено базу оподаткування. Посилення податкового тиску, у свою чергу, викликало протести громадськості. Ситуація ускладнилася на рубежі ХХ-ХХІ ст., особливо в європейських країнах. З прийняттям Маастрихтської угоди країни ЄС взяли на себе зобов'язання щодо приведення розміру дефіциту у відповідність з референтним показником (3% ВВП). В складних макрофінансових і соціальних умовах традиційний інструментарій фіскальної політики засвідчив свою обмежену дію щодо застосування процедури скорочення дефіциту. Одним із шляхів вирішення проблемної ситуації стало вироблення нових моделей фінансування громадських послуг та об'єктів інфраструктури на основі концепції ППП. Їх впровадження в господарську практику дозволило органам державної і місцевої влади: уникнути низки витрат на соціальну та виробничу інфраструктуру або відстрочити такі витрати, не відмовляючись від пов'язаних з ними вигод; збільшити бюджетні доходи за рахунок надходжень від продажу активів, інвестиційного доходу, відрахувань приватного партнера; вивільнити ресурси для забезпечення захисту від фінансових ризиків; знизити ризики неефективного розміщення та нецільового використання централізованих фінансових ресурсів.

В цей же час у країнах з транзитивною економікою потреба трансформації і розвитку державних механізмів та взаємодії державних і приватних секторів економіки була ще гострішою. Відсутність досвіду трансформації економічних відносин обумовили низку прорахунків в економічній політиці. Так, поспішно проведена приватизація об'єктів державної та комунальної власності, яка була визнана пріоритетним механізмом реструктуризації національних економік, не забезпечила очікуваних надходжень до державних та місцевих бюджетів і достатніх інвестицій у модернізацію потужностей приватизованих підприємств, позбавила більшість населення на отримання суверенної частки ВВП,

що мало негативний резонанс у суспільстві і підвищило рівень недовіри у триаді «влада-бізнес-суспільство». Ініціювання та успішна реалізація проектів ППП в цих країнах дозволили не тільки забезпечити фінансування суспільно значимих проектів без зростання бюджетної заборгованості, а й збільшити інвестиції в об'єкти інфраструктури, не приватизуючи їх. Крім того, створення відповідного інституційного середовища ППП сприяло удосконаленню регуляторної бази в країні у напрямі підвищення прозорості бізнесу і запобігання корупції. Встановлення в рамках кожного проекту ППП «довгих правил гри» забезпечило зростання довіри між владою й бізнесом, яка є ключовим фактором економічного реформування.

Узагальнення практики здійснення ППП дало змогу виокремити чотири базові моделі фінансування проектів ППП:

- 1) державне фінансування;
- 2) приватне фінансування;
- 3) співфінансування (змішане фінансування);
- 4) проектне фінансування.

Перша модель ґрунтується на використанні державного бюджету як головного джерела фінансування проектів ППП. Відповідно до цієї моделі держава здійснює інвестиції у об'єкти ППП за допомогою прямого бюджетного фінансування, кредитування, грантів, субсидій тощо, є основним одержувачем інвестиційного доходу та здійснює його перерозподіл на користь приватних партнерів у вигляді фіксованих та змінних платежів, які визначаються величиною очікуваних соціально-економічних ефектів та відповідності фактичної ефективності інвестицій прогнозним оцінкам. Приватний партнер отримує винагороду безпосередньо за надання суспільних послуг та управління об'єктом ППП. Основною перевагою цієї моделі є те, що держава має можливість залучати кредитні кошти для реалізації проектів ППП на кращих порівняно з приватним сектором умовах. Разом із тим, державні запозичення жорстко регламентуються фіскальними правилами та існує великий ризик недофінансування або несвоєчасного фінансування проекту через конкуренцію державних програм і проектів. Ця модель набула найбільшого поширення в організації роботи закладів охорони

здоров'я, освіти, готельного господарства та пенітенціарної системи, а також об'єктів транспортної інфраструктури (великих аеропортів, залізничних станцій і портів).

Друга модель базується на припущенні, що приватний партнер має можливість профінансувати проект незалежно від інтервенцій публічного сектора. Приватна компанія-партнер самостійно залучає фінансові ресурси, використовуючи свою кредитну історію та власні активи, для подальшого інвестування у проект, приймає на себе весь фінансовий ризик об'єкта інвестування, отримує та розподіляє інвестиційний дохід. Для того, щоб приватний партнер зміг повністю компенсувати зроблені ним інвестиції та отримати очікуваний прибуток, внутрішня здатність проекту генерувати доходи за рахунок отримання платежів від користувачів має бути високою, а термін реалізації – великим. В іншому випадку його реалізація може призвести до різкого зростання вартості суспільних послуг та/або погіршення їхньої якості. Така модель фінансування звичайно використовується в концесійних угодах, які у теперішній час укладаються майже в усіх галузях виробництва та багатьох сферах соціальної інфраструктури.

Третя модель передбачає, що обидві сторони ППП – державний і приватний партнери – вкладають інвестиційний капітал у фінансування проекту. Прибуток розподіляється відповідно до початкового обсягу капіталовкладень, а також відповідно до рівня ризику, прийнятого відповідним партнером. Порівняно з моделями державного і приватного фінансування модель співфінансування (змішаного фінансування) найбільше відповідає базовим принципам ППП, оскільки передбачає справедливий розподіл ризиків і вигод проекту між партнерами. За допомогою такої моделі найбільш доцільно організовувати фінансування проектів ППП, що вимагають значного обсягу капіталу, наприклад, нафтопереробка, газовидобування, електроенергетика тощо.

Четверта модель заснована на проектному фінансуванні, згідно з яким прями кредити без права регресу або з обмеженим правом регресу надаються спеціально створеній у рамках проекту ППП компанії (SPV). Зобов'язання за кредитом, що покладаються на SPV, не відбиваються у

балансі державного і приватного партнерів і, відповідно, не впливають на їхню кредитоспроможність. Це дозволяє обмежити вплив проекту на спроможність партнерів залучати позикові кошти у разі необхідності здійснювати додаткові інвестиції, що є однією з основних переваг цієї моделі фінансування. Забезпеченням кредитів виступають грошові потоки проекту, а матеріальне забезпечення боргу обмежене поточними активами проектної компанії та її майбутніми доходами, тому будь-які перебої в отриманні доходів або непередбачувані витрати створюють загрозу здатності SPV здійснювати виплати за кредитами. Таким чином, більшість проектних ризиків SPV переноситься на її кредиторів, які стають дуже чутливими до ризиків, прагнуть їх обмежити та забезпечити ефективне управління ними. На сьогодні проектне фінансування вважається найбільш гнучкою, раціональною та перспективною моделлю фінансування довгострокових великих проектів ППП.

Вирішуючи свої конкретні завдання, кожний партнер вносить у загальний проект ППП власну «ексклюзивність» відповідно до його компетентностей, тому такі проекти 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 транзакційних 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 інституцій 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.

За дослідженнями Європейської економічної комісії [193] однією з основних проблем, з якою стикаються всі держави, що намагаються розвивати PPP, є проблема вироблення процедур і стимулювання проектів, що забезпечують ефективність PPP, та заснування нових інститутів. Історія розвитку PPP свідчить, що пошук оптимального рішення цієї проблеми для окремої країни є складним і тривалим, але для країн, які тільки починають впроваджувати у господарську практику такий формат відносин держави і бізнесу або прагнуть вдосконалювати чинні правила і норми у цій сфері, доречно спиратися на загально визнані кращі практики реалізації PPP в інших країнах.

Узагальнюючи світовий досвід реалізації проектів в рамках партнерства публічної влади і бізнесу, можна виділити чотири послідовних етапи здійснення PPP: 1) ініціація проекту й обґрунтування доцільності його реалізації в рамках PPP; 2) вибір приватного партнера; 3) укладання договору в рамках PPP з переможцем конкурсу; 4) реалізація проекту PPP, моніторинг його ефективності та закриття (рисунки 2.7).

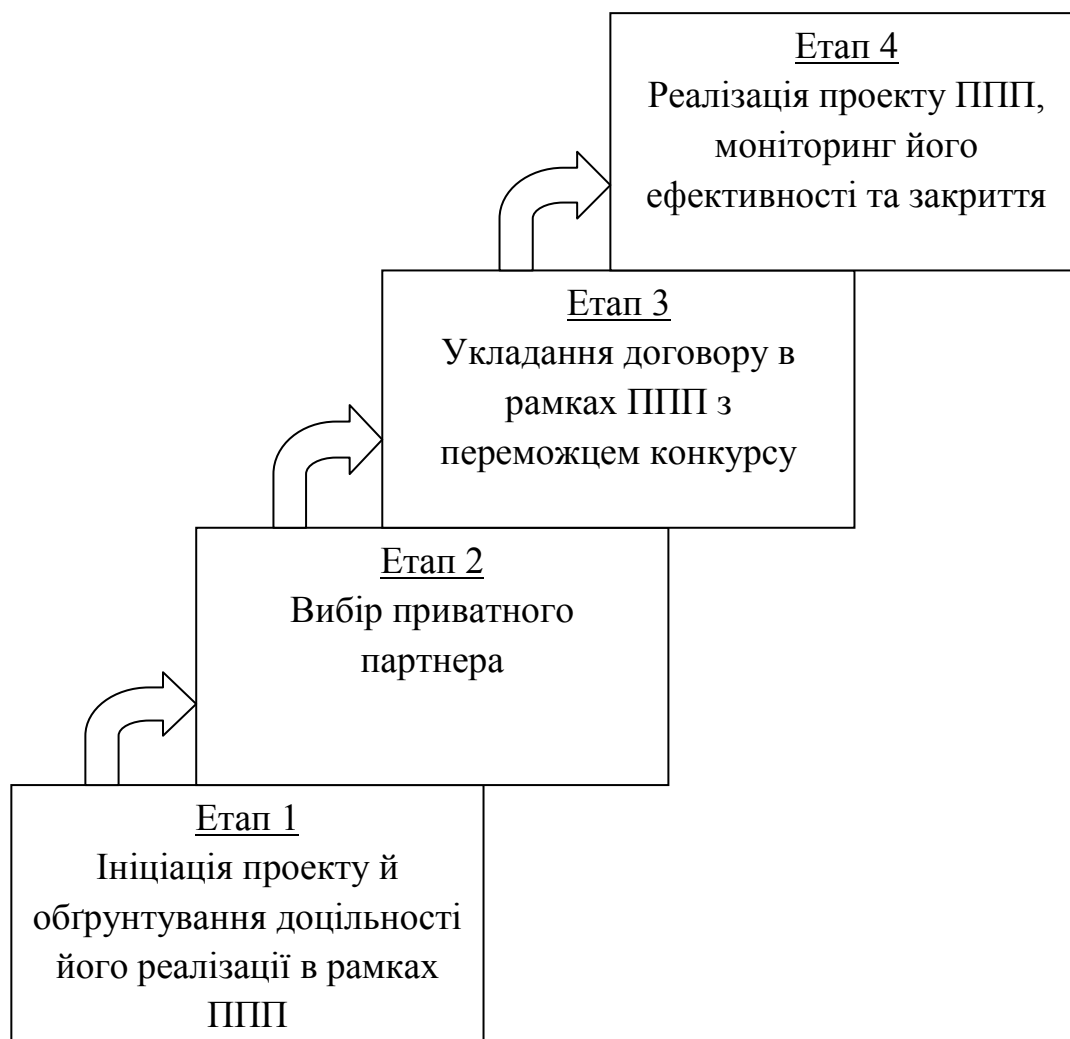


Рисунок 2.7 – Послідовність етапів здійснення ППП
Авторська розробка

Розглянемо більш детально зміст кожного із етапів.

На першому етапі «Ініціація проекту й обґрунтування доцільності його реалізації в рамках ППП» органи влади або приватні компанії формують пропозиції про здійснення ППП і подають на розгляд уповноваженому органу влади, який на основі стандартизованих процедур експертизи проектів здійснює попередній відбір цих проектів і виносить рішення щодо правомірності використання механізмів ППП для реалізації запропонованої на розгляд ініціативи. У світовій практиці попередній відбір проектів ППП здійснюється на основі таких груп критеріїв:

- технологічна можливість реалізації;

- соціально-економічна ефективність;
- ефективність ППП.

Оцінка технологічної можливості реалізації включає попередній аналіз технологічних ризиків і нормативних обмежень по проекту. Оцінка соціально-економічного ефекту передбачає порівняння планових результатів по проекту з пріоритетами програмних документів. Оцінка проекту з точки зору ефективності застосування ППП – так звана оцінка «value for money» - необхідна для визначення оптимальної форми участі органів публічної влади у ньому (наприклад, ППП, держзамовлення, субсидії, відсутність фінансової участі публічної сторони тощо) [222]. В багатьох країнах-лідерах у сфері впровадження партнерських відносин публічної влади і бізнесу порівняння проекту ППП з аналогічним проектом у державному секторі, який забезпечив би надання того самого комплексу послуг здійснюється за допомогою «компаратора державного сектора», в якому зазначається вартість надання державою товарів і послуг.

Для стимулювання подання пропозицій про здійснення ППП від приватного сектора ініціатору (приватній компанії) можуть бути надані такі переваги [56]:

- додавання бонусних балів у рамках офіційного процесу оцінки заявок (тобто, додаткові очки, що додаються до загального балу учасника тендеру в ході оцінок заявок);

- надання права перевищити кращу конкурсну заявку, запропонувавши свою більш вигідну альтернативу (система Swiss Challenge). У даному випадку після проведення першого етапу проведення конкурсу автору ініціативи надається час для підготовки альтернативи, яка б перевищувала всі подані на конкурс заявки. Метод застосовується для того, щоб стимулювати авторів ініціатив оптимізувати свою вихідну пропозицію;

- надання права автоматичної участі у фінальному етапі конкурсу у випадку проведення багатоетапного конкурсу (система найкращої пропозиції (BAFO – Best and Final Offer));

- виплата компенсації автору ініціативи державою, переможцем конкурсу або ж обома.

Завдання другого етапу полягає у виборі приватного партнера для здійснення ППП. На цьому етапі уповноважений орган влади здійснює вибір приватного партнера, який має відповідні кваліфікації для участі в ППП. Для цього в кожній країні застосовується свій унікальний підхід до проведення конкурсних процедур, але у більшості з країн проведення конкурсів й оцінка пропозицій на контракти по ППП здійснюється у два етапи:

- 1) попередній відбір;
- 2) проведення тендеру.

Попередній відбір (pre-qualification) застосовується для забезпечення участі в конкурсі найбільш кваліфікованих учасників і прискорення й здешевлення процесу проведення торгів. У відповідності до загальної практики проведення попереднього відбору в рамках тендерного процесу всі компанії-учасники повинні продемонструвати, що вони володіють: професійною та технічною кваліфікацією; фінансовими та людськими ресурсами; обладнанням / устаткуванням; системою управління; досвідом, необхідним для виконання проекту [56].

Команда проекту переглядає всі заявки потенційних партнерів і формує скорочений перелік кандидатів, яким спрямовуватиметься запит, про надання тендерних пропозицій.

Оцінка тендерних пропозицій здійснюється на основі заздалегідь оприлюднених технічних, комерційних і фінансових критеріїв. Конкурсні критерії розробляються залежно від виду проекту та його кінцевих користувачів і формулюються максимально об'єктивно для рівного ставлення до учасників конкурсу.

Протягом останніх років у країнах, що активно розвивають ППП, відзначається посилення уваги до вироблення прозорих, об'єктивних і недискримінаційних процедур вибору приватного партнера. Так, у випадку складних контрактів, коли державі важко об'єктивно оцінити технічні деталі досягнення цілей або юридичну, або фінансову частини проекту, застосовується технологія «діалогу конкурентів», а для уникнення обвинувачень у фаворитизмі, заступництві з боку політиків та інших ймовірних зловживаннях, органи влади у різних країнах

створюють комісію для оцінювання пропозицій, яка є незалежною від команди проекту й органу влади [193; 36].

Завдання третього етапу здійснення ППП полягає в укладанні договору в рамках ППП з переможцем конкурсу. Після ухвалення рішення щодо вибору переможця конкурсу обидві сторони розпочинають переговорний процес, який складається з таких елементів: одержання дозволу на проведення переговорів; підтвердження намірів органу влади; створення групи з проведення переговорів; визначення виду угоди, її змісту; виконання вимог трудового права та визначених законом інших необхідних положень.

Звичайно у процесі переговорів досягаються такі основні цілі:

- остаточне визначення / уточнення обов'язків, повноважень та відповідальності сторін партнерства;
- встановлення чітких стандартів ефективності, кількості та якості постачання товарів і послуг та/або терміни виконання передбачених робіт;
- забезпечення безпеки відповідно до існуючих вимог з виконання робіт;
- визначення механізмів моніторингу ефективності діяльності партнера, якості надання послуг і досягнення інших цілей влади;
- збалансування ризиків і вигод між органом влади і приватним партнером;
- розроблення заходів на випадок порушення однією із сторін своїх зобов'язань чи припинення дії договору;
- чітке обумовлення механізмів розв'язання конфліктів.

Переговорний процес закінчується підписанням договору. Такі угоди укладаються між державним партнером, з однієї сторони, та приватним партнером – з іншої. У теперішній час все більше країн серед засобів підвищення ефективності процедур укладання договору в рамках ППП віддають перевагу впровадженню практики стандартизації контрактів.

Останнім етапом здійснення ППП є етап «Реалізація проекту ППП, моніторинг його ефективності та закриття». Під час реалізації проекту ППП публічна влада не втручається у діяльність приватного

оператора, крім випадків, передбачених законодавством. Приватний партнер самостійно укладає угоди з різними контрагентами і приймає всі адміністративно-господарські, управлінські, кадрові та інші рішення на основі норм законодавства і ділової практики. Водночас відбувається трансформація ролі публічного партнера від оператора до ролі регулятора та адміністратора, що потребує як розвитку регуляторної системи, так і практики моніторингу ефективності. Моніторинг ефективності зазвичай застосовується до двох складових: капітальних проектів і поточної діяльності.

Поширення ППП в різних сферах економічної діяльності та збільшення кількості приватних операторів обумовлюють суттєве зростання навантаження на уповноважені органи влади під час моніторингу ефективності ППП, тому дедалі частіше до його здійснення залучаються незалежні організації, які створюються спеціально для оцінки діяльності в окремих секторах послуг і відповідають за підвищення рівня інформованості громадян шляхом оприлюднення результатів моніторингу.

По закінченню терміну угоди про ППП або якщо проект зупиняється достроково, відбувається передання активів державі або визначеній організації.

Проведений аналіз тенденцій розвитку ППП вказує на те, що протягом останніх десятиліть дедалі більше країн вдаються до впровадження механізмів ППП у національні умови, запозичуючи успішний досвід інших країн або його елементи, які дають достатньо чіткі орієнтири для розвитку «кращої» ділової практики. Натомість, світова практика також надає чимало прикладів неуспішних ППП-в. 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. [185]. 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 році 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 [300].

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 авто 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 узгодженості інтересів усіх зацікавлених осіб виходить на передній план у питаннях забезпечення ефективності ППП та фінансової стійкості його сторін, тож недооцінювати її не варто.

На підставі дослідження зарубіжного та вітчизняного досвіду здійснення ППП встановлено основні проблеми, невирішеність яких зумовлює невдачі проектів ППП, зокрема:

- 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.

У дослідженні [193], проведеному експертами Європейської економічної комісії ООН, встановлено тенденцію проходження країнами певних етапів, перш ніж програми ППП почнуть експлуатуватися у повній мірі. На першому етапі приймаються політичні рішення, перевіряється відповідність діючому законодавству, формується портфель проектів, розробляються базові концепції, застосовується раніш накопичений досвід в інших секторах, починається формування ринку ППП. На другому етапі проводяться реформи законодавства, публікуються стратегічні й практичні керівні принципи, створюються спеціалізовані структури, що займаються проблемами ППП, уточнюються моделі, стимулюється розвиток ринку для ППП, розширюється портфель проектів та охоплюються інші сектори, залучаються нові джерела фінансування. На третьому етапі створюється повна, комплексна система, усуваються юридичні бар'єри, уточнюються і відтворюються моделі ППП, відбувається комплексний розподіл ризиків, формується гарантований портфель проектів,

забезпечується довгостроковий політичний консенсус, використовується весь арсенал джерел фінансування, створюється інвестиційний ринок для об'єктів інфраструктури, що охоплює пенсійні й приватні пайові фонди, використовується досвід ППП добре підготовленими співробітниками державних і муніципальних установ. Тільки на третьому етапі програми ППП становляться значимими.

Вирішальну роль у проходженні країною певного етапу розвитку ППП відіграє інституційне забезпечення, яке передбачає обґрунтування норм і правил, що забороняють та прописують відповідну поведінку партнерів. Якщо інституційне середовище є занадто несприятливим, учасники ППП можуть вдатися до уникнення його правил і діяти протиправними методами.

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. Схематично інституційне середовище ППП представлено на рисунку 2.8.

Політичні правила у самому широкому вигляді визначають ієрархічну структуру суспільства, його фундаментальну структуру прийняття рішень і найбільш важливі характеристики контролю за політичними процедурами. Такі інститути забезпечують політичну активність держави безпосередньо в економічній сфері, можливість розроблення та прийняття економічного законодавства, оптимальний ступінь регулювання підприємницької діяльності з боку держави, відповідний характер податкової системи тощо. Отже, політичні рамки ППП передбачають обґрунтування і межі використання ППП, допомагають визначити чіткий політичний мандат на програми ППП, забезпечують основу для нормативно-правових документів, необхідних для реалізації ППП [181; 307; 167].

Вітчизняний і зарубіжний досвід свідчить про те, що політика держави у сфері ППП дуже залежить від політичної кон'юнктури і якості політичних інститутів. Виникнення угруповань (в нашій країні так звані олігархічні групи), які зацікавлені лише у власному, часто



Рисунок 2.8 – Інституційне середовище PPP

Авторська розробка

протиправному, збагаченні, на противагу загальнодержавним інтересам, і в боротьбі за економічні переваги та привілеї створюють політичні угруповання, що виступають представниками їх інтересів, може призвести до втрати важливих національних орієнтирів економічної політики. Водночас, часта зміна урядів, що звичайно відбувається у процесі такої боротьби, веде до перегляду або

скасування рішень попередників, підвищує політичний ризик, що не сприяє прийняттю довгострокових ділових рішень. У такій ситуації від бізнесу не можна очікувати нічого, крім формальної участі у великомасштабних проектах держави, що ініціюються на засадах ППП.

При впровадженні інституту ППП треба враховувати, що «внаслідок політичного реформування «зверху» починає діяти механізм негативних зворотних зв'язків, інституційна система демонструє ефекти гістерезису і через певний час повертається на попередню траєкторію розвитку» [181]. Таким чином, «трансплантація» у суспільну систему інституту ППП, який успішно діє в інших країнах, за ініціативи держави без підтримки суб'єктів господарювання і населення може не дати очікуваного результату. Саме така ситуація, на наше переконання, склалася в Україні. Політичним керівництвом держави у 2010 році ППП було визнано одним із важливіших механізмів реалізації Програми реформ на 2010-2014 рр., прийнято рамковий Закон України «Про державно-приватне партнерство» і велику кількість підзаконних актів, що деталізують його положення, ініційовано декілька проектів ППП, але ділова практика ППП не набула поширення, бізнес не виявляє активності щодо участі у партнерствах з державою, інститути громадянського суспільства також займають пасивну позицію. Отже, основними політичними правилами, що визначають успішність ППП, на нашу думку, є такі правила: ефективність політичних інститутів, політична стабільність і суворе дотримання державою постулатів проголошеної політики ППП.

Вирішальне значення для успіху партнерства держави і бізнесу також мають ефективні юридичні, нормативні та договірні умови, тому впровадження у господарську практику механізмів ППП в окремих випадках вимагає прийняття нових законів та/або змін і доповнень до діючих законів. Досвід країн щодо нормативно-правового регулювання ППП дуже різноманітний. В одних країнах створюється спеціальне законодавче забезпечення ППП, в інших – така співпраця публічного і приватного секторів виділяється в окрему форму в основному на доктринальному рівні, а класичні різновиди такої співпраці

регулюються відповідним законодавством (про концесії, про угоди про розподіл продукції, про державні закупівлі тощо).

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 [193, с. 36]. Фахівцями Організації економічного співробітництва і розвитку 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 [295]. Натомість, експерти Європейського банку реконструкції і розвитку наголошують, що закон ППП не повинен розглядатися як самоціль або достатня умова для залучення ППП [308]. На підтвердження цієї тези вони звертають увагу на відсутність спеціального закону про концесії у Великобританії, яка має довгий послужний список ППП.

Забезпечення успішності ППП також потребує: захисту прав власності інвесторів, держави і місцевих громад; ефективних погоджувальних процедур; стандартних, простих і прозорих процедур проведення конкурсу з визначення приватного партнера; ефективності правової системи у розв'язанні господарських спорів та оскарження регуляторних актів; незалежності судової системи. Водночас, як наголошує Європейська економічна комісія ООН, процедура виконання норм права так само важлива, як і зміст правових норм. Уряд має прагнути до того, щоб виконання правових норм і судових рішень здійснювалося в інтересах розвитку ділової активності [193, с. 38].

Економічна складова інституційного середовища визначає форми організації і функціонування ППП, в рамках яких партнери укладають інституційні угоди і приймають рішення. Іншими словами це – сукупність норм і правил під час економічної діяльності в рамках ППП. Так, у програмно-цільових настановах щодо розвитку ППП (відповідних концепції, стратегії, програмах) держава визначає цілі,

завдання і принципи створення ППП, загальні напрями і сфери ППП, форми партнерств, механізми й інструменти, організаційну структуру і систему управління, чітко окреслює ступінь відповідальності політичних діячів перед суспільством. Не менш важливим є дотримання приватним партнером корпоративної етики у відносинах з державою, споживачами та партнерами, оскільки в умовах асиметрії та/чи неповноти інформації посилюється невизначеність у суспільстві, а поведінка економічних суб'єктів часто стає недобросовісною. У зв'язку з цим, при здійсненні ППП особливого значення також набуває забезпечення прозорості діяльності приватних компаній на об'єктах державної і муніципальної власності, а для підвищення довіри фінансових спонсорів – ефективність стандартів аудиту та фінансової звітності приватних компаній і державного сектора, ефективність і прозорість витрачання бюджетних коштів. Виходячи з принципів ППП у таких партнерствах необхідно також чітко дотримуватися балансу інтересів, тому що очевидним є протиріччя між обслуговуванням суспільних інтересів і одержанням прибутку, а також забезпечити ефективний розподіл ризиків і вигод між сторонами, економічну (соціальну) ефективність реалізації проектів ППП, державну підтримку і гарантії приватним партнерам. Економічною теорією і практикою доведено, що формування і розвиток будь-якого ринку, у тому числі й ринку ППП, передбачає встановлення і дотримання усіма його учасниками правил чесної конкуренції. Якщо ринкова конкуренція «прозора», і це забезпечують механізми дій агентів, то ринок є передбачуваним й ефективним.

Численні наукові дослідження свідчать про важливість визначення й аналізу неформальних інститутів при дослідженні економічних явищ і процесів. Наприклад, лауреат Нобелівської премії з економіки 1993 р. Д.Норт зазначає «...простіше описати формальні правила, які створюються суспільством, і дотримуватися їх, ніж описати неформальні правила, якими люди структурують свої взаємовідносини, і слідувати цим правилам. Але хоча зміст неформальних правил не піддається точному опису, і однозначно визначити ту роль, яку відіграють ці правила, неможливо, вони мають

велике значення ...» [167, с. 56]. Академік А.А. Чухно вказує на те, що «... формальні інститути як найбільш загальні і принципові з точки зору функціонування і розвитку економіки визначають характер неформальних інститутів. Проте результат впливу неоднозначний. Якщо правові норми відбивають потреби практики, то вони впливають на неформальні інститути, щоб останні, у свою чергу, відповідали потребам практики. І навпаки, якщо формальні інститути мають вади, то це негативно впливає на неформальні інститути, сприяючи посиленню їхньої невідповідності формальним інститутам ...» [267].

Неформальні обмеження виникають з інформації, що передається за допомогою соціальних механізмів, і є частиною того спадку, який ми називаємо культурою [167, с. 57]. Культурні традиції, ціннісні орієнтири й моральні настанови, прийняті у суспільстві, пов'язані з відтворенням закріплених протягом значного часу практик поведінки. Відтворення культурних традицій являє собою не просто звичайне щоденне повторення певних операцій, воно пов'язане зі специфічними стилями життя, способами сприйняття інформації, ідентифікацією людей з певними соціальними групами та протиставлення їх іншим групам, що надає їм додаткової стійкості [181]. Очевидно, що саме вони істотно впливають на поведінку сторін ППП та інших стейкхолдерів, визначаючи неформальні правила, а потім опосередковано і формальні. Тому, як свідчить міжнародний та вітчизняний досвід здійснення ППП, механічне запозичення правил, норм і процедур ППП, що ефективно діють в країнах з іншим культурним середовищем, може виявитися неефективним або небезпечним з точки зору соціальної стабільності.

На визначення ролей учасників ППП, розподіл ризиків і винагород суттєво впливають традиції взаємодії бізнесу і влади та традиції ведення бізнесу, які є специфічними для кожної країни. Так, плюралістична модель взаємодії бізнесу і влади базується на англо-американській традиції, згідно з якою держава розглядається як зовнішня сила, роль якої полягає у виробленні (спільно з бізнесом) правил регулювання, вирішенні конфліктів, з якими не може впоратися сама ділова спільнота (сильна тенденція до саморегулювання бізнесу), і підтримці національного бізнесу на міжнародних ринках. Втручання

держави в економіку як економічного агента категорично не заохочується [42]. Натомість, у корпоративістській або неокорпоративістській моделі взаємодії «бізнес-держави» держава є важливим економічним агентом, що забезпечує вироблення і дотримання загальних «правил гри», а також розглядається як сила, що несе великі соціальні зобов'язання перед суспільством в цілому, і що має, тому, право висувати відповідні вимоги до бізнесу [42; 71].

Культурно-історичні особливості, що сформували зазначені моделі, обумовили також і різні відносини у бізнес-середовищі – плюралістична модель ґрунтується на індивідуалізмі, як переважному принципі соціально-економічної поведінки основної частини населення, а корпоративістська модель орієнтується на партнерство і співпрацю різних професійних і соціальних груп («капіталізм кооперації»). Відповідно, різними є погляди на кінцеву мету бізнесу, обмеження конкуренції, сприйняття ризику, соціальні зобов'язання тощо. В якості прикладу, що демонструє вплив домінуючої моделі взаємодії «бізнес-держави» на ППП, можна розглядати існування двох базових моделей концесії: французької й англо-американської. Характерними відмінностями першої (французької) моделі є [71]:

- недопущення приватизації концесіонером муніципального або державного майна, що передається йому в концесію;

- комплексний характер концесії, коли концесіонеру одночасно доручається і розробка концесії, і реалізація заходів, необхідних для створення або модернізації інфраструктурних об'єктів і їх експлуатації.

На відміну від англо-американської моделі, де при виборі приватного партнера проводиться три окремих тендери (на проектування, будівництво, управління), у Франції застосовується один тендер на всі види робіт або послуг.

Однією з підвалин існування будь-якого партнерства є інститут довіри. Як ключове поняття, довіру досліджують у рамках багатьох суспільних дисциплін, але питання сутності довіри, її внутрішньої структури, співвіднесеними формами прояву вивчені недостатньо. Як зазначає відомий вітчизняний вчений І.Й. Малий, «... особливість названого інституту в тому, що його досить важко охарактеризувати у

формалізованому вигляді – у вигляді закону чи будь-якого підзаконного акту, оскільки за таких умов він перестає існувати як самостійний особливий інститут. Довіра в найбільш широкому розумінні слова означає впевненість людини в сумлінності, чесності, добропорядності, щирості, правильності ставлення інших осіб до чого-небудь ...» [143]. З цієї точки зору можна стверджувати, що довіра пронизує усі відносини, що виникають у процесі ППП. Для забезпечення ефективності ППП необхідні: інституціональна довіра (довіра до інститутів держави), взаємодовіра між державним і приватним партнером, довіра суспільства до партнерів і ППП в цілому, довіра фінансових донорів до партнерів, довіра уповноваженого органу до експертів, що залучаються до експертизи проекту і моніторингу ефективності його реалізації тощо. Падіння довіри збільшує транзакційні витрати, а її втрата унеможлиблює реалізацію проекту ППП та/або матиме серйозні негативні наслідки для суспільства.

Розглядаючи неформальні інститути інституційного середовища ППП, не можна обійти увагою таку неформальну кримінальну практику, як корупція, оскільки історія налічує велику кількість прикладів застосування корупційних схем при здійсненні державних закупівель. Такі відносини засновані на індивідуальних корисливих інтересах окремого урядовця, а інструментом досягнення інтересів приватного сектору виявляється хабар, залучення в бізнес урядовця. Можливість використання корупційних схем при здійсненні ППП може виникати внаслідок існування «білих плям» у законодавстві, що дозволяє вільно трактувати правові норми, нерозв'язаності питань власності, непорядкованості земельних питань, непрозорості процедур відбору проектів для реалізації в рамках ППП і конкурсних процедур вибору приватного партнера тощо. Визнання публічною владою існування такої неформальної практики, політична воля щодо її скасування та конкретні дії щодо усунення передумов її застосування при здійсненні ППП сприяють розвитку формальних правил ППП і стають мотивуючим чинником для приватного сектора до залучення у партнерства з державою.

Таким чином, ППП сьогодні являє собою інститут розвитку, ефективне функціонування якого є запорукою досягнення стратегічних орієнтирів соціально-економічного розвитку держави. Міжнародний досвід свідчить, що в ході так званої «інституційної трансплантації» ППП у суспільну систему країни може відбуватися його відторгнення через дію механізму негативних зворотних зв'язків, зумовлених специфікою формування формальних і неформальних інститутів. Для уникнення цієї загрози привнесенню зарубіжної практики здійснення ППП в політику країни-реципієнта повинен передувати ретельний аналіз вихідних інституційних умов, за результатами якого мають бути розроблені та впроваджені дієві заходи захисту сторін ППП від деструктивного впливу чинників інституційного характеру.

2.3 Міжнародний досвід застосування ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури

Транспорт є стратегічно важливою галуззю національної економіки та важливим чинником, що визначає соціально-економічний розвиток та безпеку країни. Його стабільне та ефективне функціонування є необхідною умовою успішної взаємодії секторів економіки, підвищення добробуту населення, забезпечення обороноздатності та захисту економічних інтересів держави. Оскільки неналагоджена транспортна інфраструктура лягає важким тягарем на компанії, котрі змушені закладати відсутність якісного сполучення у вартість продукції, шукати альтернативні шляхи доставки товарів або навіть створювати необхідну інфраструктуру за власний рахунок [41], тому реалізація інфраструктурних проектів у галузі транспорту традиційно відбувається за рахунок поєднання державного і приватного фінансування.

Проведений аналіз тенденцій розвитку європейського ринку ППП встановив, що протягом 2010-2017 рр. його транспортний сегмент був найбільшим у вартісному вираженні – на нього припадало від половини (у 2010 році) до двох третіх (у 2014 році) загальної капіталізації ринку [293; 287; 288; 289; 290; 291; 292; 294]. Водночас, перше місце за

кількістю фінансово закритих угод ППП транспорт посідав лише у 2014 та 2017 роках, поступаючись в інші роки освіті. Зазначимо, що освітні проекти є здебільшого невеликими, тому загальна вартість угод ППП у цьому секторі упродовж 2010-2017 рр. не перевищувала 10% загальної вартості угод, фінансово закритих на європейському ринку ППП.

Динаміка показника кількості фінансово закритих угод ППП у транспортному секторі (рисунок 2.9) протягом 2011-2014 рр. демонструє активізацію ділової активності у цій сфері, яка, починаючи з 2015 року уповільнюється.

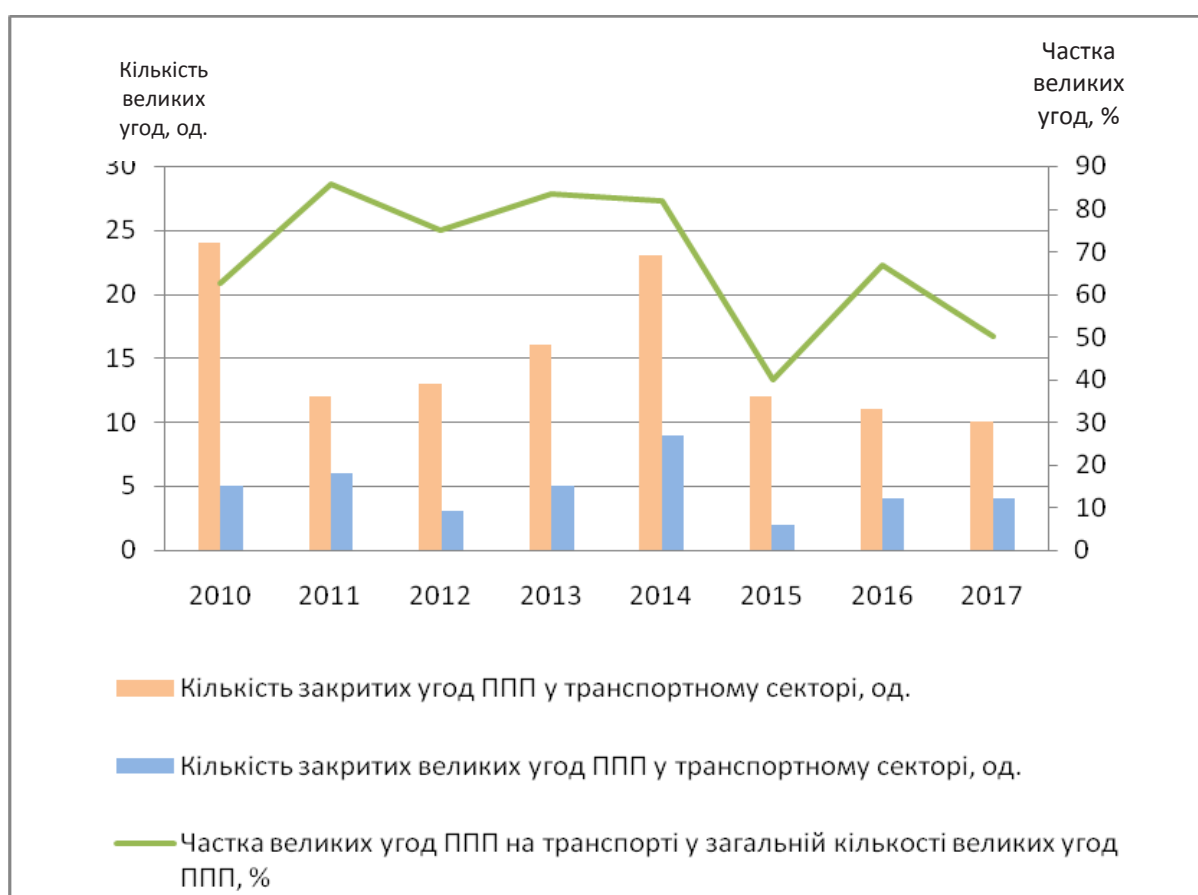


Рисунок 2.9 – Динаміка ділової активності щодо фінансового закриття угод ППП у транспортному секторі країн Європи

Розраховано автором за [293; 287; 288; 289; 290; 291; 292; 294]

Спадна тенденція упродовж 2015-2017 рр. значною мірою зумовлена як загальними тенденціями розвитку європейського ринку ППП, так і закриттям у 2014 році найбільшої кількості великих угод

(9 великих угод загальною вартістю 9,3 млрд. євро, що становило майже 50% капіталізації європейського ринку ППП).

Дані, наведені на рисунку 2.9, свідчать про те, що транспортний сектор протягом 2010-2017 рр. був лідером європейського ринку ППП і за кількістю великих угод ППП – фінансово закрито 38 великих угод ППП, що становить 69,1% від загальної кількості великих угод ППП на європейському ринку ППП. Більше половини (55,3%) таких угод – це угоди ППП щодо об'єктів дорожньо-транспортної інфраструктури (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5 – Великі угоди ППП щодо об'єктів дорожньо-транспортної інфраструктури, фінансово закриті на європейському ринку ППП протягом 2010-2017 рр.

Угода (проект)	Країна	Рік фінансового закриття	Обсяг залучених інвестицій, млрд. євро
1	2	3	4
Pinhal Interior Shadow Toll Road	Португалія	2010	0,95
A15 Maasvlakte-Vaanplein	Нідерланди	2010	1,5
A63 motorway	Франція	2011	1,0
Eco Taxe road charging project	Франція	2011	0,84
Strada dei Parchi A24/A25 motorway	Італія	2011	0,62
BreBeMi motorway	Італія	2013	2,3
Milan eastern ring road	Італія	2013	1,8
Phase 1 of the Gebze-Izmir road	Туреччина	2013	1,1
A1/A6 Schiphol-Amsterdam-Almere motorway	Нідерланди	2013	1,0
Northern Marmara motorway	Туреччина	2014	2,0
A11 Brugge-Zeebrugge motorway	Бельгія	2014	1,1
A9 Gaasperdammerweg motorway	Нідерланди	2014	0,7
A7 Bordesholm-Hamburg motorway	Німеччина	2014	0,646
Phase 2 of the Gebze-Orhangazi-Izmir motorway	Туреччина	2014	0,516
D4/R7 motorway	Словаччині	2016	0,998

Закінчення табл. 2.5

1	2	3	4
A6 Wiesloch-Rauenberg to Weinsberg motorway	Німеччина	2016	0,6
A355 motorway	Франція	2016	0,56
A94 Pastetten-Heldenstein motorway	Німеччина	2016	0,5
Pedemontana Veneta toll road	Італія	2017	2,8
Northern Marmara motorway - Kurtköy-Akyazi section	Туреччина	2017	1,8
Northern Marmara motorway	Туреччина	2017	1,1

Складено автором за [293; 287; 288; 289; 290; 291; 292; 294]

За інформацією, наведеною у таблиці 2.5, найбільший досвід реалізації великих проектів дорожньо-транспортної інфраструктури на засадах ППП мають такі європейські країни, як:

– Туреччина – упродовж 2013, 2014 та 2017 років фінансово закрито п'ять великих угод ППП щодо дорожньо-транспортної інфраструктури загальною вартістю 6,516 млрд. євро, чотири з яких більш ніж у два рази перевищують нижню межу вартості великих угод ППП, що становить 500 млн. євро;

– Італія – у 2011, 2013 та 2017 роках фінансово закрито чотири великих дорожніх проекти ППП щодо об'єктів дорожньо-транспортної інфраструктури загальною вартістю 7,52 млрд. євро, два з яких більш ніж у чотири рази перевищують нижній поріг вартості великих угод ППП;

– Нідерланди – у 2010, 2013 та 2014 роках фінансово закрито три великих угоди ППП у дорожньо-транспортну інфраструктуру;

– Німеччина – у 2014 та 2016 роках фінансово закрито три великих угоди ППП, за якими у дорожнє господарство залучено 1,746 млрд. євро інвестицій;

– Франція – у 2011 та 2016 роках фінансово закрито три великих угоди ППП щодо дорожньо-транспортної інфраструктури загальна вартість яких склала 2,4 млрд. євро.

В цілому, протягом 2011-2017 рр. із загального обсягу інвестицій, які було залучено у транспортний сектор країн Європи на засадах ППП, 45,1% надійшли за великими угодами ППП щодо дорожньо-

транспортної інфраструктури. Пік активності у цій сфері припав на 2014 рік, упродовж якого було фінансово закрито п'ять великих угод ППП загальною вартістю 4,962 млрд. євро. Натомість, найбільший обсяг інвестицій у річному вимірі у дорожню галузь було залучено у 2017 році, коли Італія і Туреччина фінансово закрили три мегапроекти загальною вартістю 5,7 млрд. євро (це майже 40% капіталізації європейського ринку ППП на той час).

Визнаним світовим лідером у здійсненні ППП на сьогодні є Великобританія. За даними Європейського центру експертизи ППП з 2010 по 2017 роки у Великобританії було фінансово закрито 207 угод ППП загальною вартістю 33,6 млрд. євро. Протягом зазначеного періоду ця країна посідала перше місце серед інших європейських країн за кількістю фінансово закритих угод, а, починаючи з 2012 року, і за обсягами інвестицій, злучених на засадах ППП.

На початковому етапі становлення ринку ППП у Великобританії більшість угод ППП укладались щодо об'єктів дорожньо-транспортної та комунальної інфраструктури. Зокрема, у цей час було успішно реалізовано такі дорожні проекти, як: розширення автомагістралі M25 в Англії (з трьох до чотирьох смуг на відстані 63 милі) за контрактом DBFO вартістю 2 млрд. ф. ст. та будівництво й ремонт автомагістралей M80 у Шотландії та A1/A4 у Північній Ірландії за контрактом DBFO. Сьогодні ринок ППП у Великобританії є одним з тих, що динамічніше розвивається: сформовано первинний і вторинний ринки ППП, постійно вдосконалюються моделі фінансування, стрімко зростає кількість фондів, які засновуються приватними інвесторами для фінансування проектів ППП, зростає капіталізація ринку, угоди ППП укладаються у широкому спектрі секторів (охорона здоров'я, освіта, транспорт, сфера переробки відходів, військовий сектор, сектор житлово-соціального найму). Більшість проектів ППП здійснюється органами місцевої влади, а загальний контроль покладається на Уряд Великобританії.

Друге місце за діловою активністю у сфері ППП серед країн Європи посідає Франція. Протягом 2010-2017 років на її ринку ППП було фінансово закрито 177 угод загальною вартістю 24,1 млрд. євро.

Здійснення PPP у Франції має певні особливості, які полягають у такому: застосування у сфері інфраструктури в основному у формі концесій (концесії на спорудження автомагістралей та водопостачання), утримання балансу між великими проектами держави й малими – місцевої влади, використання переважно банківського фінансування, хоча у проектах дорожньо-транспортної інфраструктури існує досвід фінансування шляхом випуску облігацій.

За традиційною структурою концесій у Франції успішно реалізовано проекти щодо автомагістралей A19, A41, A88, A65 та ін. Прикладом залучення інституційних інвесторів до PPP у дорожньому господарстві є проект Marseille L2 bypass, ініційований у 2013 році. Проект фінансується за рахунок випуску облігацій на суму 165 млн. євро, структурованих і згодом придбаних страховою компанією. В контексті нашого дослідження також заслуговує на увагу проект PPP «Eco Taxe project» (844 млн. євро), який структуровано за контрактом DBFOM. Проект передбачає побудову супутникової системи відстеження вантажних автомобілів вагою понад 3,5 тонн для цілей оподаткування. Очікується, що система Eco Taxe покращить справедливість системи оподаткування і забезпечить надходження доходів для здійснення державних інвестицій у транспортний сектор.

До трійки лідерів європейського ринку PPP за рівнем ділової активності входить також Німеччина. Імплементация у господарську практику цієї країни механізмів PPP розпочалось на початку 90-х років, коли були створені агентства розвитку, які об'єднали державних і приватних партнерів для відновлення занедбаних земель. У 2006 році питання розвитку PPP отримало потужну політичну підтримку міністра фінансів Пер Штайнбрука (Per Steinbrück). За даними Європейського центру експертизи PPP протягом 2010-2017 рр. у Німеччині набули фінансового закриття 67 угод PPP загальною вартістю 5,9 млрд. євро.

Для реалізації проектів дорожньої інфраструктури у Німеччині застосовуються дві моделі PPP [309, с. 11]:

– «А-Модель», згідно з якою концесіонер бере на себе зобов'язання щодо розширення існуючої дорожньої інфраструктури. Як

правило, такі проекти включають розширення автомагістралей з чотирьох смуг до шести. Витрати концесіонера відшкодовуються за рахунок зборів з користувачів та плати, що стягується з власників вантажних автомобілів великої вантажопідйомності. Організація-замовник може також надавати початкове фінансування.

– «F-Модель» - застосовується для проектів, що передбачають будівництво, експлуатацію, обслуговування та фінансування концесіонером мостів, тунелів і спеціальних доріг (наприклад, гірських перевалів). Концесіонеру дозволяється стягувати збори з вантажних і легкових автомобілів задля відшкодування своїх інвестицій. Формально плата являє собою збір, який регулюється публічним указом.

Ефективність базових моделей реалізації дорожніх проектів на засадах PPP було доведено успішною реалізацією проектів щодо розширення автомагістралей A1, A4, A5 і A8 (A-Модель) та складних проектів Hamburg Harbour crossing, A281 Weser crossing та Alaufstieg in Baden-Wurttemberg (F-Модель), але Німеччина наполегливо працює над їх вдосконаленням. Розглянемо кілька примітних інноваційних проектів дорожньо-транспортної інфраструктури, які наразі реалізуються у Німеччині.

У 2011 році за A-Моделлю було ініційовано проект розширення автомагістралі A8. Угода PPP передбачає експлуатацію та обслуговування 51 км автомагістралі, з яких 41 км має бути розширеним з чотирьох до шести смуг. Термін дії угоди 30 років, вартість – 400 млн. євро. Особливість угоди полягає у тому, що за укладеним контрактом DBFO передбачаються тіншові платежі (shadow toll payments) – договірна плата, що здійснюється урядом безпосередньо приватному партнеру за кожного водія, який користується збудованою на засадах PPP дорогою. Зазначимо, що Німеччина стала першою країною, яка на засадах PPP впровадила систему е-толінгу (система LKW-Maut), засновану на технологічному рішенні GNSS. Новизна підходу полягала у сполученні GPS з мережами GSM (CN / GNSS).

За напрямом вдосконалення механізму фінансування PPP привертає увагу угода PPP щодо автомагістралі A7 Bordschholm-

Hamburg (646 млн. євро), ініційована у 2014 році. Це перша угода, що фінансується в рамках EIB/ЕС Project Bond Initiative у Німеччині. Фінансові новації, передбачені угодою, стосуються застосування комплексного підходу до фінансування, що полягає у поєднанні розміщення облігацій та коштів комерційних банків.

Великий досвід реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури на засадах ППП має також Іспанія. На початку ХХІ ст. її ринок ППП демонстрував стійку тенденцію до зростання і характеризувався як один із провідних ринків завершених проектів ППП. На той час розвиток ППП підтримувався на муніципальному, регіональному та державному рівні; ППП успішно застосовувалося у дорожньому господарстві (з року в рік цей сегмент зростав за кількістю та вартістю угод ППП), секторах аеропорти та охорона здоров'я; основними гравцями ринку ППП були вітчизняні компанії, які мали ресурси і компетентності для поширення своєї діяльності за межами країни. У 2006 році було оголошено про злиття Abertis та Atuostrade – дорожніми операторами в Іспанії та Італії, відповідно; іспанська компанія Aberltsalso придбала 75,7% акцій французького дорожнього оператора Sanefas [282]. Натомість, посівши у 2010 році перше місце серед європейських країн за вартістю угод ППП і третє місце за кількістю фінансово закритих угод ППП, вже наступного року Іспанія втратила свої позиції лідера, а упродовж 2015-2016 рр. на іспанському ринку ППП не було закрито жодної угоди про ППП.

Водночас, як свідчать дані Світового банку [299], іспанські компанії Obrascon Huarte Lain (OHL), Sacyt Vallehermoso SA (SyV), OHL Group увійшли до списку Топ-10 спонсорів проектів ППП щодо дорожньо-транспортної інфраструктури в країнах з низьким і середнім рівнями доходу. Так, Obrascon Huarte Lain (OHL) з 1993 по 2014 рр. інвестувала 12 млрд. дол. США у 18 дорожніх проектів ППП, які реалізовано в Аргентині (1 проект), Бразилії (9 проектів), Колумбії (1 проект), Мексиці (6 проектів) та Перу (1 проект). За участі Sacyt Vallehermoso SA (SyV) протягом 2000-2016 рр. було фінансово закрито 6 проектів дорожньо-транспортної інфраструктури у Колумбії (3 проекти), Коста Ріці (1 проект), Домініканській Республіці (1 проект)

та Перу (1 проект), загальний фінансовий внесок компанії склав 3,1 млрд. дол. США. OHL Group у 2017 році інвестувала 0,5 млрд. дол. США у будівництво мексиканської автомагістралі Atizapan-Atlascomulco.

За інформацією Європейського центру експертизи ППП протягом останніх років на європейському ринку ППП дедалі більшу роль починає відігравати Туреччина: за показником загальної вартості фінансово закритих угод у 2014 році країна посіла друге місце, а у 2015 та 2017 роках – перше місце. В цілому, станом на 2017 рік у Туреччині фінансово закрито 216 угод ППП загальною вартістю 136,2 млрд. дол. США, у тому числі 5 угод у дорожньому господарстві загальною вартістю 15,7 млрд. дол. США [299]. Першу угоду ППП було фінансово закрито у 1990 році в енергетичному секторі, а першу угоду у дорожньо-транспортній інфраструктурі – у 2012 році. Здобутий протягом двадцяти років досвід здійснення ППП задля будівництва аеропортів і портів, а також реалізації проектів в енергетичному секторі, став міцним підґрунтям розробки та реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури національного масштабу у форматі ППП, кожний з яких класифікується як великий:

– Проект Bosphorus (Eurasia) Tunnel (2012 р.) – передбачає будівництво тунелю довжиною 15 км, проект «з нуля» (BOT), термін 30 років, обсяг інвестицій 1238 млн. дол. США, приватне фінансування 100%;

– Проект Gebze-Orhangazi-Ismir Motorwey (2013 р.) – передбачає будівництво автомагістралі довжиною 379 км, проект «з нуля» (BOT), термін 22 роки, обсяг інвестицій 9756 млн. дол. США, приватне фінансування 100%;

– Проект Third Bosphorus Brige and Northen Maramara (2014 р.) – передбачає будівництво мосту й автомагістралі довжиною 110 км, проект «з нуля» (BOT), термін 10 років, обсяг інвестицій 2900 млн. дол. США, приватне фінансування 100%;

– Проект Third Bosphorus Suspension bridge additional financing (2016 р.) – передбачає додаткове фінансування будівництва мосту, проект «з нуля» (BOT), термін 10 років, обсяг інвестицій 779 млн. дол. США, приватне фінансування 100%;

– Проект North Marmara Motorway Remaining Sections (2017 р.) – передбачає будівництво автомагістралі довжиною 282 км, проект «з нуля» (BOT), термін 8 років, обсяг інвестицій 992 млн. дол. США, приватне фінансування 100%.

Така послідовність вищого керівництва держави у реалізації політики ППП дала змогу Туреччині не тільки стати першою з групи країн з низьким і середнім рівнями доходу, яка стала лідером серед розвинутих країн Європи за показниками розвитку ППП, а й утримати цю позицію протягом кількох останніх років.

Загалом, країни з низьким і середнім рівнями доходу мають великий досвід реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури на засадах ППП. Станом на 2017 рік у таких країнах було фінансово закрито 981 таку ППП щодо об'єктів дорожньо-транспортної інфраструктури загальною вартістю 278,4 млрд. дол. США [299], що становить 13,9% загальної кількості угод ППП та 15,9% загальної вартості угод ППП, відповідно. Порівняно з іншими видами транспорту (рисунок 2.10) ППП у дорожній галузі найбільш поширене, його частка у загальній кількості фінансово закритих угод ППП на транспорті становить 56,4%, а в загальному обсязі залучених у транспортний сектор інвестицій – 47,4%.

Розвиток ППП у дорожньому господарстві в країнах з низьким і середнім рівнями доходу протягом 1990-2017 рр. характеризується нестійкою динамікою фінансового закриття угод ППП й обсягу залучених інвестицій (рисунок 2.11).

Пік активності у цій сфері припав на 2012 рік – фінансово закрито 80 угод ППП, за якими у дорожньо-транспортну інфраструктуру надійшло 31,6 млрд. дол. США інвестицій. При цьому, 88,8% угод ППП було закрито в Індії, що дало змогу залучити у дорожнє господарство країни 21,9 млрд. дол. США інвестицій або 69,3% загальних інвестицій у цей сектор. Зокрема, набули фінансового закриття п'ять великих проектів:

– GMP Kishangarh Udaipur Ahmedabad Expressway Limited (концесія, BROT, 3381 млн. дол. США);

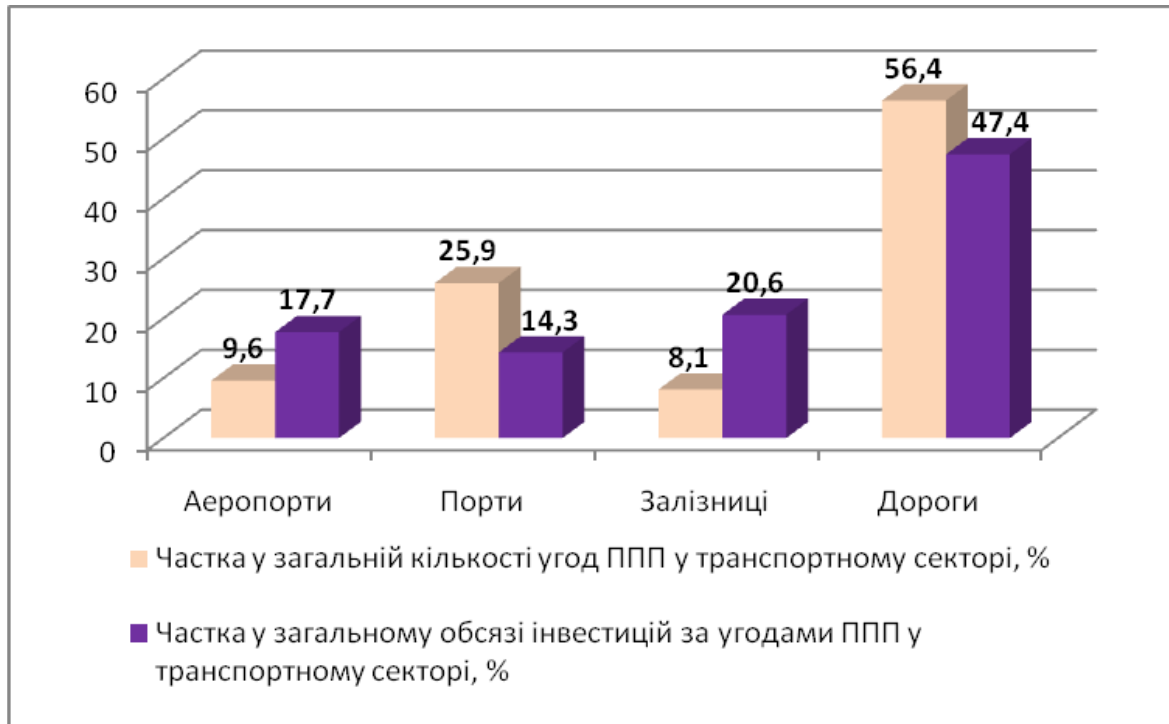


Рисунок 2.10 – Структура угод ППП у транспортному секторі в країнах з низьким і середнім рівнем доходу станом на 2017 рік (за видами транспорту)

Розраховано автором за [299]



Рисунок 2.11 – Динаміка розвитку ППП у дорожньому господарстві в країнах з низьким і середнім рівнями доходу

Побудовано автором за [299]

– IRB Ahmedabad Vadodara Super express Tollway Private Limited (концесія, BROT, 1849 млн. дол. США);

– GVK Shivpuri Dewas Express way Private Limited (концесія, BROT, 1157 млн. дол. США);

– L&T East-West Tollway Limited (концесія, BROT, 919 млн. дол. США);

– Aurangabad Barwa Adda Expressway (концесія, BROT, 839 млн. дол. США).

Найбільші вкладення на засадах ППП у дорожнє господарство країн з низьким і середнім рівнем доходу також було здійснено у 2014 році. Лідерами по залученню інвестицій стали:

– Бразилія – набули фінансового закриття 7 проектів дорожньо-транспортної інфраструктури на засадах ППП: BR 040-116-381 Toll Road (концесія, BROT, 3369 млн. дол. США), BR 060-153-262 Toll Road (концесія, BROT, 3042 млн. дол. США), BR-163 MS Toll Road (концесія, BROT, 2425 млн. дол. США), BR-163 MT Toll Road (концесія, BROT, 2000 млн. дол. США), BR-153 Toll Road (концесія, BROT, 1829 млн. дол. США), Radovia dos Tamoios (концесія, BROT, 1659 млн. дол. США), PR-323 Toll Road (концесія, BROT, 1532 млн. дол. США);

– Китай – набули фінансового закриття 2 проекти дорожньо-транспортної інфраструктури на засадах ППП: Yibin to Yiliang Express way (проект «з нуля», BOT, 2686 млн. дол. США), Yibin City Belt Express way (проект «з нуля», BOT, 585 млн. дол. США);

– Туреччина – набув фінансового закриття 1 проект дорожньо-транспортної інфраструктури на засадах ППП: Third Bosphorus Brige and Northen Maramara Highway Project (проект «з нуля», BOT, 2900 млн. дол. США).

Інвестиції зазначених проектів становили 73,5% загальних інвестицій, залучених на засадах ППП у 2014 році у дорожнє господарство в країнах з низьким і середнім рівнем доходів.

Разом із тим, динаміка розвитку ППП у дорожньому господарстві вказує на те, що фінансове закриття проектів розширення автомагістралей в Індії, Бразилії, Китаї і Туреччині протягом 2012-

2014 рр. значною мірою зумовило падіння обсягів інвестицій у цю галузь у наступних роках.

Станом на 2017 рік найбільше інвестицій за угодами ППП у дорожньо-транспортній інфраструктурі було залучено в країнах Латинської Америки та Карибського басейну (117,5 млрд. дол. США), але за кількістю таких угод лідирують країни Південної Азії (427 проектів). Дуже низький рівень розвитку ППП у дорожньому господарстві спостерігається в регіоні Африка на південь від Сахари – закрито 14 угод ППП загальною вартістю 3,1 млрд. дол. США (рисунок 2.12). За даними Світового банку країни Середнього Сходу та Північної Африки взагалі не проявляють активність у цій сфері.

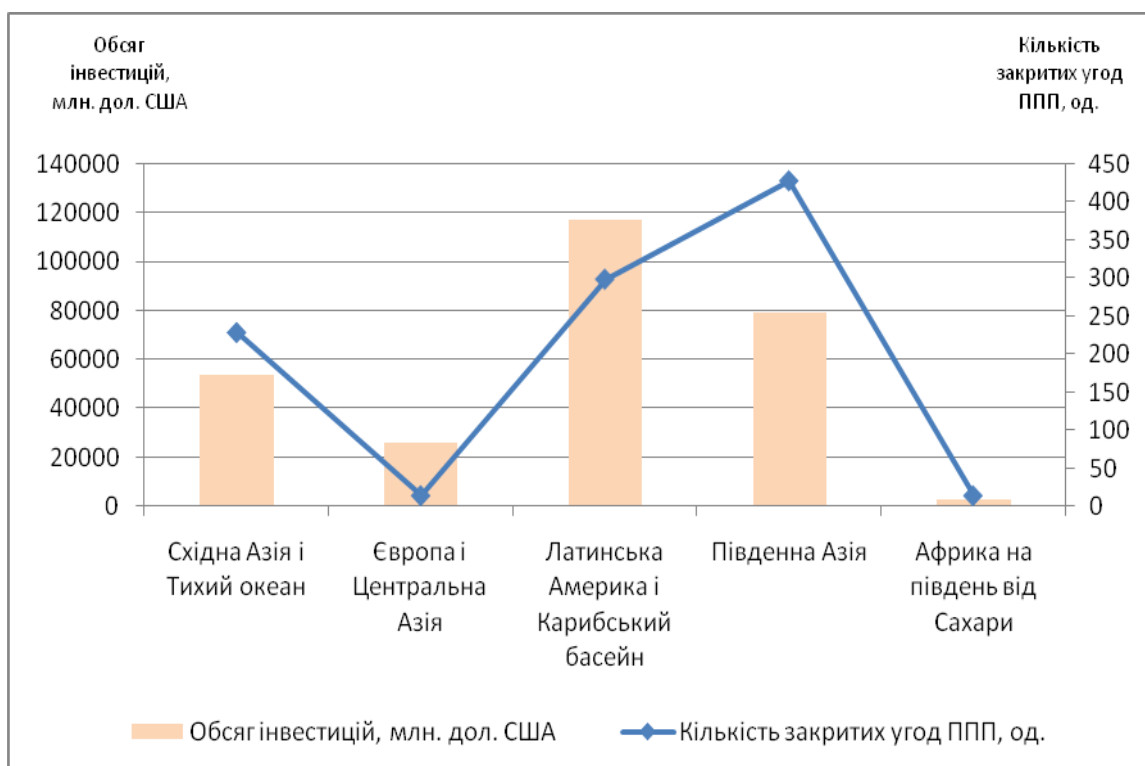


Рисунок 2.12 – Розвиток ППП у дорожньому господарстві країн з низьким та середнім рівнями доходу станом на 2017 рік (за регіонами світу)

Побудовано автором за [299]

За інформацією, наведеною у таблиці 2.6, ППП у дорожньому господарстві найрозвиненіше у таких країнах з низьким і середнім

рівнем доходів, як: Індія, Бразилія, Китай, Мексика та Колумбія. Протягом 1990-2017 рр. в цих країнах було фінансово закрито 981 угоду ППП у дорожньому господарстві (це 80,4% загальної кількості таких угод, закритих у країнах з низьким і середнім рівнями доходів), вкладення за якими становили 278,4 млрд. дол. США або 77,6% загальних інвестицій, залучених на засадах ППП у дорожнє господарство країн з низьким і середнім рівнями доходів.

Таблиця 2.6 – Топ-5 країн з низьким і середнім рівнями доходу за рівнем розвитку ППП у дорожньому господарстві станом на 2017 рік

Країна	Обсяг інвестицій за угодами ППП, млрд. дол. США	Частка в загальних інвестиціях на засадах ППП у дорожнє господарство, %	Кількість фінансово закритих угод ППП, од.	Частка в загальній кількості фінансово закритих угод ППП у дорожньому господарстві, %
Індія	79,2	28,4	424	43,2
Бразилія	49,5	17,8	72	7,3
Китай	36,5	13,1	157	16,0
Мексика	26,5	9,5	79	8,1
Колумбія	24,6	8,8	57	5,8
Всього	278,4	77,6	981	80,4

Розраховано автором за [299]

Найбільший обсяг інвестицій у дорожнє господарство країн з низьким і середнім рівнями доходу залучається за концесійними угодами, які набули найбільшого поширення у регіоні Латинської Америки і Карибського басейну (таблиця 2.7). Друге місце за цим показником посідають проекти «з нуля», більшість з яких реалізується у країнах Східної Азії і Тихого океану. Найменше вкладень здійснюється за контрактами підяду, які застосовуються тільки у країнах Латинської Америки й Карибського басейну.

Таблиця 2.7 – Інвестиції, залучені на засадах ППП у проекти дорожньо-транспортної інфраструктури в країнах з низьким і середнім рівнями доходу, станом на 2017 рік за типом ППП

Тип ППП	Обсяг інвестицій, млрд. дол. США	Частка у загальному обсязі інвестицій, залучених у дорожні проекти на засадах ППП, %	Регіон з найбільшою часткою інвестицій
Концесії	181,6	64,9	Латинська Америка і Карибський басейн
Проекти "з нуля"	94,4	33,7	Східна Азія і Тихий океан
Продаж активів	3,4	1,2	Східна Азія і Тихий океан
Контракти підряду	0,4	0,2	Латинська Америка і Карибський басейн

Розраховано автором за [299]

Аналізуючи динаміку розвитку ППП у дорожньому господарстві в країнах з низьким і середнім рівнями доходу слід зазначити, що упродовж 2005-2017 рр. було анульовано 31 проект, що становить 3% від загального обсягу інвестицій. Більшість невдалих проектів було анульовано через те, що розрахунковий трафік був занадто оптимістичним, а фактичний не міг задовольнити потреби приватного партнера у грошовому потоці. Така ситуація часто спричинена небажанням споживачів платити за користування дорогами за умови наявності альтернативного безоплатного шляху. Наприклад, на більшій частині платних мексиканських доріг трафік не перевищив 50% від запланованого, а шлях М1/М15 у Болгарії у перший рік експлуатації не зміг набрати 60% від запланованої кількості користувачів [165].

Загалом, на трафік (інтенсивність руху, кількість пасажирів, що перевозяться) впливає низка, часто взаємопов'язаних чинників: конкуруючі види транспорту, демографічні зміни, економічні умови, зручність для користувачів, індивідуальні уподобання та платоспроможність користувачів, вартість палива, швидкість та

організація дорожнього руху, наявність паралельної дороги, погодні умови, форс-мажорні обставини тощо. У деяких випадках може мати місце й системний вплив на надійність прогнозних оцінок трафіку: надмірні прагнення до успіху, оптимізм та самовпевненість приватного партнера; політичний цикл; асиметрія інформації; недоліки методології прогнозування трафіку [277, с. 41]. Перевищення прогнозних оцінок трафіку його фактичних значень є серйозною проблемою забезпечення життєздатності ППП, оскільки посилює загрозу банкрутства приватного партнера.

Прикладом вирішення проблеми скорочення обсягів трафіку порівняно з їх прогнозами на стадії розробки проекту є ППП «Платне шосе М5» в Угорщині, учасниками якого були компанія «АКА Rt», Міністерство транспорту і Європейський банк реконструкції та розвитку. Концесійною угодою було передбачено, що у випадку, якщо доходи «АКА Rt» з будь-яких причин виявляться нижчими від узгодженого базового рівня, уряд Угорщини протягом перших шести з половиною років комерційної експлуатації магістралі (тобто до 2006 року) має сплачувати «АКА Rt» компенсацію у формі субординованої позики, яка підлягає поверненню після завершення розрахунків за позиками з основними позичальниками. Наявність такого механізму підтримки забезпечила «АКА Rt» мережу критичної безпеки, без якої компанії довелося б оголосити банкрутство. У результаті запровадження плати за проїзд по наявних автотрасах, якими активно користувалися водії місцевих і міжнародних великотоннажних автомобілів, значна частина трафіку в межах означеного коридору (50% і більше у перший рік експлуатації дороги М5) переорієнтувалася на шосе №50 - безоплатне шосе, прокладене паралельно магістралі М5. Підвищення рівнів шуму й погіршення екологічного стану та безпеки викликали протести з боку місцевих мешканців. Як наслідок, після проведення переговорів за участі Міністерства транспорту, «АКА Rt» та кредиторів «АКА Rt», а також представників відповідних муніципалітетів, було ухвалене рішення про впровадження заходів з обмеження трафіку по шосе № 50 і будівництво об'їзних доріг. «АКА Rt» змогла успішно протистояти тиску щодо зменшення узгоджених

рівнів оплати за проїзд по магістралі М5, але їй довелося погодитися на впровадження програми суттєвіших знижок для постійних користувачів і місцевих мешканців [80]. Разом із тим, у деяких випадках саме готовність держави взяти на себе ризик обсягу трафіку зумовила недостатню увагу з боку приватного партнера до якості прогнозів щодо майбутньої завантаженості дороги [165].

Іншими важливими аспектами, специфічними для дорожніх проектів PPP, є потреба у доступі до великих ділянок землі і негативний вплив автотранспорту на довкілля, які роблять такі проекти дорогими, довгостроковими і політично чутливими (можливі протести громадських організацій, конфлікт інтересів центральної та місцевої влади). Проект автомагістралі № 6 в Ізраїлі є прикладом успішного PPP не тільки з позицій підвищення якості організації руху і рівня безпеки, а й зниження рівня забруднення повітря від інтенсивного автомобільного руху та забезпечення інтересів громадян. Угода про PPP була укладена у жовтні 1999 року і передбачала 90% позикових і 10% власних коштів (загальна вартість проекту 1,3 млрд. дол. США). Приватний сектор представлений компанією Derech Eretz Group, яка уклала угоду з державою на будівництво і повне управління ділянкою дороги, а також фірмами приватного сектора Raytheon і Trasdyn, які забезпечують оснащення електронних пропускних систем й управління ними. Об'єднання приватних компаній забезпечило інтеграцію системи управління рухом Trasdyn й автоматизованої системи оплати проїзду Raytheon і застосування передових методів будівництва, спрямованих на збереження навколишнього середовища й ландшафту територій. Оскільки два тунелі в районі транспортних розв'язок мали пройти під археологічним центром Тель-Хадид, всі будівельні й земляні роботи були виконані без нанесення шкоди пам'ятнику археології, який має високу культурну й історичну цінність для нації в цілому [193].

На підставі вивчення теоретичних напрацювань зарубіжних і вітчизняних вчених щодо управління ризиками PPP у дорожньому господарстві [67; 201; 309; 15; 298; 311; 277], а також практики реалізації 22 дорожніх проектів PPP у європейських країнах (Великобританії, Іспанії, Німеччині, Норвегії, Польщі, Португалії,

Словаччині, Угорщині, Франції, Хорватії та Чеській Республіці) встановлено типові ризики таких проектів, у тому числі:

1. Ризики проектування і будівництва (реконструкція, поліпшення, ремонт тощо): збільшення часу і витрат на отримання дозволів / ліцензій та виконання вимог щодо затвердження; дотримання ліцензійних умов, дозволів, приписів та ін.; затвердження альтернативних під'їзних доріг, місць зберігання тощо; затримки через зміни технічних параметрів, що вимагають отримання дозволів / ліцензій / узгоджень; затримки оформлення земельної ділянки; помилковий вибір технологічного рішення; відповідність вихідних характеристик і проектних рішень; зміна проектних рішень; затримка виконання проектних робіт та реалізації проекту; недоліки застосовуваних технологій, обладнання та матеріалів; технологічна несумісність локальних толлінгових систем; недотримання строків виконання субпідрядних робіт; наявність робочої сили, матеріалів і технічних засобів на місці, потреба у залученні іноземних спеціалістів та імпорті матеріально-технічних ресурсів; наявність і доступність виробничої інфраструктури; негативний вплив на навколишнє природне середовище (підвищення рівнів шуму, погіршення екологічного стану тощо); ризик, пов'язаний із гірсько-геологічними умовами; непередбачені події або умови, в т.ч. атмосферні; виконання вимог третьої сторони (місцевої влади, комунальних підприємств, власників землі та ін. стейкхолдерів).

2. Ризики попиту на ринку збуту: необ'єктивність прогностичних оцінок трафіку; зниження трафіку відносно прогнозованого рівня; неспроможність власників авторанспортних засобів сплачувати дорожні збори; негативне ставлення учасників дорожнього руху до проекту.

3. Операційні ризики: виявлення дефектів проектування, обладнання або матеріалів після закінчення гарантійного терміна, що надається виконавцем робіт з будівництва доріг, мостів, тунелів; постачання матеріально-технічних ресурсів; наявність робочої сили на місці, ступінь потреби в іноземній робочій силі; технічне обслуговування проекту і вартість заміни активів, що виходять з ладу,

та проведення капітального ремонту; невиконання вихідних технічних характеристик; нездатність виконавця дорожніх робіт (відсутність досвідчених керівників, неналежна експлуатація об'єкту, низька якість дорожніх робіт, невиконання плану по дорожнім зборам, недотримання ліцензійних умов, дозволів, приписів тощо); зниження швидкості руху; незахищеність даних толінгової системи; зловживання персоналу, відповідального за стягнення та адміністрування дорожніх зборів; наявність і доступність об'єктів фінансової інфраструктури (банків, платіжних систем, терміналів тощо); надійність засобів комунікації і зв'язку, доступ до Інтернету та операторів мобільного зв'язку; несприятливі погодні умови; приховані дефекти після завершення операційної фази.

4. Нормативно-правові ризики: внесення змін до загального і податкового законодавства та нормативної бази, що застосовується до автомобільних доріг і регламентує рівень шуму, зниження вартості нерухомості, порядок відведення земельних ділянок, переселення й екологічний вплив; неузгодженість нормативно-правових норм, приписів, стандартів виконання дорожніх робіт і стягнення дорожніх зборів; доступ до правосуддя, міжнародного арбітражу.

5. Фінансові та макроекономічні ризики: скорочення економічної активності; перевищення запланованих витрат на проектування, будівництво, ремонт та експлуатацію дороги; недоотримання доходу внаслідок зниження трафіку та неадекватності тарифів; злочини, пов'язані із справлянням дорожніх зборів; зміни тарифів; інфляція; зміни розміру плати за оренду дорожньої техніки; зміни цін на матеріально-технічні ресурси; зміни цін на енергоносії; зміни валютного курсу; зміни процентної ставки; зміни ставки або методу оподаткування; зміни фінансового стану підрядника / субпідрядника / оператора; банкрутство підрядника / субпідрядника / оператора; зловживання та порушення у фінансовій сфері; ризики трансфера фінансових ресурсів; витрати на дотримання всіх загальних змін законодавства та нормативних вимог; зміна вартості дорожніх робіт, викликана зміною державних норм та стандартів на матеріали.

6. Соціальні та політичні ризики, заперечення та опір з боку основних заінтересованих осіб: зміна політичного устрою або уряду, політичне протистояння, військові конфлікти, атаки терористів; зміна напрямів та пріоритетів державної політики у зовнішній, економічній та соціальній сферах; неприйняття суспільством проекту через релігійні, моральні, історико-культурні мотиви; акції протесту, обумовлені впливом суспільної думки.

7. Форс-мажорні обставини та інші непередбачувані події з високим рівнем впливу: виникнення форс-мажорних обставин; вплив навколишнього середовища та аварійні ситуації при виконанні дорожніх робіт; випадкова втрата або пошкодження матеріально-технічних ресурсів.

8. Ризики взаємовідносин між партнерами: неузгодженість інтересів сторін ППП: неінтегрованість проекту у державні та місцеві програми розвитку, нескоординовані дії та неузгодженість інтересів органів державного та місцевого управління, відповідальних за реалізацію політики у сфері ППП та дорожньому секторі економіки; нераціональне обрання форми та фінансової моделі ППП; зміна умов контракту одним партнером без погодження з іншим, розірвання договору в односторонньому порядку; невиконання партнером договірних зобов'язань; втручання у господарську діяльність приватного партнера і надмірний контроль з боку держави; бюрократія та корупція державних органів; порушення конкурентних засад та неадекватні критерії під час проведення конкурсу на обрання приватного партнера; ненадійність та недоброчесність сторін угоди про ППП у дорожньому секторі економіки; незадовільний розподіл ризиків і створення неадекватного механізму підтримки доходу через відсутність кваліфікованих працівників та досвідчених консультантів; спори між замовником дорожніх робіт / проектантом / підрядником / консультантами, відсутність ефективних механізмів розв'язання конфліктних ситуацій; достовірність і повнота інформації, що надається партнерами.

Згідно із запропонованою концепцією забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП, наведена вище класифікація ризиків

дорожніх проектів ППП є підґрунтям для ідентифікації потенційних загроз реалізації проектів ППП у дорожньому господарстві України в умовах євроінтеграції.

Висновки до розділу 2

1. Проведено аналіз тенденцій розвитку ППП у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, на підставі якого встановлено 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.

2. Встановлено, 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. 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.

3. Виявлено, 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. Проведений аналіз установив, що в країнах цієї групи спостерігається високий рівень небезпек зовнішнього і внутрішнього характеру, на які наражаються сторони під час ініціювання та реалізації проектів ППП. Визначено, що початок останньої хвилі зростання ділової активності у сфері ППП в таких країнах характеризується суттєвим зростанням

обсягу приватних інвестицій у розбудову транспортної інфраструктури, що дозволяє підвищити рівень конкурентоспроможності національної економіки, наближаючи її до умов і рівня світового ринку.

4. Встановлено, що в країнах з різним рівнем економічного розвитку найбільші інвестиції у транспортний сектор залучаються за угодами ППП щодо об'єктів дорожньо-транспортної інфраструктури. Проведений аналіз свідчить, що реалізація таких проектів пов'язана з великими ризиками, більшість з яких передається на управління приватному сектору (найбільш поширеними типами ППП у цій сфері є концесія та проекти «з нуля»). Встановлено та класифіковано ризики проектів ППП у дорожньо-транспортній інфраструктурі, що згідно із запропонованим концептуальним підходом до забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП дозволяє визначити потенційні загрози реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП щодо таких проектів.

5. Узагальнено результати здійснення ППП та обґрунтовано, що ППП має розглядатися як інститут розвитку, ефективне функціонування якого забезпечує досягнення стратегічних орієнтирів соціально-економічного розвитку держави. Встановлено, що імплементація зарубіжного інституту ППП у господарську практику вимагає його адаптації до національних умов, що формуються під дією факторів середовища функціонування суб'єктів господарювання різних рівнів ієрархії управління, за збереження його базових принципів та процедур. Визначено зміст і послідовність етапів здійснення ППП, що є конструктивною основою для визначення функцій суб'єктів фінансово-економічної безпеки ППП та розробки механізмів, які забезпечують їх узгоджену діяльність.

Розділ 3

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ППП

3.1 Методологія оцінювання економічної та фінансової безпеки систем різного рівня

Ефективне забезпечення фінансово-економічної безпеки 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 фінансово-економічної безпеки ППП, які отримуються за допомогою відповідної аналітичної системи оцінювання.

Проблема об'єктивного оцінювання фінансово-економічної безпеки 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 фінансово-економічної безпеки 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 фінансово-економічної безпеки ППП.

Методологія, як основа будь-якого наукового дослідження, являє собою [174, с. 25]: 1) систему певних правил, принципів і операцій, що застосовуються у тій чи іншій сфері діяльності; 2) вчення про цю систему, загальна теорія метода. Сутність і призначення методології розкривається через визначення її основних функцій [265, 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 фінансово-економічної безпеки 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 [154; 192; 161; 251; 11; 57; 115; 113; 50; 119; 256; 117; 244; 141; 68; 43] 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 [161; 154]. 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. Під поняттям «критерій економічної безпеки» розуміють оцінку стану економіки з погляду найважливіших процесів, що відображають суть економічної безпеки [154; 161], 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 [141; 68], досягнення стійкого, динамічного і ефективного розвитку економіки з першочерговим вирішенням завдань підвищення якості життя [12], ознаку або суму ознак, що свідчать про те, чи характеризується підприємство економічною безпекою чи ні [251].

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 [154; 161].

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 [161; 12].

Перша офіційна методика оцінювання рівня економічної безпеки України була розроблена Міністерством економіки України та затверджена його Наказом від 02.03.2007 р. № 60 [148]. У Методиці визначено перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України за кожною її складовою (макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна, продовольча безпеки), 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 [125; 240; 260], виявили низку недоліків, які звужували можливості її використання та обумовили необхідність удосконалення методологічних підходів. У

зв'язку з цим, у 2013 році 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 [150]. Порівняльний аналіз зазначених методик наведено у таблиці 3.1. 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 [150] мають інформаційний, рекомендаційний, роз'яснювальний характер. Вони базуються на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз економічній безпеці в Україні і застосовуються Мінекономрозвитку для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України в цілому по економіці та за окремими сферами діяльності. Інші органи виконавчої влади, наукові інститути та інші установи в межах своїх повноважень можуть використовувати ці Методичні рекомендації та визначати рівень складових економічної

безпеки для прийняття управлінських рішень щодо аналізу, запобігання та попередження реальних і потенційних загроз національним інтересам у відповідній сфері.

Таблиця 3.1 – Порівняння офіційних методик розрахунку рівня економічної безпеки України

Критерій порівняння	Методика 2007 року [148]	Методика 2013 року [150]
1	2	3
Визначення поняття «економічна безпека»	Економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави.	Економічна безпека – це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність економіки до сталого та збалансованого зростання.
Визначення поняття «фінансова безпека»	Фінансова безпека – це такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.	Фінансова безпека – це стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни.
Складові економічної безпеки	- макроекономічна безпека; - фінансова безпека; - зовнішньоекономічна безпека;	- макроекономічна безпека; - фінансова безпека; - зовнішньоекономічна безпека;

Продовження табл. 3.1

1	2	3
	- виробнича безпека; - енергетична безпека; - демографічна безпека; - соціальна безпека; - продовольча безпека; - інвестиційна безпека; - науково-технологічна безпека.	- виробнича безпека; - енергетична безпека; - демографічна безпека; - соціальна безпека; - продовольча безпека; - інвестиційно-інноваційна безпека.
Складові фінансової безпеки	- бюджетна безпека; - валютна безпека; - грошово-кредитна безпека; - боргова безпека; - банківська безпека; - безпека страхового ринку; - безпека фондового ринку.	- бюджетна безпека; - валютна безпека; - грошово-кредитна безпека; - боргова безпека; - банківська безпека; - безпека небанківського фінансового ринку.
Кількість індикаторів	117	128
Джерела вхідної інформації та порядок розрахунку індикаторів	Відсутні	Наведені
Типи індикаторів залежно від економічного змісту	Два типи: стимулятор, дестимулятор.	Три типи: стимулятор, дестимулятор, змішаний тип
Присвоєння характеристичних значень певній величині індикатора складової економічної безпеки	Здійснюється експертним методом, діапазон розбивається на 5 інтервалів.	Здійснюється за допомогою аналогового методу, законодавчо-нормативного критерію, експертної оцінки; діапазон вимірюється від 0 до 1 (або від 0 до 100 відсотків) та ділиться на 5 інтервалів (оптимальний, задовільний, незадовільний, небезпечний, критичний, абсолютно небезпечний рівні).
Періодичність перегляду системи індикаторів та їх характеристичних значень	У разі необхідності, але не рідше ніж один раз на два роки.	У разі необхідності, але не рідше ніж один раз п'ять років.

Продовження табл. 3.1

1	2	3
Нормування індикаторів	Два методи.	Порядок нормування визначено для кожного типу індикаторів залежно від економічного змісту.
Методи визначення вагових коефіцієнтів	Експертне оцінювання, метод головних компонент.	Експертне оцінювання.
Вагові коефіцієнти для розрахунку інтегрального показника економічної безпеки	- макроекономічна безпека (0,1005); - фінансова безпека (0,1127); - зовнішньоекономічна безпека (0,0901); - виробнича безпека (0,0769); - енергетична безпека (0,1324); - демографічна безпека (0,0836); - соціальна безпека (0,0808); - продовольча безпека (0,1108); - інвестиційна безпека (0,0939); - науково-технологічна безпека (0,1183).	- макроекономічна безпека (0,1224); - фінансова безпека (0,1294); - зовнішньоекономічна безпека (0,1095); - виробнича безпека (0,1218); - енергетична безпека (0,1148); - демографічна безпека (0,0913); - соціальна безпека (0,1013); - продовольча безпека (0,1007); - інвестиційно-інноваційна безпека (0,1089).
Вагові коефіцієнти для розрахунку фінансової безпеки	- бюджетна безпека (0,2023); - валютна безпека (0,1558); - грошово-кредитна безпека (0,1953); - боргова безпека (0,1256); - банківська безпека (0,1629); - безпека страхового ринку (0,0628); - безпека фондового ринку (0,0953).	- бюджетна безпека (0,2023); - валютна безпека (0,1686); - грошово-кредитна безпека (0,1753); - боргова безпека (0,1746); - банківська безпека (0,1723); - безпека небанківського фінансового ринку (0,1068).

Закінчення табл. 3.1

1	2	3
Розрахунок інтегрального індексу за кожною сферою безпеки	Для першого і другого методу нормування розраховуються інтегральні індикатори за кожною сферою (лінійне згортання з врахуванням вагомості індикатора). Узагальнений інтегральний індикатор за кожною сферою економічної безпеки визначається як середньоарифметичне інтегральних індикаторів, отриманих двома методами нормування. Вагомість індикаторів економічної безпеки наведена у методиці.	Лінійна згортка індикаторів економічної безпеки з врахуванням їх вагомості. Вагомість індикаторів економічної безпеки наведена у методиці.
Розрахунок інтегрального індикатора економічної безпеки в цілому	Адитивна згортка узагальнених інтегральних індикаторів за кожною сферою економічної безпеки з врахуванням її вагомості.	Адитивна згортка інтегральних індексів за кожною сферою безпеки з врахуванням її вагомості.
Періодичність розрахунків	Щокварталу	Двічі на рік

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 понад 130 окремих індикаторів, що базуються на статистичних даних і даних, отриманих шляхом опитування респондентів. У разі застосування індикаторів, які мають періодичність оприлюднення лише один раз на рік або публікуються із значною часовою затримкою, використовуються останні наявні значення цих індикаторів. Для кожного індикатора розроблені характеристичні значення, які мають 5 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. Нормування індикаторів здійснюється за допомогою лінійної функції таким чином, щоб характеристичні значення індикаторів потрапляли в зіставні за величиною інтервали. Розрахунок інтегральних індексів за окремими сферами економіки та інтегрального індексу економічної безпеки в цілому здійснюється методом 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 фінансово-економічної безпеки держави, як сторони ППП, зазначена методика має такі недоліки:

– використання такої великої кількості індикаторів для постійного моніторингу фінансово-економічної безпеки державного партнера створює інформаційне перевантаження системи управління фінансово-економічною безпекою ППП;

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

– з огляду на рекомендаційний характер результати 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 [161] 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 можливостей його розвитку; рівня ефективності використання ресурсів, капіталу і праці та його відповідності рівню найбільш розвинених і передових країн, а також рівню, за якого загрози внутрішнього і зовнішнього характеру зводяться до мінімуму; конкурентоздатності економіки; цілісності територій і економічного простору; суверенітету, незалежності та можливостей протистояння зовнішнім загрозам; соціальної стабільності, а також умов запобігання і розв'язання 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» [12] 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 індикатори); 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). Під підходом до оцінювання економічної (фінансової) безпеки звичайно розуміється сукупність однотипних прийомів та способів вимірювання економічної (фінансової) безпеки.

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 [161; 112; 136]. 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 [149], 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. Основним критерієм при виборі переліку індикаторів слугував рівень вразливості окремих сфер економіки, а також найбільший ступінь впливу окремих дестабілізуючих чинників на реалізацію національних економічних інтересів.

На думку І.П. Мойсеєнко та М.Я. Демчишина [155] 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, [25; 268; 92], регіону, наприклад [254; 273], галузі, наприклад [255; 257]. 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 [117]: 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 [150], 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 [154] 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 [260] 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 [57] 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 [61] виокремлює такі складові економічної безпеки регіону, як: інвестиційна, інноваційна, фінансова, зовнішньоторговельна, продовольча, соціальна, демографічна, а на думку М.Д. Янків і М.І. Флейчук [275] 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 найчастіше розглядають техніко-технологічну, фінансову, інтелектуально-кадрову, екологічну, інформаційну, політико-правову, силову та ринкові складові, рідше – комерційну, ринкову, соціальну, сировинну й енергетичну складові [117].

Формування множини показників, що характеризують кожен функціональну складову економічної безпеки об'єкта дослідження, здійснюється 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 [256]. Останній метод застосовано в Офіційній методиці оцінювання рівня економічної безпеки України [150], але за дослідженнями [256; 259] 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, 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. Втім, його використання виправдане за неможливості застосування формалізованих методів, таких як [154, с. 160; 25, с. 89; 115, с. 224; 256, с. 13]:

- метод головних компонент;
- метод ентропії;
- ігрові методи;
- методи теорії чутливості;
- методи факторного аналізу.

Визначення комплексних показників економічної безпеки за кожною з вибраних функціональних складових здійснюється шляхом згортки нормалізованих одиничних показників за кожною функціональною складовою. 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 слід враховувати, 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, як показує аналіз практичного застосування різних видів середніх у побудові комплексних показників, коли монотонне збільшення окремого параметру призводить до покращення його стану та узагальнювальний комплексний показник цього стану треба максимізувати, як форму показника доцільно розглядати середній зважений геометричний показник.

Визначення інтегрального показника економічної безпеки об'єкта дослідження здійснюється шляхом згортки комплексних показників

економічної безпеки за кожною з вибраних функціональних складових. Важливим методичним питанням в побудові інтегрального показника є вибір його форми: адитивна чи мультиплікативна. Більшість авторів використовує інтегральний показник, який визначається на підставі адитивної згортки показників, що характеризують 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 [150]. Натомість, як зазначається у дослідженнях [240; 256; 260], 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 [192; 161], а також порогових значень індикаторів безпеки [115]; при оцінюванні рівня економічної безпеки регіону – для побудови правил віднесення об'єкта до того чи іншого класу в рамках дискримінантного аналізу [192], побудови моделі нечіткої логіки з метою визначення і прогнозування рівня регіональної безпеки [119], ранжування територій за ступенем загроз економічній безпеці [161]; при оцінюванні економічної безпеки підприємства – для визначення ймовірності реалізації загроз та їхнього впливу на діяльність підприємства або можливих наслідків реалізації загроз [117], оцінювання рівня кризи [161; 11]. Втім, 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 [153] 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 (фінансової) безпеки держави вважаємо за доцільне звернути увагу на методи аналізу й обробки сценаріїв, розробці засад застосування яких присвячено праці останніх років [50; 53; 58; 59; 145; 60; 312] та ін.

Сценарієм називається документ аналітико-описового характеру, в якому відбувається логічна послідовність розвитку об'єкта в майбутньому на основі науково обґрунтованих гіпотез і положень, що відображають головні напрями його розвитку [161]. При цьому сценарій є оцінкою можливого розвитку події, що пов'язує зміни умов функціонування об'єкта, системи управління з відповідними змінними або факторами [262].

Сценарний підхід передбачає багатоваріантний ситуаційний розгляд системи економічної (фінансової) безпеки, акцентуючи увагу на невизначеності в оцінюванні ситуації. Оцінки, які отримуються за допомогою сценарного моделювання, спрямовані на обґрунтування різних варіантів застосування економічних і фінансових механізмів, які погашають або знижують негативні впливи на економічну систему. Застосування цього підходу дає змогу отримати оцінку економічної (фінансової) безпеки об'єкта дослідження у середньостроковій і довгостроковій перспективі та при середньому чи високому ступені невизначеності.

В економічній безпекології при розробці сценаріїв використовуються методи експертних оцінок [161; 251; 50; 53], імітаційного моделювання [58; 60], когнітивного моделювання [59; 60; 312]. Послідовність реалізації сценарного підходу включає такі етапи:

- 1) попереднє вивчення проблеми;
- 2) якісний аналіз проблеми;
- 3) розробка сценаріїв;
- 4) аналіз та відбір сценаріїв.

Слід зазначити, що у дослідженнях економічної безпекології останніх років з'являються праці, присвячені розробці методологічних засад сценарного підходу при аналізі й оцінюванні регіональної безпеки, наприклад [262], та фінансово-економічної безпеки підприємства, наприклад [251]. Втім, використання цього підходу вимагає організації взаємодії висококваліфікованих фахівців-експертів різних напрямів при постановці і розв'язанні складних задач забезпечення економічної (фінансової) безпеки з використанням сучасних засобів математичного моделювання. Відсутність таких фахівців на підприємствах та місцевому рівні значно звужують можливості практичного використання наукових доробків щодо застосування сценарного підходу до оцінювання економічної (фінансової) безпеки систем відповідного рівня.

Таким чином, проведений аналіз показав, що методологія оцінювання економічної (фінансової) безпеки активно розвивається та уніфікується за всіма рівнями ієрархії управління економікою.

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. Отже, виникає потреба у розробці методологічного підходу до оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП, який би максимально враховував позитивні сторони існуючих підходів до оцінювання економічної (фінансової) безпеки різнорівневих систем і мінімізував негативні, а також давав змогу сформувати цілісне бачення рівня фінансово-економічної безпеки ППП як онтологічного комплексу оцінок рівня фінансово-економічної безпеки держави та підприємства, як сторін ППП, та відносин між ними.

3.2 Методологічний підхід до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП

Основним інструментом реалізації концепції забезпечення фінансово-економічної безпеки 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 фінансово-економічної безпеки ППП, яке надає можливість дослідникові сформувати 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 фінансово-економічної безпеки 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. З метою подолання наведених недоліків, у роботі пропонується методологічний підхід до оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП, який:

– ґрунтується на ієрархічно побудованій системі показників (трьохкомпонентного показника, що складається з трьох інтегральних компонент (фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин), інтегральних показників фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними, комплексних показників фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними за кожною з функціональних складових, часткових (одиничних) показників фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів (рисунок 3.1);

– включає функціональні складові фінансово-економічної безпеки державного партнера (фінансова, виробнича, інвестиційно-інноваційна, соціальна, зовнішньоекономічна, макроекономічна, енергетична та демографічна), фінансово-економічної безпеки приватного партнера (фінансова, техніко-технологічна, інтелектуально-кадрова, правова, силова, інформаційна та екологічна), фінансово-економічної безпеки партнерських відносин (розпорядження державним партнером публічними фінансами, поведінка державного партнера при виконанні владних повноважень, надійність приватного партнера щодо виконання фінансових зобов'язань та здатність приватного партнера відповідати нормам і правилам) (рисунок 3.2);

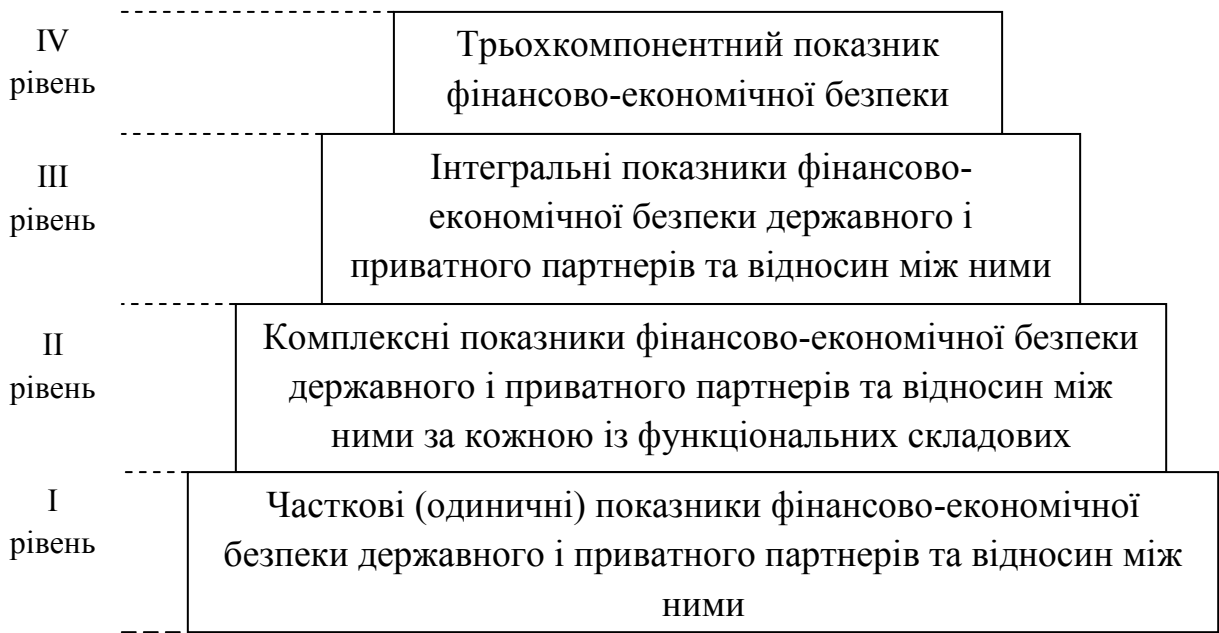


Рисунок 3.1 – Ієрархія показників оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП

Авторська розробка

– передбачає послідовну реалізацію п’яти етапів з використанням методів якісного і кількісного аналізу (абстрактно-логічні, аналоговий та законодавчо-нормативний методи, методи кореляційного аналізу, експертного оцінювання та системного аналізу, графічний метод);

– дозволяє визначити поточний стан і динаміку зміни рівня фінансово-економічної безпеки ППП та її компонент, що є основою для розробки та виконання системи заходів, спрямованих на захист фінансово-економічних інтересів сторін ППП;

– дає змогу оцінити ефективність та наслідки впливу рішень партнерів щодо вибору заходів для вирішення завдання підвищення рівня захищеності їхніх інтересів.

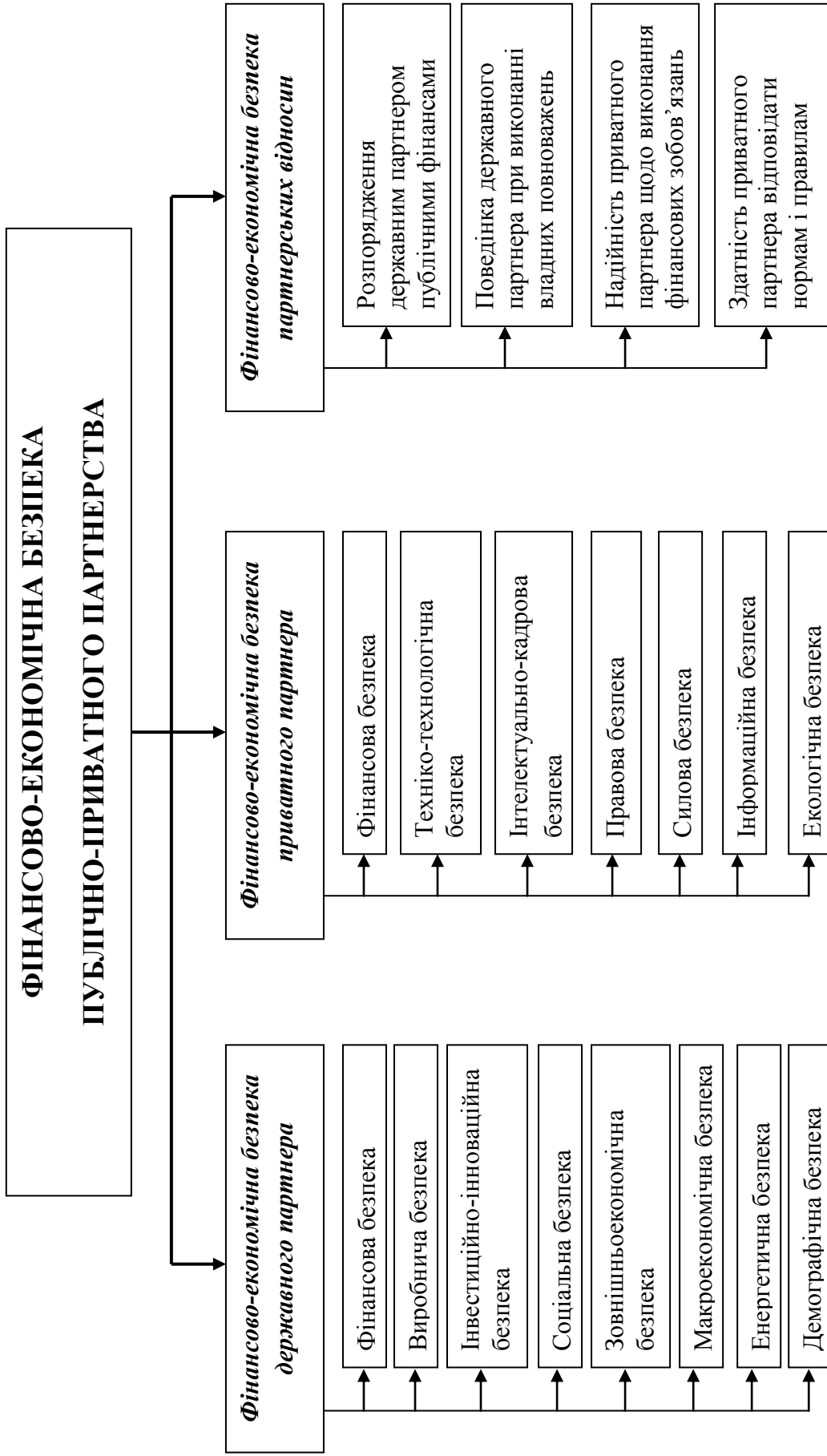


Рисунок 3.2 – Складові фінансово-економічної безпеки ППП

Авторська розробка

Крім того, особливість пропонованого методологічного підходу до оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП полягає у використанні єдиних принципів формування множини оціночних показників, методів і послідовності етапів оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки різнорівневих систем – державного і приватного партнерів, а також застосуванні диференційованого підходу до аналітичного оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки окремих ППП, що забезпечує методологічну коректність процесу оцінювання та репрезентативність оцінок, що отримуються.

Спектр рекомендованих фахівцями в галузі економічної безпекології показників оцінювання економічної (фінансової) безпеки систем різного рівня є вельми широким. Проте, існуючі системи показників не враховують специфічні загрози безпеці держави та підприємства як сторін ППП. Ідеться, передусім, про загрози, джерелом яких є природно існуючі протиріччя між інтересами партнерів та можливостями їх реалізовувати, що стають джерелом ризиків і загроз у партнерської взаємодії. Тому для коректної оцінки рівня фінансово-економічної безпеки ППП потрібно розробити систему оціночних показників, що крім традиційних показників міститиме показники, які дають змогу охарактеризувати партнерів за критеріями надійності та добросовісності у виконанні обов'язків та здійсненні повноважень, передбачених угодою про ППП. Включення до такої системи показників, що характеризують фінансово-економічну безпеку партнерської взаємодії за зазначеними критеріями, підвищить рівень репрезентативності розрахунків та достовірності оцінок стану фінансово-економічної безпеки ППП, 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. Тому, розробленню системи показників оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП доцільно приділити особливу увагу.

Відбір та побудова показників оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП мають проводитись з урахуванням таких принципів:

– системності, за яким зміна значення кожної складової фінансово-економічної безпеки партнерів та партнерських відносин або показника, що їх характеризують, впливає на зміну загальної оцінки рівня фінансово-економічної безпеки ППП;

– комплексності, тобто охоплення всіх реальних і потенціальних загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП;

– репрезентативності, який забезпечує включення найбільш суттєвих показників досліджуваного об'єкта, що адекватно відображають його реальний стан;

– однозначності, тобто конкретності і достатності для однозначної оцінки фактичного стану фінансово-економічної безпеки сторін ППП та відносин між ними, а також фінансово-економічної безпеки ППП в цілому;

– достовірності, який забезпечує адекватне відображення стану всіх складових фінансово-економічної безпеки ППП;

– інформаційної доступності, тобто можливості отримання з джерел офіційної статистики, фінансового та управлінського обліку та шляхом публічного експертного оцінювання;

– динамічності, що припускає коригування тих чи інших показників або включення до їх складу додаткових показників за умови надходження нових даних або розроблення нових методів розрахунку нових важливих показників, які до цього не публікувались відповідними органами державного і приватного партнерів.

Розроблена методологія оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП включає наступні етапи:

1. Відбір часткових (одиничних) показників, що характеризують складові фінансово-економічної безпеки ППП, визначення їх оптимальних значень.

2. Нормування відібраних показників по всьому діапазону значень.

3. Визначення вагових коефіцієнтів комплексних показників за кожною із складових фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин.

4. Розрахунок динамічних рядів інтегральних показників фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин.

5. Визначення трьохкомпонентного показника фінансово-економічної безпеки ППП за інтегральними компонентами, аналіз та економічна інтерпретація отриманих результатів.

Розглянемо зміст кожного із етапів більш детально.

На першому етапі оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП здійснюються відбір показників, що характеризують рівень фінансово-економічної безпеки ППП, та їх систематизація за функціональними складовими фінансово-економічної безпеки партнерів та партнерських відносин між ними. Для цього послідовно виконуються наступні операції:

– Формування множини показників, що характеризують рівень фінансово-економічної безпеки державного та приватного партнерів і відносин між ними, яке здійснюється на підставі дослідження попереднього досвіду оцінювання, наукових доробків українських та зарубіжних вчених у сфері економічної безпекології, показників економічної та фінансової безпеки, визначених профільними міжнародними організаціями та державними органами (Радою національної безпеки і оборони України, Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, Міністерством фінансів України, Національним банком України тощо), цільових орієнтирів економічного розвитку, задекларованих у концептуальних документах державної та місцевої влади, міжнародних індексів та рейтингів.

– Попередній відбір показників, що здійснюється на підставі аналізу множини показників з точки зору адекватності відображення загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП, специфіки конкретного ППП (сфера діяльності, форма ППП, об'єкт партнерства, склад учасників, рівень ППП, фінансова модель тощо), інформативності та інформаційної доступності.

– Перевірка показників на мультиколінеарність та виключення корельованих ознак за допомогою розрахунку парних коефіцієнтів

кореляції між показниками, що дозволяє уникнути посиленого ефекту під час розрахунку інтегральних показників фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними. Виключенню не підлягають важливі показники – показники, без яких знижується репрезентативність оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП.

– Розподіл сформованої множини часткових показників фінансово-економічної безпеки ППП на групи згідно із складовими фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин. Враховуючи специфіку здійснення окремого ППП склад компонентів фінансово-економічної безпеки сторін ППП може бути меншим за базовий, наведений на рисунку 3.2.

Для сформованої множини часткових показників фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними визначаються оптимальні значення, порівняння з якими дає змогу виявити потенційні «зони небезпеки» та рівні фінансово-економічної безпеки ППП. Оптимальні значення показників визначаються за допомогою методів аналогового та законодавчо-нормативного підходів, а також експертного опитування з урахуванням світового досвіду та напрацювань українських і зарубіжних вчених.

Нормування відібраних показників фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними, що складає зміст другого етапу оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП, здійснюється у такій послідовності:

– Розподіл відібраних показників, що характеризують фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними, за типами: стимулятори (*S*), дестимулятори (*D*). Розподіл показників за типами здійснюється залежно від економічного змісту, зв'язок між інтегральним показником і показником-стимулятором прямий, між інтегральним показником і показником-дестимулятором – зворотний.

– Розрахунок нормованих показників здійснюється за формулами:

$$z_{nj} = \frac{x_{nj}}{k_{норм}}, \quad k_{норм} \geq x_{max} \quad (3.1)$$

$$z_{nj} = \frac{k_{норм}}{x_{nj}}, \quad k_{норм} \leq x_{min} \quad (3.2)$$

де x_{nj} – значення n -го показника j -ї складової фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними, z_{nj} – нормований показник, $k_{норм}$ – нормувальний коефіцієнт.

Формула (3.1) застосовується до показників, що є стимуляторами, а формула (3.2) – до показників-дестимуляторів.

Для показників, що характеризують складові фінансово-економічної безпеки державного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин, в якості нормувального коефіцієнта використовуються відповідні оптимальні значення (x_{opt}), рекомендовані у Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, міжнародних рейтингах та науковій літературі. При цьому для стимуляторів $z_n=1$ при $x_n \geq x_{opt}$, а для дестимуляторів $z_n=1$ при $x_n \leq x_{opt}$. Для показників, що характеризують фінансово-економічну безпеку приватного партнера, як нормувальний коефіцієнт застосовуються, відповідно, x_{max} та x_{min} динамічного ряду значень показників.

На третьому етапі оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП експертами обґрунтовуються вагові коефіцієнти комплексних показників фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин за кожною із функціональних складових. Експертне оцінювання проводиться у такій послідовності:

– Формування групи експертів. До експертного оцінювання залучаються вчені і практики, діяльність яких пов'язана із забезпеченням економічної безпеки, здійсненням ППП, провадженням господарської діяльності у сфері реалізації конкретного ППП, а також

представники інших зацікавлених осіб (фінансових донорів проектів ППП, громадських організацій, які здійснюють незалежний контроль реалізації ППП, місцевих громад тощо). Добір експертів здійснюється на основі аналізу якостей кожного кандидата, який проводиться шляхом самооцінки та колективної оцінки експерта як спеціаліста у цій сфері.

– Організація експертного оцінювання, проведення збору суджень експертів та обробка отриманих результатів здійснюються згідно з послідовністю етапів методу бального оцінювання, який являє собою упорядкування об'єктів дослідження залежно від їх важливості шляхом приписування балів кожному з них. Найбільш значимому об'єкту (комплексному показнику кожної із складових фінансово-економічної безпеки державного партнера / фінансово-економічної безпеки приватного партнера / фінансово-економічної безпеки партнерських відносин) дається найбільша кількість балів за прийнятою шкалою, діапазон шкали оцінок звичайно приймається від 0 до 1, до 5, до 10 або до 100. За результатами оцінок визначається ранг та вагомість (значимість) кожного об'єкта. Вагомість комплексних показників фінансово-економічної безпеки державного партнера / фінансово-економічної безпеки приватного партнера / фінансово-економічної безпеки партнерських відносин визначається за формулою:

$$a_j = \frac{\sum_{l=1}^m A_{jl}}{\sum_{j=1}^k \sum_{l=1}^m A_{jl}} \quad (3.3)$$

де a_j – значимість j -го об'єкта оцінювання (комплексного показника складової фінансово-економічної безпеки державного партнера / фінансово-економічної безпеки приватного партнера / фінансово-економічної безпеки партнерських відносин) ($j=1, 2, \dots, k$), розрахована на підставі оцінок експертів ($l=1, 2, \dots, m$);

A_{jl} – оцінка (у балах), проставлена j -му об'єкту l -м експертом.

Узгодженість суджень експертів визначається за допомогою коефіцієнта конкордації. У випадку визначення неузгодженості ліній експертів за коефіцієнтом конкордації та відповідної перевірки його величини за критерієм Пірсона експертне опитування проводиться повторно.

Завдання четвертого етапу оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП полягає в розрахунку динамічних рядів інтегральних показників фінансово-економічної безпеки державного партнера (I_{PU}), фінансово-економічної безпеки приватного партнера (I_{PR}) та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин (I_{PA}). Розрахунок відповідних інтегральних показників на певний момент часу t здійснюється ієрархічно:

на нижньому рівні – визначаються комплексні показники кожної складової фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин;

на верхньому – інтегральні показники фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин.

Комплексні показники за кожною із складових фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин розраховуються за формулою середнього геометричного зі значень, які входять до їх складу. Оскільки комплексний показник може мати нульове значення, якщо хоч один з нормованих часткових показників дорівнює нулю, тому використовується модифікована формула [57, с. 197]:

$$I_j = \sqrt[n]{\prod (1 + z_{nj})} - 1 \quad (3.4)$$

Враховуючи те, що розвиток ППП і вплив загроз на реалізацію фінансово-економічних інтересів його сторін мають нелінійний характер інтегральні показники фінансово-економічної безпеки

державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин розраховуються за формулою мультиплікативної згортки:

$$I = \prod I_j^{a_j} ; \sum a_j = 1 ; a_j \geq 0 \quad (3.5)$$

За результатами проведених розрахунків складаються динамічні ряди інтегральних показників та визначається рівень фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин за шкалою, наведеною у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Шкала значень інтегральних показників фінансово-економічної безпеки ППП

Інтервал значень інтегральних показників фінансово-економічної безпеки державного партнера, приватного партнера та партнерських відносин	Рівень фінансово-економічної безпеки державного партнера, приватного партнера та партнерських відносин
[0,0; 0,2)	Критичний
[0,2; 0,4)	Кризовий
[0,4; 0,6)	Передкризовий
[0,6; 0,8)	Задовільний
[0,8; 1,0]	Нормальний

На останньому, п'ятому етапі, за інтегральними показниками фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин визначається трьохкомпонентний показник фінансово-економічної безпеки ППП, проводиться аналіз та інтерпретація отриманих результатів.

Трьохкомпонентний показник фінансово-економічної безпеки ППП на певний момент часу t визначається за формулою:

$$S_{PPP} = S_{PU}(I_{PU}); S_{PR}(I_{PR}); S_{PA}(I_{PA}) \quad (3.6)$$

Функція $S(I)$ визначається таким чином:

$$S(I) = \begin{cases} 1, & \text{при } 0 \leq I < 0,2 \\ 2, & \text{при } 0,2 \leq I < 0,4 \\ 3, & \text{при } 0,4 \leq I < 0,6 \\ 4, & \text{при } 0,6 \leq I < 0,8 \\ 5, & \text{при } 0,8 \leq I \leq 1,0 \end{cases} \quad (3.7)$$

Рівень фінансово-економічної безпеки ППП на певний момент часу t визначається на підставі трьохкомпонентного показника S_{PPP} відповідно до закону найменших:

– ППП має «нормальний» рівень фінансово-економічної безпеки, якщо всі компоненти трьохкомпонентного показника дорівнюють 5: $S_{PPP} = \{5; 5; 5\}$.

– ППП має «задовільний» рівень фінансово-економічної безпеки, якщо одна або більше компонент трьохкомпонентного показника мають значення 4, інші – 5. Наприклад, $S_{PPP} = \{4; 5; 5\}$, $S_{PPP} = \{5; 4; 4\}$, $S_{PPP} = \{4; 4; 4\}$.

– Рівень фінансово-економічної безпеки ППП визначається як «передкризовий», якщо одна або більше компонент трьохкомпонентного показника дорівнюють 3, інші – 4 або 5. Наприклад, $S_{PPP} = \{3; 4; 5\}$, $S_{PPP} = \{4; 4; 3\}$, $S_{PPP} = \{3; 3; 3\}$,

– Рівень фінансово-економічної безпеки ППП визначається як «кризовий», якщо одна або більше компонент трьохкомпонентного показника дорівнюють 2, значення інших – знаходиться в діапазоні від 3 до 5. Наприклад, $S_{PPP} = \{3; 2; 5\}$, $S_{PPP} = \{4; 5; 2\}$, $S_{PPP} = \{2; 2; 2\}$.

– Рівень фінансово-економічної безпеки ППП визначається як «критичний», якщо одна або більше компонент трьохкомпонентного показника мають значення 1, інші – знаходяться в діапазоні від 2 до 5. Наприклад, $S_{PPP} = \{3; 1; 4\}$, $S_{PPP} = \{1; 5; 2\}$, $S_{PPP} = \{1; 1; 1\}$.

Оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП в динаміці здійснюється на підставі значень інтегральних показників фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними за допомогою графічних методів (побудова пелюсткових діаграм або графіків у тривимірному просторі, осями яких є значення

інтегральних показників фінансово-економічної безпеки партнерів та відносин між ними). При цьому рівень фінансово-економічної безпеки ППП також визначається відповідно до закону найменших і даних таблиці 3.2.

Запропонований методологічний підхід до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП, загальну схему якого наведено на рисунку 3.3, є ключовою складовою методології забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП. Його застосування на практиці дасть змогу отримати оцінки рівня фінансово-економічної безпеки ППП та його сторін на певний момент часу і в динаміці, що дозволяє обґрунтовано підійти до розробки системи стратегічних і тактичних заходів щодо захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП з врахуванням синергетичного ефекту партнерської взаємодії.

3.3 Формування системи показників для оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП з урахуванням галузевої специфіки (на прикладі проектів дорожньо-транспортної інфраструктури)

Розв'язання завдання оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП потребує розроблення системи показників, які б характеризували кожну з її компонент: фінансово-економічна безпека державного партнера; фінансово-економічна безпека приватного партнера; фінансово-економічна безпека партнерських відносин. У підрозділі 3.2 даної роботи обґрунтовано, що при оцінюванні фінансово-економічної безпеки окремого ППП має застосовуватися диференційований підхід, що передбачає, по-перше, врахування галузевої специфіки здійснення ППП, яка зумовлює склад і вагомість реальних і потенційних загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП, по-друге – використання для оцінювання фінансово-економічної безпеки різних наборів функціональних складових окремо для державного і приватного партнерів.

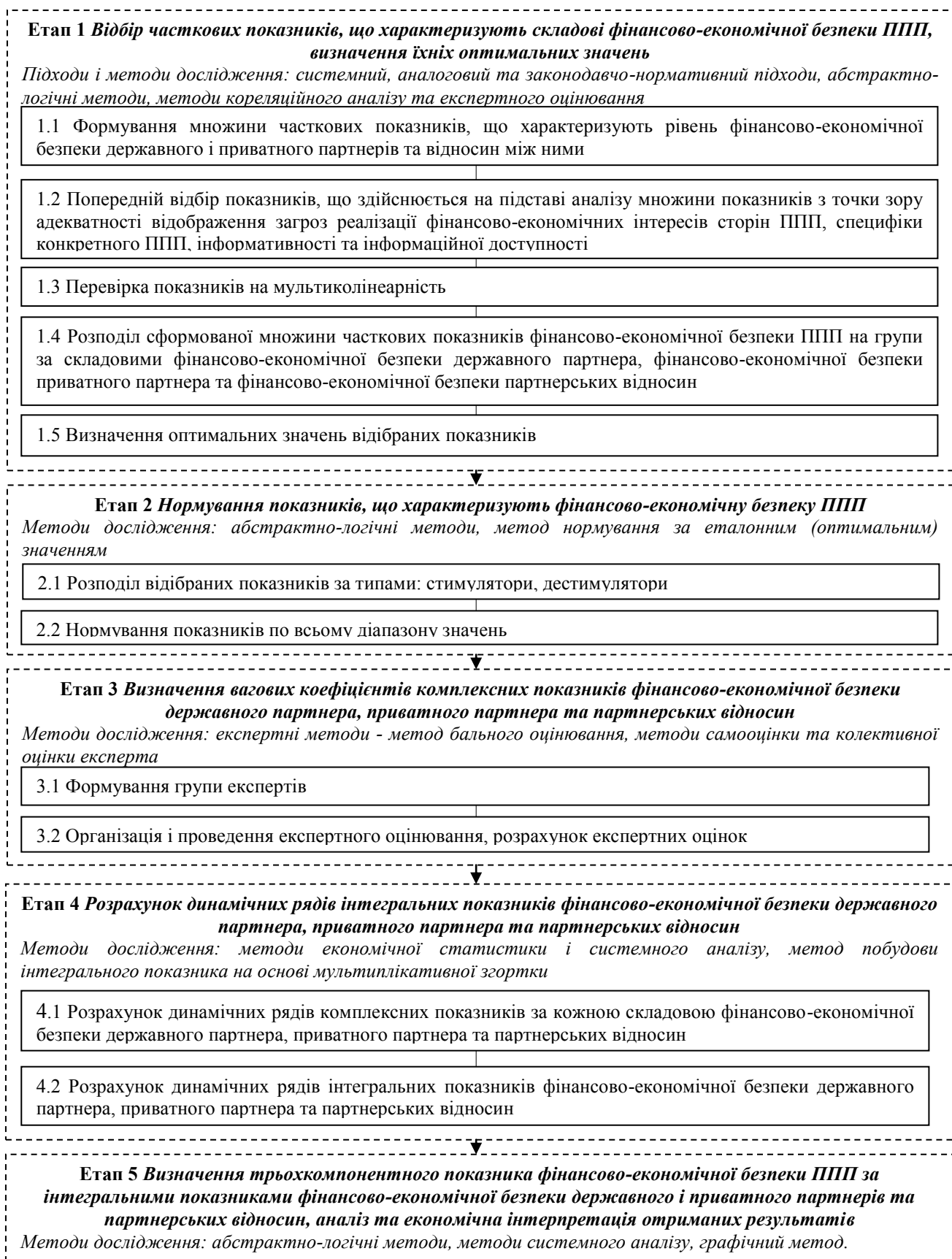


Рисунок 3.3 – Загальна схема методологічного підходу до оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП
 Авторська розробка

Такими складовими у роботі визначені: для компоненти фінансово-економічна безпека державного партнера – фінансова, виробнича, інвестиційно-інноваційна, соціальна, зовнішньоекономічна, макроекономічна, енергетична та демографічна безпеки; для компоненти фінансово-економічна безпека приватного партнера – фінансова, техніко-технологічна, інтелектуально-кадрова, правова, силова, інформаційна та екологічна безпеки. Крім того, при оцінюванні фінансово-економічної безпеки ППП мають враховуватися притаманні такій формі економічних відносин загрози, які виникають внаслідок недоброчесної поведінки партнерів, порушення сторонами умов угоди про ППП тощо, що веде зміни умов взаємодії сторін ППП (аж до розірвання відносин). Враховуючи зазначене, для оцінювання фінансово-економічної безпеки окремого ППП доцільно використовувати показники, які характеризують різні функціональні складові фінансово-економічної безпеки партнерів і відносин між ними та враховують реальні та потенційні загрози реалізації ППП у певній сфері економіки.

Розглянемо процес розроблення системи показників оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП на прикладі ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури.

Вивчення міжнародного досвіду реалізації проектів ППП у дорожньому господарстві дало змогу уточнити перелік потенційних загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП. До потенційних загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури віднесено такі загрози:

– Втрата країною транзитних переваг у перевезенні автомобільним транспортом вантажів і пасажирів.

– Залежність країни від імпорту матеріально-технічних ресурсів, потрібних для виконання дорожніх робіт.

– Запровадження економічних блокад, ембарго та санкцій щодо країни, ведення торгових війн, що веде до зниження трафіку відносно прогнозованого рівня.

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

– Неефективність державного регулювання діяльності транспорту.

– Нерозвиненість виробничої, фінансової та інформаційної інфраструктури. Обмежений доступ до об'єктів виробничої інфраструктури, перебої в енерго-, водо- і тепlopостачанні.

– Низький організаційний рівень захисту комп'ютерних систем від несанкціонованого доступу, зараження програм комп'ютерними вірусами, вихід із ладу обчислювальної техніки, погіршення доступу до Інтернету та операторів мобільного зв'язку.

– Критичний стан основних засобів підприємств транспорту і зв'язку, промисловості та сільського господарства.

– Низький рівень інноваційної активності.

– Низький рівень надходжень прямих іноземних інвестицій у національну економіку.

– Нестабільне постачання та неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів.

– Криміналізація економіки і зростання її тіньового сектору.

– Недосконалість бюджетної системи та міжбюджетного регулювання, низький рівень бюджетної дисципліни та дефіцит бюджету, що може призвести до затримки фінансування дорожніх робіт.

– Слабкість банківської системи. Надмірно високі відсоткові ставки по кредитах або надто швидке їх зростання.

– Нерозвиненість небанківського фінансового ринку.

– Високий рівень інфляції.

– Посилення впливу міжнародних фінансових організацій на реформування національної економіки та її дорожньої галузі.

– Некерований відтік з країни трудових ресурсів.

– Наявність у суспільстві соціальної напруженості. Акції протесту, обумовлені впливом суспільної думки стосовно ППП загалом та проектів у дорожньому господарстві зокрема.

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

– Погіршення демографічної ситуації в країні.

– Політична нестабільність і політичне протистояння.

– Недосконалість та нестабільність правового регулювання, що застосовується до автомобільних доріг і регламентує діяльність суб'єктів господарювання.

– Неправомірні дії конкурентів, кримінальних структур і працівників правоохоронних, наслідком яких є різного роду затримки у виконанні проектних робіт та реалізації проекту.

– Значний антропогенно-техногенний вплив на навколишнє природне середовище (погіршення екологічного стану, підвищення рівнів шуму тощо).

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

– Зношеність основних фондів; зростання вартості заміни та капітального ремонту активів, що виходять з ладу, збільшення плати за оренду дорожньої техніки; пошкодження будівель, приміщень тощо; використання неефективних форм фінансування відновлення основних засобів.

– Незадовільний техніко-технологічний рівень дорожніх робіт, моральне старіння технологічного рішення толлінгової системи, порушення технологічної дисципліни.

– Низька якість матеріально-технічних ресурсів, неритмічність їхнього постачання.

– Високий рівень матеріало-, праце- та енергоємності дорожніх робіт.

– Застосування у дорожньому господарстві застарілих та екологічно небезпечних технологій.

– Погіршення достовірності та втрата доступу до інформації, низький рівень організації роботи та збереження конфіденційної інформації, незахищеність даних толлінгової системи

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

– Зниження обсягу інвестицій та ефективності інвестиційної діяльності приватного партнера.

– Недоліки у роботі з інвесторами проекту (недопущення їх до участі в управлінні проектом, низький рівень дивідендних виплат або їх відсутність протягом тривалого часу, надання неповної або недостовірної інформації тощо).

– Істотне погіршення фінансового стану проектантa / виконавця дорожніх робіт, підвищення ймовірності його банкрутства.

– Неадекватний механізм підтримки доходу; відсутність або недостатній обсяг резервних та страхових фондів.

– Незбалансованість грошових потоків внаслідок зниження трафіку відносно прогнозованого рівня, неритмічного фінансування дорожніх робіт за рахунок бюджетних коштів.

– Збитки та втрати через невідповідність екологічним нормам (перевищення порогових значень шуму та концентрації шкідливих викидів, недотримання правил та норм утилізації відходів).

– Недоліки у роботі з топ-менеджментом (неефективна система матеріального і нематеріального стимулювання, недостатній розмір оплати праці, незацікавленість у результатах праці, відсутність можливості самовираження, задоволення власних амбіцій, залучення до прийняття стратегічних рішень).

– Недоліки у роботі з персоналом (недосконале планування, розстановка, організація, управління персоналом, невирішеність соціальних проблем працівників підприємства, висока плінність кадрів, відсутність фахових керівників, звільнення провідних висококваліфікованих працівників, праця за сумісництвом).

– Зниження якості дорожніх робіт, необґрунтовані тарифи.

– Поширення будь-якої інформації, що може негативно вплинути на суспільну думку щодо проекту та ділову репутацію проектантa / виконавця дорожніх робіт.

– Конфлікт інтересів державного партнера з інтересами проектантів / виконавців дорожніх робіт і консультантів, відсутність дієвого механізму його розв'язання.

– Переважання в діяльності державно-управлінських структур особистих, корпоративних, регіональних інтересів над загальнонаціональними; корупція у державно-управлінській сфері.

– Недостатність досвіду та відсутність кваліфікованих фахівців, що володіють сучасними знаннями з питань розроблення, підготовки, фінансування та реалізації проектів ППП у дорожньому господарстві.

– Ненадійність та неефективність проектанта / виконавця дорожніх робіт (невиконання зобов'язань по договору, істотне погіршення фінансового стану, надання недостовірної інформації, нецільове використання коштів, фіктивне банкрутство, порушення порядку адміністрування плати за проїзд автотранспортних засобів тощо).

– Порушення конкурентних засад на ринку ППП та застосування неадекватних критеріїв відбору приватного партнера, що може призвести до обрання ненадійного проектанта / виконавця дорожніх робіт.

– Бюрократія державних органів, відповідальних за реалізацію політики у сфері ППП, наслідком якої є збільшення часу на отримання дозволів / ліцензій / приписів та інші затримки виконання проектних робіт.

– Недоброчесність державного партнера (порушення тендерних процедур відбору приватного партнера, невиконання зобов'язань по контракту, надмірний контроль діяльності проектанта / виконавця дорожніх робіт, неефективне використання державних ресурсів, корупція тощо).

– Незадовільний розподіл між партнерами ризиків проекту ППП, використання неефективних інструментів управління ризиками проекту.

– Погіршення ефективності управління проектом, договірних взаємовідносин із супідрядниками та іншими контрагентами (зрив,

неналежне виконання укладених договорів, розрив договірних відносин, затримка оплати виконаних робіт тощо).

Отже, спектр потенційних загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури є вельми широким. При цьому, не всі виявлені загрози можуть бути формалізовані, тобто отримати конкретну кількісну характеристику. Це інституційні фактори, політична ситуація, показники глобального розвитку (конфлікти, війни), поведінка партнерів відносно один одного тощо. У зв'язку з цим, для адекватного і вчасного виявлення загроз реалізації інтересів сторін ППП щодо проектів дорожньо-транспортної інфраструктури необхідно сформуванати перелік показників, який включає найбільш значущі та інформативні показники з числа рекомендованих для оцінювання економічної (фінансової) безпеки держави і підприємства, а також показники, що дозволяють провести якісний аналіз впливу інституційних, політичних і суб'єктивних факторів на стан партнерських відносин.

Враховуючи зазначене, для формування множини показників, що характеризують фінансово-економічну безпеку державного і приватного партнерів та відносин між ними, вивчено методичні підходи до оцінювання економічної безпеки держави [150; 260; 155; 113; 109; 92; 25; 161; 86; 271; 109; 68; 258; 147; 244; 154], фінансової безпеки держави [86; 20; 273; 240; 39; 268; 63; 125; 40], економічної безпеки підприємства [100; 168; 161; 154; 116; 175; 136; 245; 221; 264; 274; 232; 253; 98; 19; 216], фінансової безпеки підприємства [86; 11; 146; 189; 187; 90; 161; 18; 131; 17; 12; 251], фінансово-економічної безпеки підприємства [129; 156; 102; 135; 251], а також рекомендації вчених щодо використання міжнародних індексів і рейтингів для оцінювання рівня економічної безпеки [57; 271; 30], які дають змогу оцінити фактори, що не можуть бути формалізованими. Опрацювання зазначених фахових джерел на предмет побудови аналітичних систем оцінювання економічної (фінансової) безпеки дало змогу сформуванати множину часткових показників оцінювання фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними, яку

проаналізовано з точки зору адекватності відображення загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП при проектів дорожньо-транспортної інфраструктури, а також відповідності принципам відбору показників оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП (системність, комплексність, репрезентативність, однозначність, достовірність, інформаційна доступність, динамічність). На підставі проведеного дослідження відібрано 82 найбільш значущих, на наш погляд, показників, що характеризують фінансово-економічну безпеку ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури в розрізі її компонент (фінансово-економічна безпека державного партнера, фінансово-економічна безпека приватного партнера, фінансово-економічна безпеки партнерських відносин), які доповнено 10 показниками, що надають можливість більш повно охарактеризувати фінансово-економічну безпеку партнерських відносин, зокрема:

– Для оцінювання поведінки державного партнера при виконанні владних повноважень пропонується використовувати Індекс сприйняття корупції (The Corruption Perception Index), Індекс розвитку електронного уряду ООН (The UN E-Government Development Index), розрахований для України, та Індикатори 1.06 «Незалежність судової системи» (Judicial independence), 1.07 «Фаворитизм у рішеннях чиновників» (Favoritism in decisions of government officials), 1.12 «Транспарентність політики держорганів» (Transparency of government policymaking) Індексу глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index).

– Оцінювання здатності приватного партнера відповідати нормам і правилам пропонується здійснювати за критеріями: відповідність кваліфікації керівників приватного партнера та його працівників, діяльність яких пов'язана з виконанням робіт за проектом ППП, вимогам законодавства; відповідність дій керівників та персоналу приватного партнера чинним нормам законодавства; дотримання внутрішніх регламентів приватного партнера, порушення яких може призвести до фінансових збитків; відсутність порушень у сфері корупції та конфлікту інтересів; дотримання норм ділової етики.

Оцінювання надійності приватного партнера за зазначеними критеріями проводиться на основі публічної інформації за допомогою методів контент-аналізу, сканування засобів масової інформації, спостереження за засобами масової інформації та інших методів, заснованих на засобах масової інформації. Ступінь відповідності за кожним критерієм визначається за шкалою:

- [0; 0,2] - точно не відповідає;
- (0,2; 0,35] – можливо не відповідає;
- (0,35; 0,65] – невизначено;
- (0,65; 0,8] – можливо відповідає;
- (0,8; 1,0] – точно відповідає.

Відібрані часткові показники згідно із запропонованим методологічним підходом до оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП розподілено за функціональними складовими її компонент таким чином:

1 Компонента «Фінансово-економічна безпека державного партнера».

1.1 Показники оцінювання рівня фінансової безпеки: відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП (X_{PU1}); рівень перерозподілу ВВП через дохідну частину зведеного бюджету (X_{PU2}); відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету (X_{PU3}); відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП (X_{PU4}); відношення обсягу валового зовнішнього державного боргу до ВВП (X_{PU5}); середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) на первинному ринку (X_{PU6}); питома вага готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси (M0/M3) (X_{PU7}); рівень середньозваженої процентної ставки за кредитами, наданими депозитним корпораціям (крім Національного банку) в національній валюті, відносно індексу споживчих цін (X_{PU8}); питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів (X_{PU9}); кількість активних платіжних карток до 2008 року (X_{PU10}); кількість платіжних пристроїв до 2008 року (X_{PU11}); співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів (X_{PU12}); співвідношення

банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті (X_{PU13}); співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів, разів (X_{PU14}); рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП) (X_{PU15}); рівень капіталізації лістингових компаній (X_{PU16}); індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період (X_{PU17}); частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів (X_{PU18}).

1.2 Показники оцінювання рівня виробничої безпеки: ступінь зносу основних засобів на підприємствах транспорту та зв'язку (X_{PU19}); рентабельність (збитковість) операційної діяльності підприємств транспорту та зв'язку (X_{PU20}); ступінь зносу основних засобів у будівництві (X_{PU21}); рентабельність (збитковість) операційної діяльності підприємств будівництва (X_{PU22}); ступінь зносу основних засобів промисловості (X_{PU23}); ступінь зносу основних засобів у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві (X_{PU24}); обсяг виконаних дорожніх робіт до 2000 року (X_{PU25}).

1.3 Показники оцінювання рівня інвестиційно-інноваційної безпеки: валове нагромадження основного капіталу (X_{PU26}); відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій (X_{PU27}); відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП (X_{PU28}); питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП (X_{PU29}); відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок держбюджету (X_{PU30}); чисельність спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи, до чисельності зайнятого населення (на 1 тис. осіб) (X_{PU31}); частка осіб, які повідомили, що за останні 12 місяців користувалися послугами Інтернету (обстеження домогосподарств) (X_{PU32}).

1.4 Показники оцінювання рівня соціальної безпеки: відношення середньомісячної номінальної заробітної плати до прожиткового мінімуму на одну працездатну особу (X_{PU33}); відношення середнього розміру пенсії за віком до прожиткового мінімуму осіб, які втратили працездатність (X_{PU34}); рівень злочинності (X_{PU35}); сума невикраденої заробітної плати станом на 1 січня (1 липня) до фонду оплати за

грудень (червень) звітнього року (X_{PU36}); рівень зайнятості населення у віці 15-70 років (X_{PU37}).

1.5 Показники оцінювання рівня зовнішньоекономічної безпеки: відкритість економіки (X_{PU38}); питома вага послуг автомобільного транспорту в загальному обсязі експорту послуг (X_{PU39}); питома вага послуг автомобільного транспорту в загальному обсязі імпорту послуг (X_{PU40}).

1.6 Показники оцінювання рівня макроекономічної безпеки: рівень тіньової економіки (X_{PU41}); рівень безробіття населення (за методологією Міжнародної організації праці) у % до економічно активного населення працездатного віку (X_{PU42}); індекс споживчих цін (до попереднього року) (X_{PU43}); відношення наявного доходу населення до ВВП (X_{PU44}).

1.7 Показники оцінювання рівня енергетичної безпеки: частка імпорту палива з однієї країни (компанії) у загальному обсязі його імпорту (X_{PU45}); знос основних виробничих фондів підприємств паливно-енергетичного комплексу (X_{PU46}); енергоемність ВВП (X_{PU47}).

1.8 Показники оцінювання рівня демографічної безпеки: чисельність наявного населення, % до рівня 1990 року (X_{PU48}); загальний коефіцієнт міграційного приросту, скорочення (-) (на 10 тис. осіб) (X_{PU49}).

2 Компонента «Фінансово-економічна безпека приватного партнера».

2.1 Показники оцінювання рівня фінансової безпеки: коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) (X_{PR1}); коефіцієнт поточної заборгованості (X_{PR2}); коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності (X_{PR3}); коефіцієнт валової рентабельності виробництва (X_{PR4}); коефіцієнт оборотності активів (X_{PR5}); коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (X_{PR6}); коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (X_{PR7}); коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття) (X_{PR8}); коефіцієнт швидкої ліквідності (X_{PR9}); коефіцієнт абсолютної ліквідності (X_{PR10}).

2.2 Показники оцінювання рівня техніко-технологічної безпеки: коефіцієнт зносу основних засобів (X_{PR11}); фондівіддача (X_{PR12});

фондоозброєність (X_{PR13}); коефіцієнт мобільності активів (X_{PR14}); матеріалоємність продукції (X_{PR15}).

2.3 Показники оцінювання рівня інтелектуально-кадрової безпеки: коефіцієнт плинності кадрів (X_{PR16}); коефіцієнт раціоналізаторської активності (X_{PR17}); коефіцієнт співвідношення висококваліфікованих та кваліфікованих працівників до загальної кількості працюючих (X_{PR18}).

2.4 Показники оцінювання рівня правової безпеки: коефіцієнт платіжної дисципліни (X_{PR19}); коефіцієнт якості юридичних послуг (X_{PR20}).

2.5 Показники оцінювання рівня силової безпеки: коефіцієнт безпеки транспорту (X_{PR21}); коефіцієнт захищеності майна та персоналу підприємства (X_{PR22}).

2.6 Показники оцінювання рівня інформаційної безпеки: коефіцієнт повноти інформації (X_{PR23}); коефіцієнт точності інформації (X_{PR24}); коефіцієнт суперечливості інформації (X_{PR25}).

2.7 Показники оцінювання рівня екологічної безпеки: коефіцієнт забруднення території впливу (X_{PR26}); коефіцієнт раціонального використання відходів (X_{PR27}).

3 Компонента «Фінансово-економічна безпека партнерських відносин».

3.1 Показники оцінювання рівня розпорядження державним партнером публічними фінансами: рівень перерозподілу ВВП через видаткову частину бюджету (X_{PA1}); рівень виконання плану по видатках бюджету (X_{PA2}); незаконне, у тому числі нецільове, та неефективне використання бюджетних коштів (X_{PA3});

3.2 Показники оцінювання поведінки державного партнера при виконанні владних повноважень: індекс сприйняття корупції (X_{PA4}); незалежність судової системи (X_{PA5}); фаворитизм у рішеннях чиновників (X_{PA6}); транспарентність політики держорганів (X_{PA7}); індекс розвитку електронного уряду ООН, розрахований для України (X_{PA8});

3.3 Показники оцінювання надійності приватного партнера щодо виконання фінансових зобов'язань: коефіцієнт рівня ймовірності банкрутства підприємства (X_{PA9}); коефіцієнт фінансового ризику (X_{PA10}); співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості (X_{PA11});

3.4 Показники оцінювання здатності приватного партнера відповідати нормам і правилам: відповідність кваліфікації керівників приватного партнера та його працівників, діяльність яких пов'язана з виконанням робіт за проектом ППП, вимогам законодавства (X_{PA12}); відповідність дій керівників та персоналу приватного партнера чинним нормам законодавства (X_{PA13}); дотримання внутрішніх регламентів приватного партнера, порушення яких може призвести до фінансових збитків (X_{PA14}); відсутність порушень у сфері корупції та конфлікту інтересів (X_{PA15}); дотримання норм ділової етики (X_{PA16}).

Запропоновані для оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури часткові показники обчислюються на основі офіційних даних Державної служби статистики України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Державного агентства автомобільних доріг, Міністерства фінансів України, Державної казначейської служби України, Рахункової палати України, Національного банку України, Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України, міжнародних організацій Transparency International, World Economic Forum та United Nations, відкритих державних реєстрів та веб-порталів (Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, Єдиний державний реєстр судових рішень, дані веб-порталу ProZorro, єдиного державного веб-порталу відкритих даних, інформаційної бази даних НКЦПФР тощо), даних приватного партнера, представлених у його фінансовій та статистичній звітності та аудиторському висновку щодо фінансової звітності. Джерела вхідної інформації для розрахунку показників фінансово-економічної безпеки ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури наведені у таблиці Ж.1 додатку Ж.

Відібрані та систематизовані часткові показники оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП є основою для розрахунку комплексних показників за кожною із складових фінансово-

економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера, фінансово-економічної безпеки партнерських відносин. Розрахунок таких комплексних показників здійснюється за формулами, наведеними у таблиці 3.3, на підставі відповідних часткових показників Z_{nj} , нормованих за формулами (3.1) і (3.2).

Таблиця 3.3 – Формули для розрахунку комплексних показників функціональних складових фінансово-економічної безпеки ППП у дорожньому господарстві

Компонент і фінансово-економічної безпеки ППП	Функціональні складові фінансово-економічної безпеки	Формула для розрахунку
Фінансово-економічна безпека державного партнера	Фінансова	$I_{PUF} = \sqrt[18]{(1+Z_{PU1})(1+Z_{PU2}) \cdot \dots \cdot (1+Z_{PU18})} - 1$
	Виробнича	$I_{PUV} = \sqrt[7]{(1+Z_{PU19})(1+Z_{PU20}) \cdot \dots \cdot (1+Z_{PU25})} - 1$
	Інвестиційно-інноваційна	$I_{PUИ} = \sqrt[7]{(1+Z_{PU26})(1+Z_{PU27}) \cdot \dots \cdot (1+Z_{PU32})} - 1$
	Соціальна	$I_{PUS} = \sqrt[5]{(1+Z_{PU33})(1+Z_{PU34}) \cdot \dots \cdot (1+Z_{PU37})} - 1$
	Зовнішньоекономічна	$I_{PUFT} = \sqrt[3]{(1+Z_{PU38})(1+Z_{PU39})(1+Z_{PU40})} - 1$
	Макроекономічна	$I_{PUME} = \sqrt[4]{(1+Z_{PU41})(1+Z_{PU42})(1+Z_{PU43})(1+Z_{PU44})} - 1$
	Енергетична	$I_{PUE} = \sqrt[3]{(1+Z_{PU45})(1+Z_{PU46})(1+Z_{PU47})} - 1$
Демографічна	$I_{PUD} = \sqrt{(1+Z_{PU48})(1+Z_{PU49})} - 1$	
Фінансово-економічна безпека приватного партнера	Фінансова	$I_{PRF} = \sqrt[10]{(1+Z_{PR1})(1+Z_{PR2}) \cdot \dots \cdot (1+Z_{PR10})} - 1$
	Техніко-технологічна	$I_{PRTT} = \sqrt[5]{(1+Z_{PR11})(1+Z_{PR12}) \cdot \dots \cdot (1+Z_{PR15})} - 1$
	Інтелектуально-кадрова	$I_{PRIP} = \sqrt[3]{(1+Z_{PR16})(1+Z_{PR17})(1+Z_{PR18})} - 1$
	Правова	$I_{PRL} = \sqrt{(1+Z_{PR19})(1+Z_{PR20})} - 1$
	Силова	$I_{PRP} = \sqrt{(1+Z_{PR21})(1+Z_{PR22})} - 1$

Закінчення табл. 3.3

1	2	3
	Інформаційна	$I_{PRI} = \sqrt[3]{(1+Z_{PR23})(1+Z_{PR24})(1+Z_{PR25})} - 1$
	Екологічна	$I_{PREC} = \sqrt{(1+Z_{PR26})(1+Z_{PR27})} - 1$
Фінансово-економічна безпека партнерських відносин	Розпорядження державним партнером публічними фінансами	$I_{PAD} = \sqrt[3]{(1+Z_{PA1})(1+Z_{PA2})(1+Z_{PA3})} - 1$
	Поведінка державного партнера при виконанні владних повноважень	$I_{PAB} = \sqrt[5]{(1+Z_{PA4})(1+Z_{PA5}) \cdot \dots \cdot (1+Z_{PA8})} - 1$
	Надійність приватного партнера щодо виконання фінансових зобов'язань	$I_{PAR} = \sqrt[3]{(1+Z_{PA9})(1+Z_{PA10})(1+Z_{PA11})} - 1$
	Здатність приватного партнера відповідати нормам і правилам	$I_{PAL} = \sqrt[5]{(1+Z_{PA12})(1+Z_{PA13}) \cdot \dots \cdot (1+Z_{PA16})} - 1$

Авторська розробка

Розраховані комплексні показники фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними, дають змогу визначити проблемні складові фінансово-економічної безпеки ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури в розрізі сфер відповідальності державного і приватного партнерів на певний момент часу t . Для оцінювання динаміки зміни станів захищеності інтересів сторін ППП за складовими фінансово-економічної безпеки ППП використовуються опосередковані показники, наприклад, показники варіації, часових рядів, структури об'єкта та ін., які розраховуються на основі комплексних показників фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-

економічної безпеки приватного партнера, фінансово-економічної безпеки партнерських відносин.

Підставою для визначення рівня фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин (нормальний / задовільний / передкризовий / кризовий / критичний) є значення відповідних інтегральних показників, які будуються за формулою (3.5) на основі комплексних показників фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними з врахуванням коефіцієнтів вагомості кожної із складових, які вони характеризують.

Відповідно до пропонованого методологічного підходу до оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП вагові коефіцієнти кожної складової фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури визначено експертним шляхом (метод бального оцінювання) серед 15 експертів. Враховуючи новизну проблематики забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП у дорожньому господарстві склад експертної групи формувався з представників наукового середовища, які досліджують проблемні аспекти забезпечення економічної безпеки систем різного рівня, здійснення ППП та функціонування дорожнього господарства України, а також практиків – фахівців у сферах забезпечення безпеки та керівників підприємств дорожньої галузі. Узгодженість суджень експертів щодо вагомості складових фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки партнерських відносин у дорожньому господарстві (компонент фінансово-економічної безпеки ППП) оцінено за допомогою коефіцієнтів конкордації. Результати експертизи наведено у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Вагові коефіцієнти функціональних складових компонент фінансово-економічної безпеки ППП при реалізації дорожньо-транспортної інфраструктури

Компоненти фінансово-економічної безпеки ППП	Складові компонент фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та партнерських відносин	Значення вагового коефіцієнта
Фінансово-економічна безпека державного партнера	Фінансова безпека	0,209
	Виробнича безпека	0,079
	Інвестиційно-інноваційна безпека	0,087
	Соціальна безпека	0,167
	Зовнішньоекономічна безпека	0,052
	Макроекономічна безпека	0,067
	Енергетична безпека	0,15
	Демографічна безпека	0,189
Фінансово-економічна безпека приватного партнера	Фінансова безпека	0,243
	Техніко-технологічна безпека	0,205
	Інтелектуально-кадрова безпека	0,19
	Правова безпека	0,064
	Силова безпека	0,088
	Інформаційна безпека	0,124
	Екологічна безпека	0,086
Фінансово-економічна безпека партнерських відносин	Розпорядження державним партнером публічними фінансами	0,25
	Поведінка державного партнера при виконанні владних повноважень	0,25
	Надійність приватного партнера щодо виконання фінансових зобов'язань	0,25
	Здатність приватного партнера відповідати нормам і правилам	0,25

Авторська розробка

З урахуванням результатів експертного оцінювання інтегральні показники компонент фінансово-економічної безпеки ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури розраховуються за формулами:

– Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки державного партнера:

$$I_{PU} = I_{PUF}^{0,209} \cdot I_{PUV}^{0,079} \cdot I_{PUH}^{0,087} \cdot I_{PUS}^{0,167} \cdot I_{PUFT}^{0,052} \cdot I_{PUME}^{0,067} \cdot I_{PUE}^{0,15} \cdot I_{PUD}^{0,189} \quad (3.8)$$

– Інтегральний показник фінансово-економічної приватного партнера:

$$I_{PR} = I_{PRF}^{0,243} \cdot I_{PRTT}^{0,205} \cdot I_{PRIP}^{0,19} \cdot I_{PRL}^{0,064} \cdot I_{PRP}^{0,088} \cdot I_{PRI}^{0,124} \cdot I_{PREC}^{0,086} \quad (3.9)$$

– Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки партнерських відносин:

$$I_{PA} = I_{PAD}^{0,25} \cdot I_{PAB}^{0,25} \cdot I_{PAR}^{0,25} \cdot I_{PAL}^{0,25} \quad (3.10)$$

Дослідження динаміки зміни інтегральних компонент фінансово-економічної безпеки ППП при реалізації дорожніх проектів здійснюється за допомогою опосередкованих показників, а оцінювання впливу підвищення чи зниження комплексних показників, що характеризують складові фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними, на інтегральні показники компонент фінансово-економічної безпеки ППП – за допомогою аналітичних показників (наприклад, показники еластичності, інтенсивності тощо).

Відповідно до пропонованого методологічного підходу до оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП інтегральні показники фінансово-економічної безпеки державного та приватного партнерів та відносин між ними при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури, які розраховано за формулами (3.8 – 3.10), є основою для побудови трьохкомпонентного показника фінансово-економічної безпеки ППП (формули 3.6 та 3.7) та визначення загального рівня фінансово-економічної безпеки ППП у дорожньому господарстві.

Таким чином, для оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури пропонується використовувати чотири групи показників (часткові, інтегральні, опосередковані, аналітичні), взаємозв'язки між якими схематично представлено на рисунку 3.4.

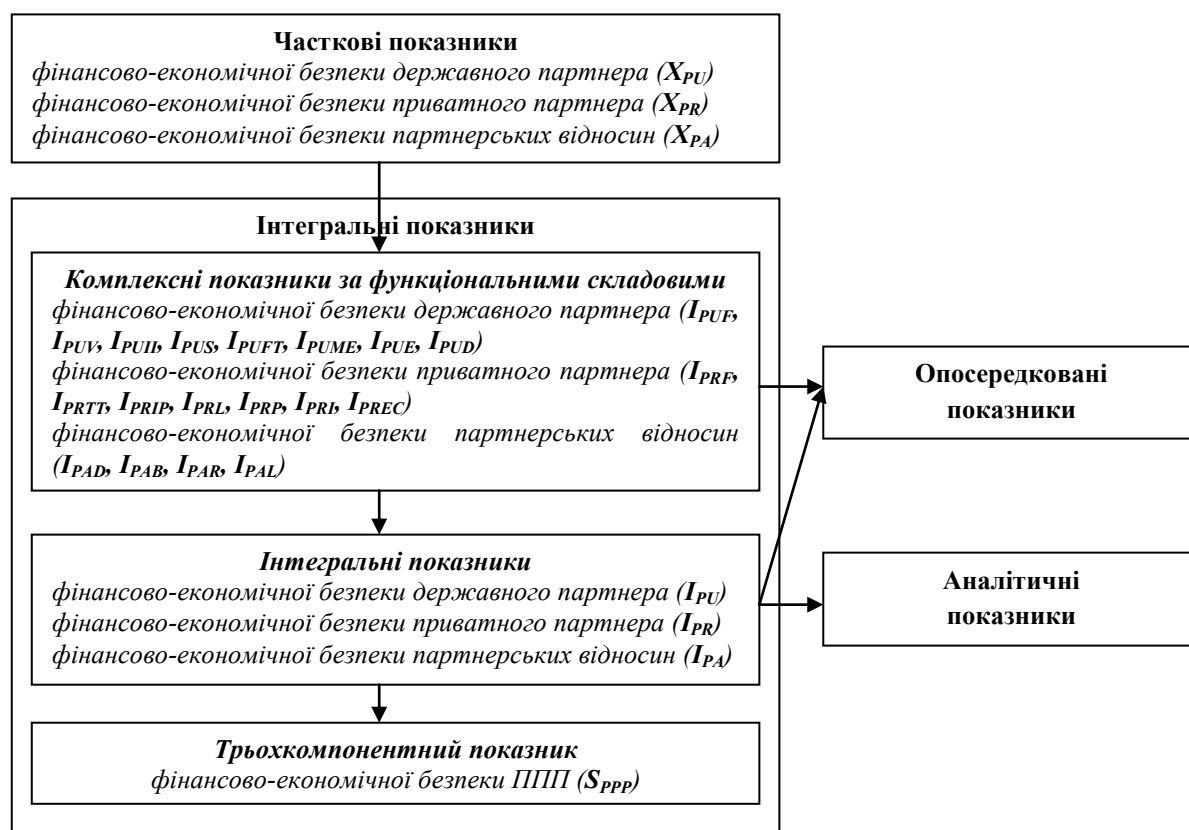


Рисунок 3.4 – Групи показників оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури

Авторська розробка

Запропонована система показників оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури дозволяє визначити поточний стан та динаміку зміни рівня фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера, фінансово-економічної безпеки партнерських відносин та фінансово-економічної безпеки ППП в цілому, а також оцінити ефективність і наслідки впливу рішень партнерів щодо вибору заходів для вирішення завдання підвищення рівня захищеності їхніх інтересів.

Висновки до розділу 3

1. Встановлені та проаналізовані сучасні підходи до оцінювання економічної та фінансової безпеки систем різного рівня. Доведено відсутність єдності поглядів дослідників щодо вибору методу, складу критеріїв та показників для оцінки безпеки економічних систем макро-, мезо- і мікро- рівнів. Встановлено, що при оцінюванні економічної (фінансової) безпеки систем різного рівня найбільшого поширення набули індикаторний, функціональний та експертний підходи, кожен з яких має переваги та суттєві обмеження.

2. Обґрунтовано необхідність розробки методологічного підходу до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП, який дозволяє визначити рівень фінансово-економічної безпеки ППП, його сторін і відносин між ними, а також виявити функціональні сфери, у яких фінансово-економічні інтереси сторін ППП є найменш захищеними протягом певного періоду часу.

3. Розроблено методологічний підхід до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП на основі трьохкомпонентного показника, що складається з трьох інтегральних компонент (фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин), які визначаються шляхом мультиплікативної згортки комплексних показників відповідних функціональних складових фінансово-економічної безпеки із установами вагомості

кожного з них, що дозволяє визначити поточний стан та динаміку зміни рівня фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера, фінансово-економічної безпеки партнерських відносин та фінансово-економічної безпеки ППП у цілому, а також оцінити ефективність та наслідки впливу рішень партнерів щодо вибору заходів для вирішення завдання підвищення рівня захищеності їхніх інтересів.

4. З використанням методологічного підходу сформовано систему показників оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури до складу якої входять: часткові показники оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними, які відібрані з врахуванням ідентифікованих потенційних загроз реалізації таких проектів; інтегральні показники – комплексні показники за функціональними складовими фінансово-економічної безпеки державного партнера приватного партнера та партнерських відносин, показники інтегральних компонент фінансово-економічної безпеки ППП, трьохкомпонентний показник фінансово-економічної безпеки ППП; опосередковані показники; аналітичні показники.

5. Визначено вагомість комплексних показників фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними, яка враховується при побудові показників інтегральних компонент фінансово-економічної безпеки ППП у дорожньо-транспортній інфраструктурі.

6. Для оцінювання динаміки інтегральних компонент фінансово-економічної безпеки ППП та їх складових рекомендовано використовувати опосередковані та аналітичні показники, що дозволяє підвищити об'єктивність діагностування стану захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП упродовж певного періоду часу реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури.

Розділ 4

СТАН ТА ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ППП В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

4.1 Аналіз розвитку ППП в Україні та можливостей імплементації європейського досвіду у цій сфері

Питання впровадження в українську господарську практику механізмів ППП з метою залучення інвестицій приватного сектору в інфраструктурні об'єкти, які не можуть бути приватизовані, актуалізувалось наприкінці 90-х років ХХ ст., але особливої гостроти набуло після глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., подолання наслідків якої вимагало модернізації національної економіки та проведення системних реформ з її відродження. У зв'язку з цим, починаючи з 2010 року, розвиток механізмів ППП з метою залучення інвестицій у модернізацію промислової та соціальної інфраструктури визнано основною засадою внутрішньої політики в економічній сфері (Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 01.07.2010 р. № 2411-VI), а широке запровадження ППП стало домінантою урядових програм соціально-економічного розвитку (Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», 2010 рік; Державна програма розвитку внутрішнього виробництва, 2011 рік; Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, 2011 рік; Програма діяльності Кабінету Міністрів, 2016 рік; Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна», 2017 рік; Національна транспортна стратегія до 2030 року, 2018 рік та ін.).

Імплементація механізмів ППП у вітчизняні умови потребує формування відповідних інституційних рамок. Тому, протягом 20 останніх років в Україні триває перманентний процес створення нормативно-правової бази здійснення ППП.

Перші закони, що регламентують діяльність у сфері ППП, прийнято у 1999 році: Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 р.

№ 997-XIV, який визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна, а також умови і порядок її здійснення з метою підвищення ефективності використання державного і комунального майна і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах); Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 р. № 1286- XIV, у якому визначено особливості будівництва та експлуатації автомобільних доріг загального користування державного значення на умовах концесії.

Проте, зазначені закони не сприяли залученню ресурсів приватного сектору в об'єкти дорожньої інфраструктури, що, на думку фахівців, було зумовлено такими причинами: відсутність гарантії з боку держави щодо покриття ризиків інвесторів у разі недосягнення проектної інтенсивності руху по платній дорозі; великі строки окупності концесійних проектів; відсутність можливості застосування інших моделей відшкодування інвестицій, крім стягнення прямої плати за проїзд [21].

Прикладом невдалої спроби запровадити ППП у дорожньому господарстві з опорою на концесійні механізми є проект будівництва автомобільної концесійної дороги «Львів-Краківець». Для його реалізації відповідно до Указу Президента України «Про концесію та будівництво і експлуатацію нової автомобільної дороги Львів-Краківець» від 04.07.1998 р. № 739/98 Державною службою автомобільних доріг України Укравтодор 23 грудня 1999 року було укладено концесійну угоду з Консорціумом Трансмагістраль, 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.

Розвиток концесійного законодавства в Україні отримав додаткового імпульсу у період підготовки до проведення у 2012 році

чемпіонату Європи з футболу, у межах якої було передбачено такі заходи: будівництво автомобільних магістралей; реконструкція доріг у містах, де відбуватимуться футбольні матчі; будівництво об'їзної дороги навколо Києва; будівництво швидкісної залізниці, а також у зв'язку із імплементацією Директив ЄС Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а саме Директивою 2014/23/ЄС від 26.02.2014 р. Щодо укладання договорів концесії. Наразі, згідно із оновленим концесійним законодавством Міністерством інфраструктури України розробляється технічна документація відносно передачі в концесію ДП «Морський торговельний порт Чорноморськ», ДП «Стивідорна компанія «Ольвія»» та ДП «Херсонський морський торговельний порт».

Усвідомлення вищим керівництвом країни необхідності відродження національної економіки після глобальної фінансово-економічної кризи на принципово новій інституційній основі взаємодії державного і приватного секторів задля реалізації пріоритетних для суспільства проектів сприяло активізації діяльності щодо поглиблення системності у розвитку ППП в Україні. Так, 1 липня 2010 року було прийнято Закон України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI [197], який визначає правові, економічні та організаційні засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами, пов'язані з підготовкою, виконанням і розірванням договорів у рамках ППП (договорів про концесію, управління майном, спільну діяльність та ін. договорів) та основні принципи ППП на договірній основі, установлює гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів, а також закріплює наступні сфери застосування ППП в Україні:

- пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, крім таких, що здійснюються на умовах угод про розподіл продукції;
- виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу;
- будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури;

- машинобудування;
- збір, очищення та розподілення води;
- охорона здоров'я;
- туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт;
- забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем;
- поводження з відходами, крім збирання та перевезення;
- виробництво, розподілення та постачання електричної енергії;
- управління нерухомістю;
- надання соціальних послуг, управління соціальною установою, закладом;
- виробництво та впровадження енергозберігаючих технологій, будівництво та капітальний ремонт житлових будинків, повністю чи частково зруйнованих внаслідок бойових дій на території проведення антитерористичної операції;
- встановлення модульних будинків та будівництво тимчасового житла для внутрішньо переміщених осіб;
- надання освітніх послуг та послуг у сфері охорони здоров'я;
- управління пам'ятками архітектури та культурної спадщини.

На виконання положень зазначеного Закону український Уряд упродовж 2010-2012 рр. розробив та затвердив низку підзаконних актів, основними з яких є:

- Порядок надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 09.02.2011 р. № 81. Порядок визначає процедуру надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках ППП. Державний партнер готує звіт про виконання договору, що подається до уповноваженого органу виконавчої влади з питань ППП, який проводить моніторинг, узагальнює та оприлюднює результати здійснення ППП. Затверджена форма звіту, перелік показників.

- Методика виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними,

затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 16.02.2011 р. № 232. Методикою визначено види можливих ризиків, пов'язаних з ППП, методи їх оцінки та форми управління ними. Методика застосовується під час проведення аналізу ефективності ППП, прийняття рішень про його здійснення, розподіл ризиків між державним і приватним партнерами, укладання договору між ними.

– Порядок надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 17.03.2011 р. № 279. Порядок визначає процедуру надання державної підтримки здійсненню ППП щодо об'єктів державної власності, форми надання державної підтримки.

– Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства» від 11.04.2011 р. № 384. Порядок визначає механізм підготовки та проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення ППП, визначення переможця конкурсу, та укладення відповідних договорів.

– Порядок проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства» від 11.04.2011 р. № 384. Порядок визначає механізм проведення аналізу ефективності здійснення ППП.

– Методика проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, затверджена Наказом Міністерства економічного розвитку та торгівлі України «Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» від 27.02.2012 р. № 255. Методика визначає основні параметри та показники перевірки ефективності здійснення ППП.

– Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України «Про затвердження форми подання пропозиції щодо здійснення державно-приватного партнерства» від 16.08.2011 р. № 40.

– Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України «Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» від 27.02.2012 р. № 255. Наказом затверджено форму техніко-економічного обґрунтування здійснення ППП.

У цей період також було прийнято Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 р. № 2624-VI, яким закріплено спрощений порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, встановлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора, і Закон України «Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності» від 08.07.2011 р. № 3687-VI, який визначає особливості передачі в оренду чи концесію окремих об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності, особливості оренди та концесії таких об'єктів.

З метою визначення єдиного підходу до розроблення механізму ефективної взаємодії між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, приватним сектором та інститутами громадянського суспільства на засадах ППП для забезпечення успішної реалізації проектів, спрямованих на поліпшення показників національної економіки, якості життя населення і стану навколишнього природного середовища у 2013 році розроблено Концепцію розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки. Зазначимо, що згідно із Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 р. № 739-р., яким затверджено дану Концепцію, Міністерство економічного розвитку і торгівлі разом із заінтересованими центральними органами виконавчої влади за участю Національної академії наук мало розробити та подати до 1 грудня 2013 р. Кабінету Міністрів України стратегію розвитку ППП в Україні, яка є основою для розробки обґрунтованої програми розвитку ППП. Проте, до теперішнього часу ані стратегія, ані програма розвитку ППП в Україні не розроблені. Відповідно, на сьогодні вищим керівництвом

держави не визначено стратегічні і поточні цілі розвитку ППП в Україні, а також конкретні заходи, що забезпечать їх досягнення.

Формування та реалізацію державної політики у сфері ППП в Україні здійснює спеціально уповноважений орган з питань ППП, яким відповідно до Указу Президента України «Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України» від 31.05.2011 р. № 634/2011 визначено Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Підтримка розвитку ППП також забезпечується проектними офісами при міністерствах України, які функціонують у форматі консультативно-дорадчих органів, спеціально створеними структурними підрозділами органів місцевого самоврядування та некомерційними організаціями (Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства, Фонд розвитку публічно-приватного партнерства у охороні здоров'я в Україні та ін.).

Таким чином, для імплементації механізмів ППП в українську господарську практику впроваджено змішану модель організації системи ППП, за якої Міністерство економічного розвитку і торгівлі розробляє та реалізує державну політику у сфері ППП, а департаменти окремих міністерств розробляють і здійснюють відповідні проекти; розроблено докладну нормативно-правову базу здійснення ППП на договірній основі у різних секторах економіки; створено державні та некомерційні інститути сприяння розвитку ППП. Водночас зауважимо, що вжиті заходи не забезпечили належного рівня здійснення ППП. Загалом сучасний стан розвитку ППП в Україні характеризується низьким рівнем ділової активності та застосуванням такого формату відносин держави і бізнесу у вузькому спектрі секторів економіки.

За даними Світового банку [299] станом на 2017 рік в Україні фінансово закрито 57 угод ППП загальною вартістю 4725 млн. дол. США, що становить 0,8% загальної кількості угод ППП в країнах з низьким і середнім рівнями доходу та 0,3% загальної вартості угод ППП в таких країнах. Отже, маємо визнати, що коефіцієнт корисної дії спеціальних інститутів розвитку ППП в Україні поки що низький – ділова активність у цій сфері порівняно з іншими країнами, що є подібними за рівнем доходу, залишається низькою.

Першу угоду ППП було укладено у секторі інформаційно-комунікаційних технологій у 1992 році – проект «Utet» вартістю 10,6 млн. дол. США. За цим проектом ППП залучено інвестиції від зарубіжних інвесторів Deutsche Telekom (Німеччина) і AT&T (США), частка яких у загальних інвестиціях склала 49%. Зазначимо, що станом на 2017 рік сектор інформаційно-комунікаційних технологій посідає друге місце як за кількістю угод ППП, так і за обсягом залучених на засадах ППП інвестицій, поступаючись за цими показниками енергетичному сектору (рисунок 4.1).

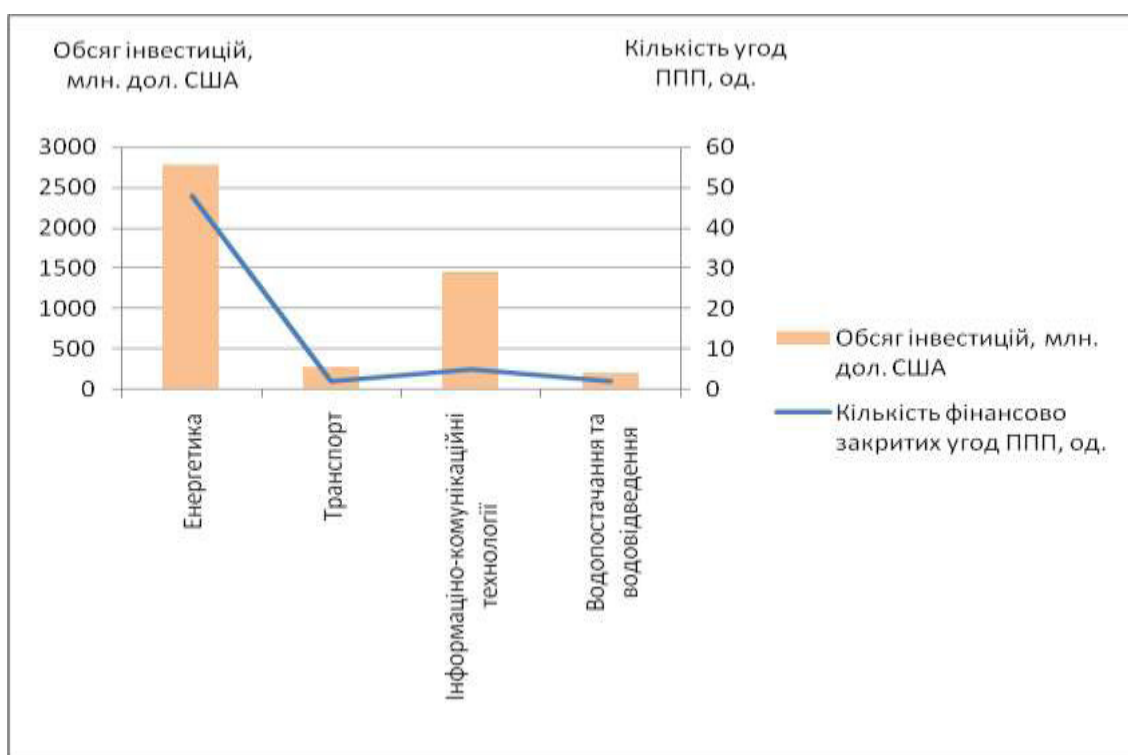


Рисунок 4.1 – Угоди ППП в Україні за секторами економіки станом на 2017 рік

Побудовано автором за [299]

За інформацією, наведеною на рисунку 4.1, найнижчий рівень активності щодо ППП спостерігається у транспортному секторі та секторі водопостачання і водовідведення, в яких до 2017 року було закрито лише по 2 угоди ППП, що дало змогу залучити

280 млн. дол. США та 202 млн. дол. США або 5,9% і 4,3% загальних інвестицій на засадах ППП в Україні, відповідно.

Серед десяти проектів ППП із найвищим рівнем інвестицій вісім реалізуються в енергетичному секторі та по одному – на транспорті (порти) й у секторі інформаційно-комунікаційних технологій. За великими проектами на засадах ППП залучено 3530 млрд. дол. США, що становить 74,7% загальних інвестицій за угодами ППП в Україні. Більше половини угод ППП з найвищим рівнем інвестицій фінансово закрито у 2011 році (три угоди ППП загальною вартістю 1932 млн. дол. США) та 2012 році (три угоди ППП загальною вартістю 794 млн. дол. США).

Динаміка кількісних показників розвитку ППП в Україні упродовж 1992-2017 рр. (рисунок 4.2) вказує на те, що найвищий рівень ділової активності у цій сфері спостерігався у 2011-2012 рр. Так, у 2011 році було залучено найбільший за всю історію обсяг інвестицій у річному вимірі – 2081 млн. дол. США, що становить 44% загальних інвестицій, залучених на засадах ППП в Україні до 2017 року, а у 2012 році фінансово закрито найбільшу кількість угод ППП – 21 угоду (це 36,8% всіх закритих в Україні угод ППП). Таке суттєве зростання кількісних показників розвитку ППП зумовлене як фінансовим закриттям зазначених вище великих проектів, так і реалізацією на засадах ППП проектів, пов'язаних із підготовкою та проведенням в Україні фінальної частини Чемпіонату Європи з футболу 2012 року. Позитивний вплив на активізацію діяльності у сфері ППП упродовж 2011-2012 рр. також справило створення у попередніх роках докладної нормативно-правової бази здійснення ППП в Україні.

В цілому, протягом 1992-2017 рр. динаміка показників ділової активності у сфері ППП в Україні має нестійкий та нелінійний характер. Зокрема, можна виділити чотири часових періоди, упродовж яких не укладено жодної угоди ППП: 1) з 1994 року по 1996 рік (тривалість періоду 3 роки); 2) з 1999 року по 2000 рік (тривалість періоду 2 роки); 3) з 2004 року по 2006 рік (тривалість періоду 3 роки); 4) з 2013 року по 2016 рік (тривалість періоду 4 роки). Ґрунтовний аналіз соціально-економічної ситуації, що мала місце в Україні у

зазначені періоди, вказує на те, що припинення діяльності у сфері ППП було зумовлене, перш за все, втратою довіри до держави як до ділового партнера через загострення політичного протистояння на тлі поглиблення кризових явищ в економіці.

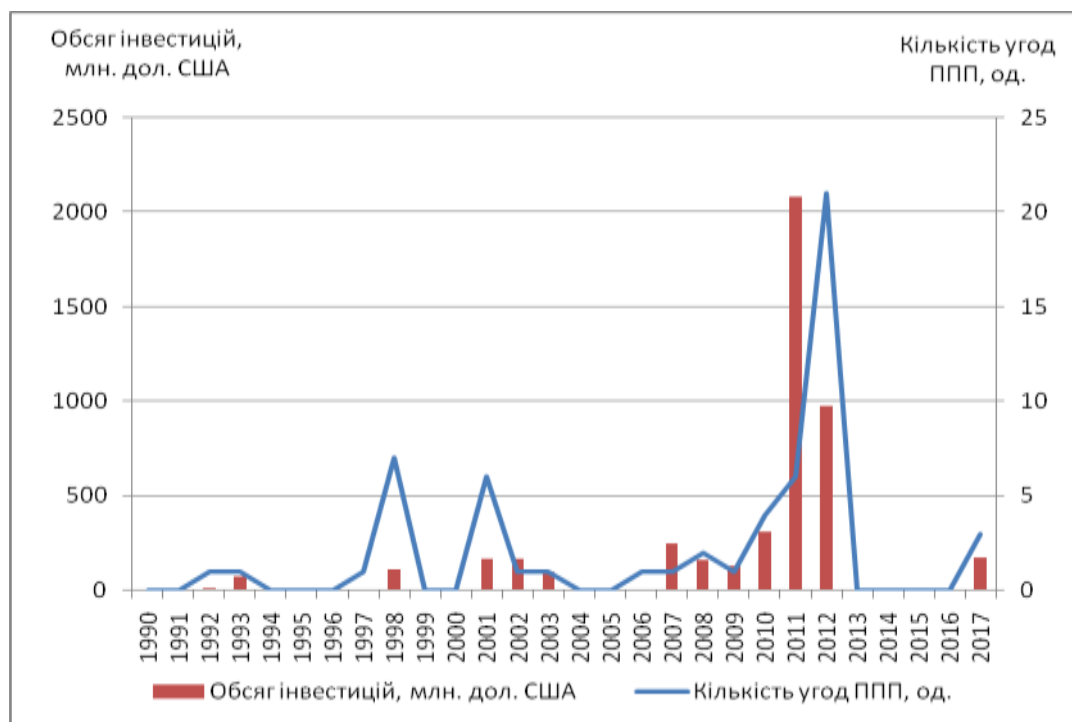


Рисунок 4.2 – Динаміка показників, що характеризують ділову активність у сфері ППП в Україні
Побудовано автором за [299]

Аналізуючи показники розвитку ППП в Україні зазначимо, що дані моніторингової бази Світового банку відрізняються від статистичних даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Існуючі суттєві відмінності (наприклад, значення показника кількості угод ППП станом на 2017 рік за даними Світового банку майже втричі менше за відповідне значення показника, наведене у звітності Міністерства) зумовлені, на думку фахівців, «фрагментованою системою реєстрації проектів в Україні, що створює труднощі в отриманні точної цифри про кількість підписаних договорів ППП та договорів концесій» [165]. Крім того, Міністерство збирає та аналізує

інформацію щодо здійснення ППП в розрізі сфер, визначених Законом України «Про державно-приватне партнерство». Це, з одного боку, дозволяє оцінити ефективність реалізації державної політики за закріпленими у законодавстві пріоритетними сферами здійснення ППП, а з іншого – ускладнює визначення місця України у загальних тенденціях формування секторальної структури ППП, оскільки така класифікація не відповідає ані секторальним групуванням міжнародних моніторингових систем ППП, ані європейському та світовому статистичним стандартам (NACE та ISIC, відповідно). До того ж, така робота проводиться Міністерством тільки починаючи з 2015 року.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України станом на 1 січня 2018 року 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 [77]. При цьому, більшість ППП здійснюється на основі договорів про концесію (рисунок 4.3).

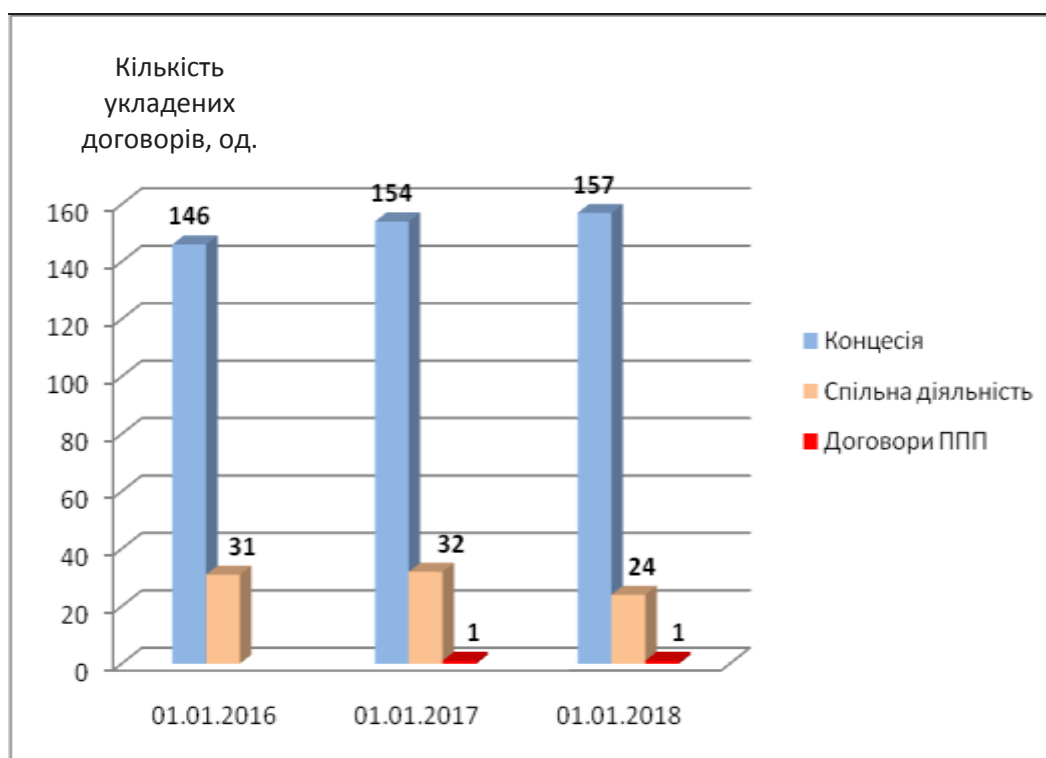


Рисунок 4.3 – Динаміка укладання угод ППП в Україні (за видами договорів)

Побудовано автором за [76; 78; 77]

За інформацією, наведеною на рисунку 4.3, визначено, що частка концесій у загальній кількості угод ППП в Україні станом на 2017 рік становить більш ніж 86%. 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.

Аналіз даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо розподілу угод за сферами застосування ППП (таблиця 4.1), вказує на те, що потужний потенціал механізмів ППП не використовується в повній мірі для вирішення стратегічних завдань економічного і соціального розвитку України.

Таблиця 4.1 – Розподіл угод ППП в Україні за сферами застосування ППП

Сфера застосування ППП	Станом на 01.01.2016		Станом на 01.01.2017		Станом на 01.01.2018	
	Кількість угод ППП, од.	Частка у загальній кількості угод ППП, %	Кількість угод ППП, од.	Частка у загальній кількості угод ППП, %	Кількість угод ППП, од.	Частка у загальній кількості угод ППП, %
1	2	3	4	5	6	7
Пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування	1	0,6	1	0,5	1	0,6
Виробництво, транспортування і постачання тепла	-	-	6	3,2	10	5,5

Продовження табл. 4.1

1	2	3	4	5	6	7
Будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури	16	9,4	16	8,6	7	3,9
Машинобудування	-	-	-	-	-	-
Збір, очищення та розподілення води	30	17,5	37	19,9	39	21,4
Охорона здоров'я	-	-	-	-	-	-
Туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт	1	0,6	1	0,5	-	-
Забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем	-	-	-	-	-	-
Поводження з відходами, крім збирання та перевезення	112	65,5	112	60,3	116	63,7
Виробництво, розподілення та постачання електричної енергії	5	2,9	5	2,7	2	1,1
Управління нерухомістю	2	1,2	2	1,1	2	1,1
Надання соціальних послуг, управління соціальною установою, закладом	-	-	-	-	-	-

Закінчення табл. 4.1

1	2	3	4	5	6	7
Виробництво та впровадження енергозберігаючих технологій, будівництво та капітальний ремонт житлових будинків, повністю чи частково зруйнованих внаслідок бойових дій на території проведення антитерористичної операції	-	-	-	-	-	-
Встановлення модульних будинків та будівництво тимчасового житла для внутрішньо переміщених осіб	-	-	-	-	-	-
Надання освітніх послуг та послуг у сфері охорони здоров'я	-	-	-	-	-	-
Управління пам'ятками архітектури та культурної спадщини	-	-	-	-	-	-
Інші	4	2,3	6	3,2	3	2,7
Всього	171	100,0	186	100,0	182	100,0

*) за винятком території, непідконтрольної українській владі

Складено автором за [76; 78; 77]

Так, станом на початок 2018 року найбільшу кількість угод ППП укладено у комунальному господарстві України, зокрема: 116 угод ППП у сфері поводження з відходами, крім збирання та перевезення, 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 довгострокового 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».

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 [81]: 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, тому доцільно приділити особливу

увагу аналізу впливу Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на розвиток ППП в Україні.

Угода про асоціацію Україна – ЄС (далі Угода) 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 [217]. 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. Отже, Сторонами Угоди взаємно визнається надзвичайна роль інституційного контексту у формуванні ефективного ринку ППП. Задля формування відповідного інституційного середовища передбачається [208]:

- послідовне наближення законодавства України у сфері державних закупівель до acquis ЄС у сфері державних закупівель, що супроводжуватиметься інституційною реформою та створенням ефективною 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. Водночас, 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) й 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. Разом з тим, паралельно є певні застереження щодо формування відповідних бар'єрів на шляху реалізації цих переваг і можливостей (таблиця 4.2).

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 інтересів сторін ППП. Максимально використати переваги Угоди для зростання внутрішнього ринку ППП України можна шляхом імплементації європейського досвіду здійснення ППП за умови створення ефективної системи фінансово-економічної безпеки ППП.

Таблиця 4.2 – 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 підготовки 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 введено 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.

Продовження табл. 4.2

1	2	3
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.
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 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.

Закінчення табл. 4.2

1	2	3
<p>Активізація інноваційно-інвестиційної діяльності й транскордонного співробітництва.</p>	<p>Залучення іноземних інвестицій у проекти ІПП. 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.</p>	<p>Низька інвестиційна привабливість більшості із галузей застосування ІПП. Іноземні інвестори вкладатимуть у високоrentабельні 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.</p>
<p>Взаємне визнання вільної та неспотвореної конкуренції у торговельних відносинах</p>	<p>Формування конкурентного ринку ІПП.</p>	<p>Небезпека послаблення конкурентних позицій вітчизняних приватних партнерів.</p>

Авторська розробка

4.2 Передумови забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП у дорожньо-транспортній інфраструктурі України як пріоритетній сфері застосування ППП в умовах євроінтеграції

Дорожнє господарство відіграє важливу роль у вирішенні актуальних проблем сучасності, зокрема слугує вагомим фактором створення інтегрованої транспортної системи світу, розвитку інтелектуальних транспортних систем, підвищення конкурентоспроможності національних економік та мобільності робочої сили, розвитку міжнародних та міжрегіональних виробничих зв'язків, прискорення процесів економічної інтеграції та інклюзивного соціально-економічного розвитку країн. Тому залучення інвестицій у модернізацію дорожньо-транспортної інфраструктури на засадах партнерства між державою та приватним сектором є однією з основних тенденцій сучасного світового господарства.

В Україні галузь транспорту в цілому задовольняє потреби національної економіки та населення у перевезеннях, проте існуюча мережа автомобільних доріг є недостатньо розвинутою та не відповідає сучасним загальноєвропейським стандартам, необхідність використання яких актуалізувалась євроінтеграційним вектором розвитку країни.

Станом на початок 2018 року мережа автомобільних доріг України має протяжність 163,1 тис. км, у тому числі доріг із твердим покриттям 159,6 тис. км. При цьому, дороги першої категорії, які здатні витримувати автомобілі максимальною вагою 40 тонн, становлять лише 2% загальної протяжності автомобільних доріг загального користування, дороги другої і третьої категорії, які витримують максимальну вагу авто 36 тонн – 24%. Найбільша частка в мережі автомобільних доріг (74%) України належить дрогоам четвертої і п'ятої категорії, які витримують автомобілі вагою не більше 24 тонн. Із загальної протяжності доріг з твердим покриттям дороги з удосконаленими типами покриття (цементобетон, асфальтобетон, чорне шосе) становлять 76,7%, решта – перехідними типами (білі щебеневі і гравійні, бруківки). Відтак, українські автомобільні дороги загального

користування не відповідають сучасним вимогам як за міцністю (39,2%), так і за рівністю (51,1%). Крім того, середня швидкість руху на автодорогах України на сьогодні складає 30 км/год, що у 2-3 рази нижче, ніж у західноєвропейських країнах, а рівень смертності - у 2-3 рази вищий за середній показник ЄС. Щороку жертвами ДТП в Україні стають майже 4500 осіб та понад 32000 осіб зазнають каліцтв [172; 238; 239; 243].

У 90-х роках ХХ ст. роботи з ремонту і будівництва автодоріг здійснювалися в Україні в обсязі 29 тис. км на рік, включаючи капітальний ремонт – 9 тис. км та поточні ремонтні роботи -18 тис. км [238]. Але з початку 2000-х років обсяг дорожніх робіт почав зменшуватися з року в рік і напередодні проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи з футболу «Євро-2012» ледь перевищив 2 тис. км [151]. Спадна тенденція даного показника тривала до 2014 року, коли було відремонтовано лише 102,2 км автомобільних доріг загального користування. Починаючи з наступного року обсяг дорожніх робіт щороку збільшувався і досяг у 2017 році рівня 2012 року – 2100 км. Втім, виконувалися переважно тільки базові дорожні роботи, які передбачають: ямковий ремонт та місцеве відновлення ділянок з серйозно пошкодженим дорожнім покриттям, ремонт розлому тротуарного бордюру, технічне утримання бокових дренажів та водовідводів, очищення від обвалів та сміття, ремонт або заміна дорожнього обладнання, яке впливає на безпеку руху – попереджувальні знаки, огорожа тощо, ремонт або заміна опорних стін у критичному стані, контроль за рослинністю, як того вимагають потреби безпеки дорожнього руху, анти-ерозійний захист (біотехнології) [238]. Роботи з будівництва та реконструкції автомобільних доріг загального користування в Україні протягом 2014-2017 рр. не виконувалися. Внаслідок недостатніх темпів й обсягів відновлення існуючих і розбудови нових автомобільних доріг наразі 90% українських доріг потребує реконструкції або ремонту.

Незадовільний транспортно-експлуатаційний стан доріг України має негативні економічні та соціальні наслідки: зростає частка транспортної складової у собівартості продукції, що знижує

конкурентоспроможність національної економіки; стає економічно не вигідною експлуатація сучасних автомобілів з поліпшеними технічними та екологічними характеристиками, що суттєво звужує транзитні можливості України та веде до посилення антропогенно-техногенного впливу на навколишнє природне середовище; погіршуються показники роботи автомобільного транспорту (скорочуються обсяги перевезень вантажів і пасажирів автомобільним транспортом у внутрішньому та міжнародному сполученнях, зростають поточні витрати автоперевізників на утримання рухомого складу та ризику затримки транспортних засобів через затори в транспортних мережах тощо); гальмуються соціально-економічний розвиток регіонів та розвиток міжрегіональних виробничих зв'язків; знижується мобільність робочої сили; обмежується доступ до медичних, пожежних та інших невідкладних послуг тощо. У кінцевому підсумку незадовільний стан вітчизняних доріг негативно впливає на економічну безпеку України та стає одним із головних бар'єрів на шляху економічної інтеграції з ЄС.

На ремонт та розбудову дорожньої мережі відповідно до світової практики країни витрачають до 4% ВВП на рік [151], тоді як в Україні цей показник протягом 2011-2017 рр. не перевищував 1,4% (рисунок 4.4). При цьому, внаслідок застосування урядом програм фіскальної консолідації, згідно з якими запроваджувалися переважно заходи, спрямовані на стабілізацію розвитку соціальної сфери, можливості фінансування потреб дорожнього господарства значно зменшувалися і план по видаткам зведеного бюджету України на фінансування дорожнього господарства з року в рік не виконувався (таблиця 4.3). Найнижчий рівень виконання видатків, затверджених у законах України про державний бюджет, спостерігався у 2013 та 2014 роках, упродовж яких ситуація у соціальній та політичній сферах була критичною.

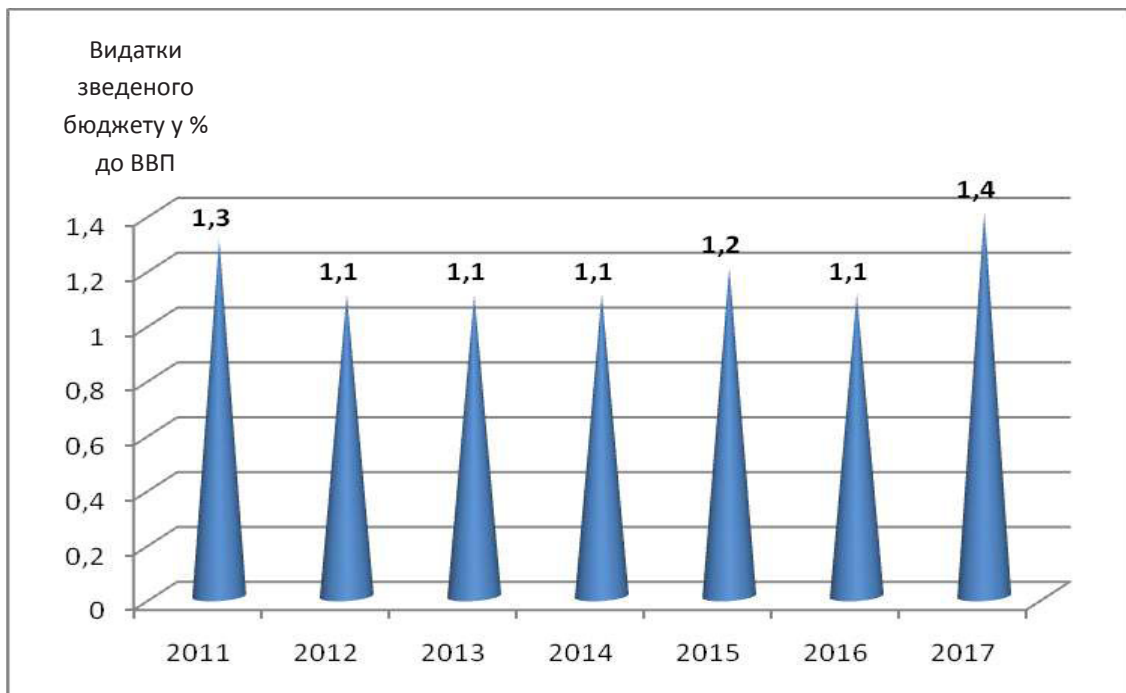


Рисунок 4.4 – Частка видатків зведеного бюджету України на фінансування потреб дорожнього господарства у ВВП, %
Розраховано автором за [65; 35]

Таблиця 4.3 – Видатки зведеного бюджету України на фінансування дорожнього господарства

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Заплановано видатків з врахуванням внесених змін до Закону України про Державний бюджет, млн. грн.	19009,8	18547	22830,5	21161	25259,3	28637,3	49458,0
Виконано видатків, млн. грн.	17041,6	15614,6	16385,5	17363,2	22909,5	25040,9	42514,1
Рівень виконання плану, %	89,6	84,2	71,8	82,1	90,7	87,4	86,0

Розраховано автором за [35]

Недостатнє і несвоєчасне фінансування заходів бюджетних програм є основною причиною невиконання планових показників дорожніх робіт в Україні. Так, за бюджетною програмою 3111020 «Розвиток мережі і утримання мережі автомобільних доріг загального користування» у 2013 році із запланованих 4122,56 км автошляхів вдалося відкрити рух лише на 626 км, з них об'єкти будівництва та реконструкції – 5 км (з яких введено в експлуатацію 1,1 км автодоріг), об'єкти капітального ремонту – 45,2 км, поточного середнього ремонту – 575,8 км; у 2016 році було заплановано виконати роботи з будівництва, реконструкції, капітального та поточного середнього ремонту на 1108 км автомобільних доріг державного значення та 215 км автомобільних доріг місцевого значення, а фактично виконано роботи на 556,3 км автомобільних доріг державного значення та 156 км автомобільних доріг місцевого значення [97]. Наразі через хронічне недофінансування дорожнього господарства України близько 90% автомобільних доріг загального користування не ремонтували понад 30 років. Отже, при орієнтації лише на бюджетне фінансування неможливо реалізувати мету приведення вітчизняних доріг до європейських стандартів.

У розвитку українських доріг за напрямками міжнародних транспортних коридорів, що стануть продовженням європейської мультимодальної транспортної мережі, зацікавлені країни Європи. Тому ЄС надає допомогу Україні для впровадження структурних трансформацій у сфері транспорту та дорожнього господарства шляхом секторальної бюджетної підтримки і надання технічної допомоги. В рамках такого співробітництва між Урядом України та ЄС 27 грудня 2010 р. укладено Угоду про фінансування, що створила передумови для надання Україні фінансової допомоги в рамках реалізації програми «Підтримка впровадження транспортної стратегії України». Програмою задекларовано загальне фінансування 65 млн. євро у заходи щодо впровадження інституційних реформ у транспортному секторі України, сприяння розвитку транспортної інфраструктури в країні, приведення законодавства України у відповідність до міжнародних стандартів. Натомість, в рамках цієї програми фактично витрачено 27 млн. євро або

41,5% загального фінансування. Основні проблеми, що стали на заваді отримання фінансування за цією програмою у повному обсязі, полягають у такому [101]: відсутність політичної волі щодо дотримання стандартів управління ЄС, часта ротація середнього та вищого керівництва при зміні урядів, низький рівень заробітної плати (який створював потенційний стимул до корупції). Щодо технічної допомоги ЄС Україні, то за даними офіційного порталу координації міжнародної допомоги України у дорожньому господарстві України, починаючи з 2015 року по теперішній час, реалізовано 6 таких проектів загальною вартістю 5,6 млн. євро.

Підтримку у модернізації транспортної галузі в Україні надають також: Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Світовий банк та інші міжнародні фінансові організації. Так, Укравтодором і Світовим банком ініційовано три проекти з ремонту дороги М-03 Київ-Харків-Довжанський на ділянках від Борисполя до Лубен (120 км, 400 млн. дол. США), від Лубен до Полтави (108 км, 450 млн. дол. США), від Полтави до Валки (68,8 км, 560 млн. дол. США). В рамках співпраці України з ЄБРР та ЄІБ завершено реалізацію трьох проектів модернізації автомобільних доріг: «Відновлення автомагістралі М-06 та реформа фінансування сектору автодоріг» (ЄБРР, ремонт автомобільної дороги М-06 Київ-Чоп на ділянці 210 км (Чоп-Стрий), сума позики 75,0 млн. євро); «Другий проект «Ремонт автомобільної дороги Київ-Чоп» (ЄБРР, ремонт автомобільної дороги М-06 Київ-Чоп на ділянці 180 км (Стрий – Броди), сума позики 100,0 млн. євро); «Третій Проект «Ремонт автомобільної дороги Київ-Чоп»(ЄБРР та ЄІБ, покращення стану міжнародного транспортного коридору № 3 Берлін – Вроцлав – Львів – Київ на ділянці від Києва (14-й км) до Бродів, Львівська область (441-й км), сума позики 400 млн. євро, у т.ч. ЄБРР – 200 млн. євро, ЄІБ – 200 млн. євро). На стадії реалізації знаходиться проект «Покращення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на підходах до м. Києва», який спрямований на покращення інфраструктури автомобільних доріг України та сприяння проведенню подальшої

реформи в автодорожньому секторі України. Проект передбачає покращення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг М-01(Київ – Нові Яриловичі), М-05 (Київ – Одеса), М06 (Київ – Чоп (км 441 – км 128), (км 152 – км 14 на ділянці Житомир - Київ), М-07 (Київ – Ковель – Ягодин), Н-01 (Київ – Знам’янка), Р02 (Київ – Іванків – Овруч) на підходах до м. Київ, сума позики 450 млн. євро). На стадії переговорів з ЄБРР та ЄІБ знаходиться проект «Будівництво нової автомобільної дороги Львів – Краковець» (84,4 км, орієнтована вартість проекту 4,3 млрд. грн.). За рахунок коштів міжнародних фінансових організацій продовжуються будівельні роботи: на автомобільній дорозі М-03 Київ-Харків-Довжанський на ділянках загальною протяжністю 84,3 км та на автомобільній дорозі М-05 Київ-Одеса на ділянках протяжністю 63,8 км [151; 79; 106].

Зазначимо, що реалізація інвестиційних проектів у дорожньому господарстві за кредитні кошти міжнародних фінансових організацій веде до зростання заборгованості Укравтодору, що негативно позначається не тільки на його фінансовій стійкості (наразі існуючий бюджет Укравтодору використовується до 80% на виплату кредитів міжнародних фінансових організацій), а й на фінансовій безпеці сектору державних фінансів України загалом, оскільки такі кредити залучаються під державні гарантії.

Динаміка обслуговування боргу за чинними договорами у дорожньому господарстві України (таблиця 4.4) вказує на те, що активне залучення кредитів для покриття нестачі фінансових ресурсів для розбудови мережі доріг створило вкрай небезпечну ситуацію – внаслідок стрімкого зростання протягом 2013-2015 рр. боргових виплат їх частка у загальній сумі видатків державного бюджету на дорожнє господарство склала 77% і тільки 23% виділених на галузь бюджетних коштів було спрямовано на фінансування заходів програм її розвитку галузі та управління. Ситуація з обслуговуванням боргів за отриманими кредитами суттєво покращилася у 2016 р., але про її стабілізацію говорити ще рано – для сектору державних фінансів боргові ризики й загрози матеріалізації умовних зобов’язань через державні гарантії залишаються високими. Тому, можливості розширення фіскального

простору реалізації інвестиційних проектів щодо модернізації мережі автомобільних доріг загального користування в Україні за рахунок кредитних запозичень наразі є обмеженими.

Таблиця 4.4 – Виконання боргових зобов'язань за запозиченнями, залученими державою або під державні гарантії на розвиток мережі автомобільних доріг загального користування

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг виплат за борговими зобов'язаннями, млн. грн.	4162,1	3153,4	6199,9	10777,3	17646,1	5535,1
Темп росту виплат за борговими зобов'язаннями до попереднього року	-	0,76	1,97	1,74	1,64	0,31
Частка виплат за борговими зобов'язаннями у видатках державного бюджету на дорожнє господарство, %	29,6	25	44,9	75,6	77	36,7

Розраховано автором за [97; 35]

Одним із шляхів вирішення проблеми недостатнього і неритмічного фінансування дорожніх робіт в Україні Стратегією реформування і розвитку дорожньої галузі визначено створення Державного дорожнього фонду України. Відповідні зміни існуючої моделі фінансування дорожньої інфраструктури набули інституційного оформлення у Законі України «Про внесення змін до Закону України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» щодо удосконалення механізму фінансування дорожньої галузі» від 17 листопада 2016 року № 1762-VIII [196], який набрав чинності з 1 січня 2018 року.

Згідно з цим Законом Державний дорожній фонд України створюється у складі спеціального фонду державного бюджету України. Його дохідна частина формується за рахунок:

1) акцизного податку з вироблених в Україні пального і транспортних засобів;

2) акцизного податку з ввезених на митну територію України пального і транспортних засобів;

3) ввізного мита на нафтопродукти і транспортні засоби та шини до них;

4) плати за проїзд автомобільними дорогами транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, вагові або габаритні параметри яких перевищують нормативні;

5) коштів спеціального фонду державного бюджету України, отриманих шляхом залучення державою кредитів (позик) від банків, іноземних держав і міжнародних фінансових організацій на розвиток мережі та утримання автомобільних доріг загального користування;

6) плати за проїзд платними автомобільними дорогами загального користування державного значення, максимальний розмір та порядок справляння якої встановлюються Кабінетом Міністрів України;

7) інших надходжень, передбачених державним бюджетом України, в обсягах, що визначаються законом про державний бюджет України на відповідний рік, а також надходжень:

- плата за передачу доріг у концесію або в оренду,
- плата за проїзд автомобільними дорогами України транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів іноземних держав,
- добровільні внески юридичних та фізичних осіб, у тому числі іноземних, об'єднань громадян, міжнародних організацій тощо,
- інші надходження, що не суперечать законодавству України.

Створення Державного дорожнього фонду України дасть змогу посилити бюджетну дисципліну та ефективність витрачання бюджетного ресурсу, оскільки його кошти спрямовуються тільки на фінансування будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних доріг загального користування державного значення та споруд на них, проектно-вишукувальні, науково-дослідні та

впроваджувальні роботи; розвиток виробничих потужностей дорожніх організацій; утримання галузевих медичних закладів для реабілітації учасників ліквідації аварії на Чорнобильській атомній електростанції; управління дорожнім господарством. Але, як показав аналіз стану фінансового забезпечення потреб дорожньої галузі України, приведення існуючої мережі автомобільних доріг до загальноєвропейських стандартів неможливо здійснити із залученням лише державних ресурсів. Вирішення зазначеної проблеми можливе шляхом залучення ресурсів і компетентностей приватного сектора. Саме тому питання розвитку ППП у дорожньому господарстві України в умовах активізації процесів європейської інтеграції набуває особливої актуальності.

Досвід інших країн світу свідчить, що для забезпечення сталого розвитку ППП необхідно створити умови, які сприяють більш повній реалізації інтересів сторін ППП. Вивчення нормативно-правової бази України та концептуальних документів державної влади щодо здійснення ППП і забезпечення функціонування транспортного сектору національної економіки показало, що інтереси держави у здійсненні проектів дорожньо-транспортної інфраструктури на засадах ППП поки що чітко не визначено і законодавчо не закріплено, не має також єдиного документа, в якому було б системно представлено економічні, правові та організаційні засади реалізації ППП як у транспортному секторі вітчизняної економіки загалом, так і у дорожньому господарстві зокрема. Ці питання частково знайшли своє відображення у Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр., затвердженій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 № 739-р [213], Національній транспортній стратегії України на період до 2030 року, затвердженій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30.05.2018 р. № 430-р [215], Стратегічному плані розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства на період до 2020 року, затвердженому наказом Міністерства інфраструктури України від 21.12.2015 р. № 548 [238], Стратегії реформування та розвитку дорожньої галузі України, розробленій Міністерством інфраструктури України у 2015 році [239], Державній

цільової економічної програмі розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018-2022 роки, затвердженій Постановою Кабінету Міністрів України від 21.03.2018 р. № 382 [211], Законі України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI [197] (зі змінами і доповненнями), Законі України «Про концесії» № 997-XIV від 16.07.1999 р. [204] (зі змінами і доповненнями), Законі України «Про автомобільні дороги» від 8.09.2005 р. № 2862-IV [195] (зі змінами і доповненнями), Законі України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» від 18.09.1991 р. № 1562-XIII [198] (зі змінами і доповненнями), Законі України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 р. № 1286-XIV [203] (зі змінами і доповненнями).

Для ідентифікації інтересів сторін ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури в Україні розглянемо більш детально основні положення зазначених вище концептуальних документів державної влади.

Згідно із Законом України «Про державно-приватне партнерство» та Концепцією розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр. дорожнє господарство є пріоритетною сферою застосування ППП. Дослідження ознак ППП, закріплених у Законі, та мети Концепції дозволило встановити, що у найбільш загальному сенсі інтереси державного партнера полягають у такому: залучення приватних інвестицій в об'єкти партнерства; передача приватному партнеру частини ризиків; поліпшення показників національної економіки, якості життя населення і стану навколишнього природного середовища.

Основним документом, що визначає стратегічні орієнтири соціально-економічного розвитку дорожнього господарства, як складової галузі транспорту, є, на сьогодні, Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року. Зокрема, Стратегією передбачено:

– будівництво 10 автобанів на умовах концесії - перший напрямок Київ – Біла Церква, пріоритетним є будівництво автобанів з Сум,

Харкова, Дніпра, Луганська, Донецька, Одеси та Миколаєва у напрямку країн ЄС;

– обладнання та введення у дію більш ніж 100 комплексів автоматичного вагового контролю, що сприятиме захисту автомобільних доріг загального користування від передчасного руйнування внаслідок порушення перевізниками вагових норм;

– зменшення середнього часу перетину України з Півдня на Північ, із Заходу на Схід до 10 годин фінансування дорожнього господарства таким чином: формувати стратегічні, інноваційні, економічно ефективні рішення для інфраструктури із залученням регулярного та цільового фінансування за рахунок коштів державного та місцевих дорожніх фондів; забезпечити будівництво та реконструкцію доріг за концесійними схемами.

2. Запровадження сучасної технології будівництва, облаштування та обслуговування доріг, що вимагає розробки технічного регламенту щодо безпеки автомобільних доріг загального користування та перегляду відповідно до передової практики ЄС/ЄЕК ООН стандартів будівництва та експлуатації доріг (ДБН).

3. Реформування існуючої системи управління та експлуатації автодорожньої мережі для забезпечення надійності та ефективності перевезень, яке має відбуватися з урахуванням наступних принципів: децентралізація системи управління автомобільними шляхами; розподілення функцій (замовлення, виконання, контроль); розвиток конкуренції. Реформа передбачає: залишити дороги національного значення в центральному управлінні і передачу управління місцевими дорогами (120 тис. км) місцевим органам влади; передати на тендер та виконання приватним компаніям роботи з будівництва та технічного утримання доріг, а також контролю та управління будівництвом та утриманням доріг.

4. Запровадження незалежного контролю якості робіт задля усунення монополії на виконання контролю якості та моніторингу дотримання технологій виконання робіт. Передбачається залучення незалежних інжинірінгових компаній на тендерних умовах (аутсорсінг), а також запровадження виконання робіт на умовах контрактів

Міжнародної федерації інженерів-консультантів (FIDIC). Для підвищення відповідальності підрядника робіт рекомендоване запровадження довгострокових контрактів на будівництво, ремонт та експлуатаційне утримання доріг, збільшення гарантійного терміну з 1 до 5-7 років та застосування страхування.

5. Забезпечення збереження доріг шляхом підвищення відповідальності за перевантаження транспортних засобів до рівня тих, що застосовуються у державах – членах ЄС.

Передбачається, що досягнення зазначених вище стратегічних цілей дозволить побудувати економічно ефективну мережу автомобільних доріг, що буде доступною та безпечною для всіх користувачів, забезпечить потреби держави в автотранспортних перевезеннях.

Стратегічні орієнтири розвитку дорожнього господарства України також визначені та кількісно верифіковані у Стратегії реформування та розвитку дорожньої галузі України. Зокрема, очікувані результати від впровадження реформи дорожньої галузі України полягають у такому:

- зростання міжнародних транзитних перевезень автомобільним транспортом;

- відновлення будівельних робіт, дотримання міжремонтних інтервалів;

- розвиток економіки, створення нових робочих місць, розвиток туризму;

 - задоволення суспільства в якісних автомобільних дорогах;

 - зменшення частки доріг у незадовільному стані з 97% до 10%;

 - зниження рівня смертності в ДТП в Україні до європейського рівня;

 - збільшення частки доріг першої категорії (автобани, магістралі тощо) з 2% до 20%;

 - зростання середньої швидкості вантажних автомобілів на трасі з 30 км/год до 60 км/год;

 - збільшення фінансування з 27 млрд. грн./рік до 50 млрд. грн./рік та забезпечення його ритмічності;

– впровадження плати за проїзд автотранспортних засобів вагою більше 12 тонн - покриття доріг категорії I+II+III комбінацією e-Vignette («за часовий період») для вантажівок 12-18 тонн, e-Toll («покілометрова плата») за технологією GNSS – для фур 24-40 тонн та важких автобусів.

Стратегією реформування та розвитку дорожньої галузі України за напрямом «реформування системи управління» передбачене передання приватним компаніям виконання робіт з будівництва, реконструкції, ремонтів та експлуатаційного утримання (у т.ч. зимового) автомобільних доріг із запровадженням обов'язкових механізмів фінансових гарантій якості з перестраховуванням ризиків банкрутства підрядників, а за напрямом «контроль якості дорожніх робіт» запропоновано впровадження довгострокових контрактів ППП на експлуатаційне утримання автомобільної дороги за моделлю OPRC. Перший пілотний проект на 7 років пропонується реалізувати на частині автомобільної дороги М06 Київ-Чоп в межах Львівської області (187 км) у разі успіху якого модель буде розширено на всі автомобільні дороги.

Сукупність конкретних заходів, реалізація яких спрямована на досягнення поточних цілей економічного і соціального розвитку дорожнього господарства України, визначено у Державній цільовій економічній програмі розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018-2022 роки. Метою Програми є створення сучасної мережі автомобільних доріг загального користування державного значення, яка дозволить поліпшити якість та збільшити обсяг вантажних і пасажирських перевезень, розширити можливості реалізації транзитного потенціалу країни та покращити інвестиційний клімат, забезпечити ефективність транспортних послуг та збільшити використання потенціалу вітчизняної промисловості. Виконання Програми дасть змогу забезпечити:

- покращення транспортно-експлуатаційного стану понад 9,1 тис. кілометрів автомобільних доріг за основними маршрутами, зокрема між обласними центрами;

– будівництво і реконструкцію понад 1 тис. кілометрів автомобільних доріг з відповідною дорожньою інфраструктурою за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій та концесій згідно із сучасними стандартами;

– створення передумов для розширення мережі автомобільних доріг загального користування, що забезпечить свободу пересування незалежно від місця проживання;

– надходження додаткових коштів від транзитних автомобільних перевезень та розвитку автомобільного туризму;

– більш ширше використання експортного та логістичного потенціалу України;

– стимулювання зовнішнього і внутрішнього інвестора до вкладення інвестицій у різноманітні промислові і сільськогосподарські проекти;

– стимулювання виробництва та випуску нових зразків вітчизняної будівельно-дорожньої техніки та обладнання;

– зниження собівартості перевезення вантажів і пасажирів та збільшення прибутку на автомобільному транспорті у зв'язку з поліпшенням умов експлуатації автомобільного транспорту;

– економію капітальних вкладень в автомобільний транспорт у зв'язку з підвищенням продуктивності роботи автомобілів на дорогах;

– зниження втрат від дорожньо-транспортних пригод, що трапляються через незадовільний стан автомобільних доріг;

– економічний ефект від зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище, види флори і фауни та шляхи їх міграції;

– стабільний попит на внутрішньому ринку на продукцію добувної та переробної промисловості, зокрема металургії, нафтохімічної, машинобудівної та інших галузей економіки;

– збільшення дохідної частини бюджетів усіх рівнів за рахунок повернення коштів у вигляді податків та обов'язкових платежів;

– посилення контролю з боку користувачів за якістю та фінансуванням доріг;

– створення умов для розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення відповідно до вимог європейських і світових стандартів.

Виконання Програми сприятиме підвищенню рівня зайнятості населення. Розрахункова потреба у трудових ресурсах на виконання Програми становить близько 55 тис. робочих місць в дорожній галузі, будівельній індустрії, дорожньому машинобудуванні та сфері обслуговування об'єктів придорожньої інфраструктури.

Згідно із Програмою відновлення та розвиток мережі автомобільних доріг загального користування державного значення і мостів в Україні здійснюватиметься за маршрутним принципом, насамперед із Заходу на Схід (Київ — Харків — Слов'янськ, Львів — Умань — Кропивницький — Дніпро, Рені — Одеса — Миколаїв — Херсон — Мелітополь — Маріуполь), з Півночі на Південь (Нові Яриловичі — Чернігів — Київ — Одеса, Кропивницький — Миколаїв, Дніпро — Кривий Ріг — Миколаїв, Полтава — Олександрія — Кривий Ріг), а також тих, що зруйновані внаслідок військових дій на сході України, згідно із сучасними стандартами з відповідною дорожньою інфраструктурою. Зміст маршрутного принципу полягає у такому:

- належне транспортне сполучення між обласними центрами та напрямками міжнародних транспортних коридорів;
- національні транспортні коридори, що забезпечують рух товарів та робочої сили між великими містами, промисловими регіонами;
- під'їзди до АЕС, ТЕЦ, аеро- та морських портів, військових баз;
- основні туристичні маршрути.

Важливу роль у виконанні дорожніх робіт за маршрутним принципом відведено приватному сектору, який залучатиметься як до будівництва нових та ремонту існуючих доріг, так до їхнього експлуатаційного утримання. При цьому: фінансування нового будівництва та реконструкція автомобільних доріг буде здійснюватися за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій та інвесторів за концесійними проектами, а ремонти та утримання – за рахунок коштів державного бюджету. Протягом 2018-2022 рр. для реалізації дорожніх проектів очікується залучити 67510 млн. грн. від міжнародних

фінансових організацій та 46372 млн. грн. від інвесторів, що становить 22,6% та 15,5% прогнозованого загального обсягу фінансування заходів програми відповідно. При цьому виконавцями робіт з нового будівництва, реконструкції та капітального ремонту автомобільних доріг загального користування державного значення має забезпечуватися гарантійний термін експлуатації таких об'єктів не менше 10 років.

На основі вивчення концептуальних документів державної влади у сфері здійснення PPP та форм макроекономічного планування розвитку транспорту і його інфраструктури в Україні встановлено, що основні інтереси державних партнерів щодо реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури полягають у такому:

- залучення інвестицій приватного сектора у будівництво, реконструкцію та капітальний ремонт автомобільних доріг загального користування;

- удосконалення механізму фінансування дорожнього господарства шляхом підвищення ефективності використання бюджетних коштів, збільшення бюджетних надходжень (концесійних платежів, плати за проїзд вантажного автотранспорту вагою понад 12 тонн та ін. платежів до бюджетів різного рівня), поширення співпраці з міжнародними фінансовими організаціями, отримання від приватного партнера гарантій експлуатації об'єктів PPP;

- забезпечення розвитку мережі автомобільних доріг на інноваційній основі;

- створення конкурентного ринку дорожніх робіт;

- передання частини ризиків реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури на управління приватному партнеру.

Приватні партнери, у свою чергу, отримують можливості більш повної реалізації таких інтересів, як:

- зростання вартості та загальної прибутковості бізнесу за рахунок розширення діяльності на ринку дорожніх робіт;

- отримання державної фінансової підтримки (прямої фінансової підтримки, кредитування за рахунок державного та місцевих бюджетів, державних гарантій з метою виконання боргових зобов'язань,

компенсації частини недоотриманого доходу за концесійним договором тощо);

- підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності;
- розподіл з державним партнером ризиків реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури.

Аналіз сучасного періоду діяльності дорожнього господарства України вказує на існування серйозних проблем, що є причиною негативного впливу ряду факторів на реалізацію інтересів сторін ППП щодо проектів дорожньо-транспортної інфраструктури. До основних проблем, що продукують загрози реалізації інтересів як державного, так і приватного партнерів відносяться:

- Критичний стан матеріально-технічної бази – техніко-експлуатаційні характеристики автомобільних доріг не відповідають сучасним міжнародним стандартам, а виробничі потужності підприємств, які виконують переважну частку дорожніх робіт не відповідають сучасним потребам галузі.

- Збільшення навантаження на дороги за відсутності ефективної системи контролю за дотриманням автоперевізниками вагових норм, що створює небезпеку передчасного руйнування доріг.

- Недостатність темпів розбудови нової дорожньо-транспортної інфраструктури та впровадження інновацій для подолання викликів, що продукуються процесами глобалізації та європейської інтеграції – створення інтегрованої транспортної системи світу, розвиток транс'європейської транспортної мережі, розвиток інтелектуальних транспортних систем, підвищення вимог до екологізації та будівництва доріг тощо.

- Неадекватність фінансового забезпечення відтворювальних процесів в галузі стратегічним орієнтирам її розвитку, низький рівень платіжної дисципліни, неефективність системи контролю за використанням державних коштів, залежність від міжнародної фінансової допомоги, зростання боргових ризиків й посилення загрози матеріалізації умовних зобов'язань через державні гарантії тощо.

- Монополізація ринку робіт з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування державною компанією,

виробничі потужності якої не відповідають сучасним потребам галузі, а фінансовий стан за висновками незалежних аудиторів є незадовільним.

– Неефективність існуючої системи управління галуззю, що зумовлює необхідність її докорінного реформування, яке обмежує можливості стратегічної поведінки сторін ППП та збільшує трансакційні витрати на пристосування до нових правил.

Отже, модернізація української дорожньо-транспортної інфраструктури на засадах ППП повинна супроводжуватися запровадженням ефективної системи забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП, що дає змогу на основі комплексного оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП сформулювати стратегічне бачення шляхів убезпечення інтересів сторін ППП від загроз їх реалізації.

4.3 Оцінка фінансово-економічної безпеки ППП на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури України

Як показало проведене дослідження, розвиток дорожнього господарства України у перших двох декадах ХХІ ст. характеризується кризовими тенденціями, які стали причиною хронічного негативного впливу ряду факторів на рівень фінансово-економічної безпеки держави та суб'єктів господарювання, що виконують дорожні роботи. У зв'язку з цим, в умовах реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури на засадах ППП, набувають актуальності питання оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП, визначення найбільш уразливих функціональних сфер діяльності партнерів та партнерської взаємодії, ідентифікації системних загроз і прогнозування зміни впливу загроз на реалізацію фінансово-економічних інтересів сторін ППП. Вирішення цих завдань дасть змогу розробити ефективні заходи щодо захисту інтересів сторін ППП, обґрунтувати їх пріоритетність та послідовність здійснення, а також розподілити між партнерами відповідальність за їх реалізацію.

Для оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури обрано

п'ять підприємств, що виконують дорожні роботи у регіонах України (Київська, Львівська, Одеська, Рівненська та Харківська області), визнаних пріоритетними для розвитку ППП у дорожній галузі в Стратегії реформування та розвитку дорожньої галузі України [239] та Державній цільовій економічній програмі розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018-2022 роки [211]:

- 1) ПАТ «Броварське шляхобудівельне управління № 50» (ПАТ «Броварське ШРБУ № 50»);
- 2) ПАТ «Львівське спеціалізоване будівельно-монтажне управління № 1» (ПАТ «Львівське СБМУ № 1»);
- 3) ПАТ «Одестрансбуд»;
- 4) ПАТ «Рівнеавтошляхбуд»;
- 5) ПАТ «Шляхове ремонтно-будівельне управління № 33» (ПАТ «ШРБУ № 33»).

Обрані для дослідження дорожні підприємства є публічними акціонерними товариствами, які створені шляхом приватизації державних підприємств у акціонерні товариства на рубежі ХХ-ХХІ ст. Протягом 2012-2017 рр. акції досліджуваних товариств знаходилися у власності фізичних осіб та юридичних осіб недержавної форми власності; товариства виконували дорожні роботи та оприлюднювали відомості щодо своєї фінансово-господарської діяльності згідно із вимогами чинного законодавства. Зазначене дає підстави характеризувати вибірку підприємств як достовірну та репрезентативну.

Рівень фінансово-економічної безпеки ППП у дорожньому господарстві України визначено на основі запропонованого методичного підходу до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури, що ґрунтується на ієрархічно побудованій системі кількісних і якісних показників (рисунок 3.4), які відображають рівень захищеності інтересів партнерів за функціональними складовими (рисунок 3.2) із визначенням вагомості кожної із них, що дозволяє визначити поточний стан та динаміку зміни рівня фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної

безпеки приватного партнера, фінансово-економічної безпеки партнерських відносин та фінансово-економічної безпеки ППП в цілому, а також оцінити ефективність та наслідки впливу рішень партнерів щодо вибору заходів для вирішення завдання підвищення рівня захищеності їхніх інтересів.

Відповідно до запропонованого методичного підходу розраховано часткові показники, що характеризують фінансово-економічну безпеку державного і приватного партнерів та відносин між ними у 2012-2017 рр. Вихідні дані для розрахунку значень часткових показників сформовано на основі офіційної інформації з джерел, наведених у таблиці Ж.1 додатку Ж.

Отримані результати говорять про незадовільний стан захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП у дорожньому господарстві України, оскільки протягом 2012-2017 рр. значення більшості з часткових показників, що характеризують фінансово-економічну безпеку державного і приватного партнерів та відносин між ними, не відповідали оптимальним значенням і мали нестійку, переважно негативну динаміку зміни.

Для визначення рівня фінансово-економічної безпеки ППП та виявлення найбільш вразливих функціональних сфер діяльності партнерів та партнерської взаємодії, тобто сфер, які потребують першочергового захисту, розраховано комплексні показники за кожною із складових фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин. Згідно із запропонованим методологічним підходом до оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП чим нижчим є значення комплексного показника, тим нижчим є рівень захищеності інтересів сторін ППП у відповідній функціональній сфері.

Розрахунок комплексних показників, що характеризують фінансово-економічну безпеку державного і приватного партнерів та відносин між ними за кожною із функціональних складових здійснено у такій послідовності:

1) розподіл сформованої множини часткових показників фінансово-економічної безпеки ППП за складовими фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера, фінансово-економічної безпеки партнерських відносин, що здійснюється згідно із рекомендаціями, наведеними у підрозділі 3.3 даної роботи;

2) нормування часткових показників фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними по всьому діапазону значень за формулами (3.1) і (3.2) з врахуванням типу показника (стимулятор або дестимулятор);

3) розрахунок комплексних показників функціональних складових фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера, фінансово-економічної безпеки партнерських відносин, як середніх геометричних зі значень, які входять до їх складу, за формулами, наведеними у таблиці 3.3.

Результати розрахунку комплексних показників фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватних партнерів та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин за кожною із функціональних складових у 2012-2017 рр. наведено у таблицях 4.5-4.7.

Таблиця 4.5 – Динаміка зміни комплексних показників функціональних складових фінансово-економічної безпеки державного партнера

Функціональні складові фінансово-економічної безпеки	Умовне позначення	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Фінансова	I_{PUF}	0,545	0,553	0,519	0,425	0,489	0,476
Виробнича	I_{PUV}	0,521	0,474	0,477	0,413	0,571	0,496
Інвестиційно-інноваційна	I_{PUH}	0,373	0,367	0,334	0,378	0,341	0,344
Соціальна	I_{PUS}	0,677	0,642	0,642	0,626	0,612	0,629
Зовнішньоекономічна	I_{PUFT}	0,920	0,952	0,929	0,913	0,921	0,921

Закінчення табл. 4.5

1	2	3	4	5	6	7	8
Макроекономічна	I_{PUME}	0,540	0,549	0,531	0,592	0,569	0,583
Енергетична	I_{PUE}	0,477	0,469	0,554	0,558	0,692	0,692
Демографічна	I_{PUD}	0,776	0,593	0,539	0,460	0,433	0,442

Розраховано автором

Таблиця 4.6 – Динаміка зміни комплексних показників функціональних складових фінансово-економічної безпеки приватних партнерів

Функціональні складові фінансово-економічної безпеки	Умовне позначення	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8
ПАТ «Броварське ШРБУ № 50»							
Фінансова	I_{PRF}	0,55	0,566	0,507	0,660	0,836	0,588
Техніко-технологічна	I_{PRTT}	0,705	0,656	0,630	0,614	0,627	0,699
Інтелектуально-кадрова	I_{PRIP}	0,708	0,756	0,534	0,847	0,896	0,919
Правова	I_{PRL}	1,0	0,886	0,826	0,886	1,0	0,826
Силова	I_{PRP}	1,0	0,882	0,646	0,764	0,944	0,944
Інформаційна	I_{PRI}	1,0	1,0	0,842	0,759	0,913	0,842
Екологічна	I_{PREC}	0,863	0,874	0,882	0,886	0,898	0,904
ПАТ «Львівське СБМУ № 1»							
Фінансова	I_{PRF}	0,629	0,492	0,321	0,257	0,553	0,527
Техніко-технологічна	I_{PRTT}	0,546	0,415	0,410	0,478	0,549	0,663
Інтелектуально-кадрова	I_{PRIP}	0,733	0,580	0,564	0,615	0,713	0,979
Правова	I_{PRL}	0,658	0,732	0,524	0,445	0,927	1,0
Силова	I_{PRP}	0,944	0,833	0,721	0,833	0,889	0,944
Інформаційна	I_{PRI}	0,966	0,966	0,850	0,850	0,921	0,877
Екологічна	I_{PREC}	0,845	0,850	0,938	0,885	0,854	0,841
ПАТ «Одестрансбуд»							
Фінансова	I_{PRF}	0,493	0,724	0,755	0,727	0,611	0,607
Техніко-технологічна	I_{PRTT}	0,706	0,744	0,719	0,733	0,782	0,714
Інтелектуально-кадрова	I_{PRIP}	0,688	0,746	0,904	0,779	0,721	0,689
Правова	I_{PRL}	0,768	1,0	1,0	0,937	0,937	1,0
Силова	I_{PRP}	1,0	0,937	0,686	0,811	0,937	1,0
Інформаційна	I_{PRI}	1,0	0,957	0,75	0,747	0,872	0,872
Екологічна	I_{PREC}	0,902	0,997	0,946	0,932	0,916	0,895

Закінчення табл. 4.6

1	2	3	4	5	6	7	8
ПАТ «Рівнеавтошляхбуд»							
Фінансова	I_{PRF}	0,395	0,395	0,566	0,687	0,718	0,916
Техніко-технологічна	I_{PRTT}	0,717	0,694	0,667	0,654	0,728	0,803
Інтелектуально-кадрова	I_{PRIP}	0,771	0,789	0,862	0,780	0,974	0,918
Правова	I_{PRL}	0,882	0,886	0,764	0,708	1,0	1,0
Силова	I_{PRP}	1,0	0,944	0,768	0,944	0,944	0,944
Інформаційна	I_{PRI}	1,0	1,0	0,805	0,845	0,962	0,921
Екологічна	I_{PREC}	0,990	0,979	0,969	0,954	0,971	0,972
ПАТ «ШРБУ № 33»							
Фінансова	I_{PRF}	0,337	0,442	0,415	0,392	0,379	0,937
Техніко-технологічна	I_{PRTT}	0,664	0,574	0,573	0,612	0,578	0,862
Інтелектуально-кадрова	I_{PRIP}	0,841	0,946	0,639	0,711	0,789	0,984
Правова	I_{PRL}	0,717	0,637	0,268	0,268	0,927	1,0
Силова	I_{PRP}	1,0	0,889	0,663	0,714	0,889	0,889
Інформаційна	I_{PRI}	1,0	1,0	0,766	0,807	0,962	0,842
Екологічна	I_{PREC}	0,691	0,705	0,924	0,936	0,745	0,701

Розраховано автором

Таблиця 4.7 – Динаміка зміни комплексних показників функціональних складових фінансово-економічної безпеки партнерських відносин

Функціональні складові фінансово-економічної безпеки	Умовне позначення	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Розпорядження державним партнером публічними фінансами	I_{PAD}	0,539	0,542	0,552	0,551	0,542	0,541
Поведінка державного партнера при виконанні владних повноважень	I_{PAB}	0,40	0,404	0,378	0,382	0,423	0,419
Надійність приватного партнера щодо виконання фінансових зобов'язань	I_{PAR}						

Закінчення табл. 4.7

1	2	3	4	5	6	7	8
ПАТ «Броварське ШРБУ № 50»		0,942	1,0	1,0	1,0	0,768	0,955
ПАТ «Львівське СБМУ № 1»		0,802	0,773	0,405	0,488	0,389	0,435
ПАТ «Одестрансбуд»		0,894	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
ПАТ «Рівнеавтошляхбуд»		0,506	0,528	0,538	0,524	0,561	0,620
ПАТ «ШРБУ № 33»		0,586	0,686	0,611	0,595	0,435	0,699
Здатність приватного партнера відповідати нормам і правилам	I_{PAL}						
ПАТ «Броварське ШРБУ № 50»		0,899	0,875	0,875	0,875	0,899	0,774
ПАТ «Львівське СБМУ № 1»		0,793	0,674	0,674	0,674	0,674	0,831
ПАТ «Одестрансбуд»		0,774	0,899	0,899	0,774	0,899	0,899
ПАТ «Рівнеавтошляхбуд»		0,814	0,814	0,814	0,814	0,814	0,814
ПАТ «ШРБУ № 33»		0,635	0,635	0,649	0,765	0,793	0,674

Розраховано автором

Аналіз отриманих результатів вказує на те, що протягом 2012-2017 рр. найменшою мірою були захищені інтереси державного партнера в інноваційно-інвестиційній, фінансовій та виробничій сферах, а динаміка комплексного показника демографічної складової фінансово-економічної безпеки державного партнера вказує на суттєве посилення загроз й у цій сфері. Водночас, інтереси приватних партнерів найменшою мірою були захищені у фінансовій, техніко-технологічній та інтелектуально-кадровій сферах. Враховуючи існування тісних взаємозв'язків між зазначеними функціональними сферами державного партнера, з однієї сторони, та приватних партнерів – з іншої, збереження такої ситуації у короткостроковій перспективі спричинить кумулятивне посилення відповідних загроз. Найбільшими загрозами фінансово-економічній безпеці партнерських відносин є недоброчесність державного партнера, як у розпорядженні публічними фінансами, так і при здійсненні владних повноважень, а також

ненадійність приватних партнерів щодо виконання фінансових зобов'язань. Отже, загрози у фінансовій сфері для ППП-в у дорожньому господарстві України є системними, тобто одночасно впливають на всі компоненти фінансово-економічної безпеки ППП (фінансово-економічна безпека державного партнера, фінансово-економічна безпека приватного партнера, фінансово-економічна безпека партнерських відносин).

Станом на 2017 рік найвищий рівень загроз фінансово-економічній безпеці державного партнера спостерігався за інвестиційно-інноваційною складовою; фінансово-економічній безпеці ПАТ «Броварське ШРБУ № 50», ПАТ «Львівське СБМУ № 1» та ПАТ «Одестрансбуд» – за фінансовою складовою, фінансово-економічній безпеці ПАТ «Рівнеавтошляхбуд» – за техніко-технологічною складовою; фінансово-економічній безпеці ПАТ «ШРБУ № 33» – за екологічною складовою; фінансово-економічній безпеці партнерських відносин – за функціональною складовою «поведінка державного партнера при виконанні владних повноважень».

Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки державного партнера у 2012-2017 рр. розраховано на основі відповідних комплексних показників функціональних складових фінансово-економічної безпеки державного партнера (I_{PUF} , I_{PUV} , I_{PUB} , I_{PUS} , I_{PUFT} , I_{PUME} , I_{PUE} , I_{PUD}) за формулою (3.8). Результати розрахунків наведено на рисунку 4.5.

Отримані результати говорять про передкризовий рівень фінансово-економічної безпеки державного партнера, оскільки протягом 2012-2017 рр. значення відповідного інтегрального показника були в межах діапазону $[0,4; 0,6)$. Незначне його покращення у 2016 році зупинило тенденцію до зниження, яка сформувалась у 2012 році. Але у 2017 році інтегральний показник фінансово-економічної безпеки державного партнера знову зменшився порівняно із 2016 роком (з 0,534 до 0,531), що було зумовлене зниженням комплексних показників фінансової та виробничої складових фінансово-економічної безпеки державного партнера (з 0,489 до 0,476 та з 0,571 до 0,496, відповідно).

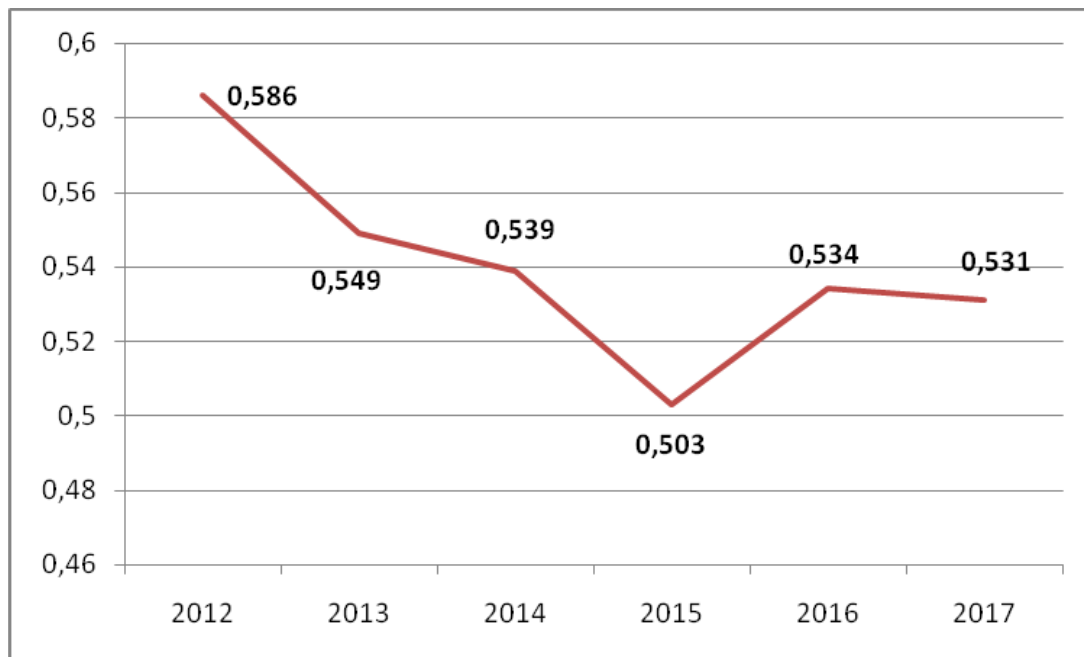


Рисунок 4.5 – Динаміка зміни інтегрального показника фінансово-економічної безпеки державного партнера у 2012-2017 рр.

Розраховано автором

Інтегральні показники фінансово-економічної безпеки приватних партнерів у 2012-2017 рр. розраховано окремо за кожним підприємством, що досліджується, на підставі відповідних комплексних показників функціональних складових фінансово-економічної безпеки приватного партнера (I_{PRF} , I_{PRTT} , I_{PRIP} , I_{PRL} , I_{PRP} , I_{PRI} , I_{PREC}) за формулою (3.9). Результати розрахунків представлено у таблиці 4.8.

Таблиця 4.8 – Динаміка зміни інтегральних показників фінансово-економічної безпеки приватних партнерів

Приватний партнер	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ПАТ «Броварське ШРБУ № 50»	0,744	0,735	0,630	0,734	0,788	0,767
ПАТ «Львівське СБМУ № 1»	0,707	0,600	0,515	0,511	0,691	0,756
ПАТ «Одестрансбуд»	0,712	0,814	0,796	0,776	0,766	0,750
ПАТ «Рівнеавтошляхбуд»	0,699	0,685	0,740	0,761	0,850	0,904
ПАТ «ШРБУ № 33»	0,648	0,676	0,564	0,583	0,645	0,895

Розраховано автором

За результатами розрахунків інтегральний показник фінансово-економічної безпеки ПАТ «Броварське ШРБУ № 50» протягом усього періоду з 2012 року по 2017 рік знаходиться в межах інтервалу, що відповідає задовільному рівню фінансово-економічної безпеки [0,6; 0,8). Найменше значення інтегрального показника (0,630) спостерігається у 2014 році, а найвище – у 2016 році (0,788). Динаміка даного показника є нестійкою – виокремлюються дві протилежні тенденції (зниження упродовж 2012-2014 рр. та зростання у 2015-2016 рр.). У 2017 році інтегральний показник фінансово-економічної безпеки ПАТ «Броварське ШРБУ № 50» зменшився порівняно з 2016 роком на 2,7%, що було зумовлено зниженням комплексних показників фінансової, правової та інформаційної складових фінансово-економічної безпеки підприємства.

Рівень фінансово-економічної безпеки ПАТ «Львівське СБМУ № 1» у 2012-2013 рр. та 2016-2017 рр. є задовільним, а у 2014-2015 рр. – передкризовим. Для даного підприємства найнижче значення інтегрального показника фінансово-економічної безпеки спостерігається у 2015 році (0,511), а найвище – у 2017 році (0,756). Періоду 2012-2015 рр. відповідає спадна тенденція даного показника, а періоду 2016-2017 рр. – тенденція зростання. Зниження інтегральних показників фінансово-економічної безпеки ПАТ «Львівське СБМУ № 1» зумовлене негативними змінами комплексних показників фінансової, техніко-технологічної, інтелектуально-кадрової та силової складових його фінансово-економічної безпеки.

Стан фінансово-економічної безпеки ПАТ «Одестрансбуд» у 2012 році та 2014-2017 рр. знаходиться на задовільному рівні. У 2013 році спостерігається найбільше значення інтегрального показника фінансово-економічної безпеки (0,814), а, відповідно, і нормальний рівень фінансово-економічної безпеки підприємства. Динаміка зміни інтегрального показника упродовж 2013-2017 рр. характеризується стійкою тенденцією його зменшення, що зумовлюється зниженням комплексних показників фінансової, техніко-технологічної, інтелектуально-кадрової та екологічної складових фінансово-економічної безпеки ПАТ «Одестрансбуд».

Рівень фінансово-економічної безпеки ПАТ «Рівнеавтошляхбуд» у 2012-2015 рр. є задовільним, а починаючи з 2016 року – нормальним. Динаміка зміни інтегрального показника фінансово-економічної безпеки даного підприємства є позитивною і стійкою. Починаючи з 2012 року до 2017 року даний показник збільшився з 0,699 до 0,904 або на 29,3%.

З числа підприємств, що досліджуються, у ПАТ «ШРБУ № 33» спостерігається найбільш нестабільний рівень фінансово-економічної безпеки – задовільний у 2012-2013 рр., передкризовий у 2014-2015 рр., задовільний у 2016 році та нормальний у 2017 році. Негативна динаміка інтегрального показника фінансово-економічної безпеки даного підприємства зумовлена зниженням комплексних показників за всіма складовими безпеки, але найбільшою мірою – фінансової та правової складових.

Порівняльний аналіз отриманих даних показує, що динамічні ряди інтегральних показників фінансово-економічної безпеки приватних партнерів мають істотні відмінності. Загальним для всіх досліджених підприємств є наступне: упродовж більшого проміжку часу спостерігається задовільний рівень їх фінансово-економічної безпеки; найбільший вплив на формування негативних тенденцій зміни інтегральних показників фінансово-економічної безпеки приватних партнерів мають зниження комплексних показників фінансової, техніко-технологічної, інтелектуально-кадрової та правової безпеки.

Інтегральні показники фінансово-економічної безпеки партнерських відносин у 2012-2017 рр. розраховано окремо за кожним ППП (ППП між державою, з однієї сторони, і ПАТ «Броварське ШРБУ № 50» – з іншої; ППП між державою, з однієї сторони, і ПАТ «Львівське СБМУ № 1» – з іншої; ППП між державою, з однієї сторони, і ПАТ «Одестрансбуд» – з іншої; ППП між державою, з однієї сторони, і ПАТ «Рівнеавтошляхбуд» – з іншої; ППП між державою, з однієї сторони, і ПАТ «ШРБУ № 33» - з іншої) на підставі відповідних комплексних показників функціональних складових фінансово-економічної безпеки партнерських відносин (I_{PAD} , I_{PAB} , I_{PAR} , I_{PAL}) за формулою (3.10). Результати розрахунків наведено у таблиці 4.9.

Таблиця 4.9 – Динаміка зміни інтегральних показників фінансово-економічної безпеки партнерських відносин

ППП	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Держава – ПАТ «Броварське ШРБУ № 50»	0,654	0,662	0,654	0,655	0,631	0,640
Держава – ПАТ «Львівське СБМУ № 1»	0,608	0,581	0,489	0,513	0,495	0,535
Держава – ПАТ «Одестрансбуд»	0,621	0,666	0,658	0,635	0,674	0,672
Держава – ПАТ «Рівнеавтошляхбуд»	0,546	0,554	0,550	0,547	0,569	0,582
Держава – ПАТ «ШРБУ № 33»	0,532	0,556	0,536	0,556	0,530	0,572

Розраховано автором

Отримані результати говорять про задовільний стан фінансово-економічної безпеки партнерських відносин між державою і ПАТ «Броварське ШРБУ № 50», оскільки протягом 2012-2017 рр. значення відповідного інтегрального показника були в межах інтервалу [0,6; 0,8). Втім, протягом усього періоду динаміка інтегрального показника фінансово-економічної безпеки партнерських відносин була нестійкою. Його зменшення у 2014 та 2016 роках порівняно з 2013 і 2015 роками, відповідно, зумовлене зниженням комплексних показників, що характеризують добросовісність державного партнера (комплексний показник за складовою «Розпорядження державним партнером публічними фінансами» та комплексний показник за складовою «Поведінка державного партнера при виконанні владних повноважень») та надійність приватного партнера (ПАТ «Броварське ШРБУ № 50») щодо виконання фінансових зобов'язань. Найвищий рівень фінансово-економічної безпеки партнерських відносин спостерігається у 2013 році, а найнижчий – у 2016 році. У 2017 році порівняно з 2016 роком значення інтегрального показника фінансово-економічної безпеки партнерських відносин збільшилось, але залишається меншим, ніж у 2012-2015 рр.

За результатами розрахунків, стан фінансово-економічної безпеки партнерських відносин між державою і ПАТ «Львівське СБМУ № 1» у

2012 році задовільний, проте вже з наступного року погіршується. Протягом 2013-2017 рр. значення інтегрального показника фінансово-економічної безпеки партнерських відносин знаходиться у межах інтервалу $[0,4; 0,6)$, що відповідає передкризовому рівню фінансово-економічної безпеки. Негативна динаміка даного інтегрального показника зумовлена зменшенням комплексних показників за всіма складовими фінансово-економічної безпеки партнерських відносин (у різних часових періодах). У 2017 році стан фінансово-економічної безпеки партнерських відносин між державою і ПАТ «Львівське СБМУ № 1» порівняно з 2016 роком покращився, про що свідчить зростання відповідного інтегрального показника з 0,495 до 0,535, але залишається на передкризовому рівні.

Рівень фінансово-економічної безпеки партнерських відносин між державою та ПАТ «Одестрансбуд» у 2012-2017 рр. є задовільним, оскільки протягом усього періоду значення відповідного інтегрального показника були в межах інтервалу $[0,6; 0,8)$. Найвищий рівень фінансово-економічної безпеки партнерських відносин спостерігається у 2016 році, а найнижчий – у 2012 році. Період 2013-2015 рр. відзначається наявністю тенденції зменшення інтегрального показника фінансово-економічної безпеки партнерських відносин, яка зумовлена зниженням комплексних показників за такими складовими безпеки, як: поведінка державного партнера при виконанні владних повноважень, розпорядження державним партнером публічними фінансами, здатність приватного партнера (ПАТ «Одестрансбуд») відповідати нормам і правилам.

Стан фінансово-економічної безпеки партнерських відносин між державою і ПАТ «Рівнеавтошляхбуд» у 2012-2017 рр. є передкризовим. Втім, починаючи з 2015 року простежується тенденція до зростання відповідного інтегрального показника, збереження якої дасть змогу досягти у короткостроковій перспективі задовільного рівня фінансово-економічної безпеки партнерських відносин. За результатами розрахунків, низькі значення інтегрального показника партнерських відносин між державою та ПАТ «Рівнеавтошляхбуд» зумовлені, переважно, низькими значеннями комплексних показників, що

характеризують добросовісність державного партнера та надійність приватного партнера щодо виконання фінансових зобов'язань.

Отримані результати розрахунків свідчать про те, що рівень фінансово-економічної безпеки партнерських відносин між державою і ПАТ «ШРБУ № 33» у 2012-2017 рр. є передкризовим. Найменше значення відповідного інтегрального показника (0,530) спостерігається у 2016 році, а найвище (0,572) – у 2017 році. Його динаміка упродовж 2012-2017 рр. нестійка, що зумовлено впливом зміни таких комплексних показників фінансово-економічної безпеки партнерських відносин, як: розпорядження державним партнером публічними фінансами, поведінка державного партнера при виконанні владних повноважень, надійність приватного партнера (ПАТ «ШРБУ № 33») щодо виконання фінансових зобов'язань.

Порівняльний аналіз отриманих результатів встановив, що динамічні ряди інтегральних показників партнерських відносин, побудовані за даними п'яти ППП у дорожньому господарстві України, мають істотні відмінності. Динаміка зміни таких інтегральних показників зумовлюється впливом зміни комплексних показників за складовими «Розпорядження державним партнером публічними фінансами» та «Поведінка державного партнера при виконанні владних повноважень» (спостерігається за всіма ППП, що досліджуються), комплексного показника, що характеризує надійність приватного партнера щодо виконання фінансових зобов'язань (засвідчується даними чотирьох ППП – ПАТ «Броварське ШРБУ № 50», ПАТ «Львівське СБМУ № 1», ПАТ «Рівнеавтошляхбуд», ПАТ «ШРБУ № 33»), а також комплексного показника, що характеризує здатність приватного партнера відповідати нормам і правилам (підтверджується розрахунками за даними двох ППП – ПАТ «Одестрансбуд» і ПАТ «Львівське СБМУ № 1»).

Визначення рівня фінансово-економічної безпеки окремого ППП на певний момент часу здійснено за допомогою трьохкомпонентного показника, що будується за формулами (3.6) і (3.7) на основі відповідних інтегральних показників фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного

партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин. Визначення рівнів фінансово-економічної безпеки кожного із ППП за трьохкомпонентними показниками фінансово-економічної безпеки ППП представлено у таблиці 4.10.

Отримані результати говорять про передкризовий стан фінансово-економічної безпеки всіх ППП, що досліджуються, який зумовлений, перш за все, передкризовим станом фінансово-економічної безпеки державного партнера. У зв'язку з цим, для підвищення рівня фінансово-економічної безпеки ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури в Україні першочергове значення мають заходи щодо покращення стану фінансово-економічної безпеки державного партнера. Впровадження таких заходів дасть змогу у короткостроковій перспективі досягти задовільного рівня фінансово-економічної безпеки ППП між державою та ПАТ «Броварське ШРБУ № 50» і ППП між державою та ПАТ «Одестрансбуд». Втім, аналіз динаміки інтегральних компонент фінансово-економічної безпеки даних ППП за допомогою графічного методу побудови пелюскових діаграм (рисунки 4.6-4.7) вказує на те, що для забезпечення задовільного рівня фінансово-економічної безпеки ППП у довгостроковій перспективі необхідно визначити причини погіршення стану фінансово-економічної безпеки приватних партнерів, що спостерігається протягом останніх років, та розробити адекватні заходи щодо стабілізації ситуації у цій сфері.

За результатами розрахунків, представлених у таблиці 4.9, для підвищення рівня фінансово-економічної безпеки ППП між державою та ПАТ «Львівське СБМУ № 1», ППП між державою та ПАТ «Рівнеавтошляхбуд» і ППП між державою та ПАТ «ШРБУ № 33» здійснення заходів щодо покращення фінансово-економічної безпеки державного партнера буде недостатньо. Необхідно також впровадити заходи щодо підвищення рівня фінансово-економічної безпеки партнерських відносин. Аналіз динаміки інтегральних компонент фінансово-економічної безпеки цих ППП за допомогою графічного методу (рисунки 4.8-4.10) вказує на те, що впровадження комплексу

Таблиця 4.10 – Визначення рівня фінансово-економічної безпеки ППП

Показник	Умовне позначення	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ППП між державою та ПАТ «Броварське ШРБУ № 50»							
Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки державного партнера	I_{PU}	0,586	0,549	0,539	0,503	0,534	0,531
Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки приватного партнера	I_{PR}	0,744	0,735	0,630	0,734	0,788	0,767
Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки партнерських відносин	I_{PA}	0,654	0,662	0,654	0,655	0,631	0,640
Трьохкомпонентний показник фінансово-економічної безпеки ППП	S_{PPP}	(3; 4; 4)	(3; 4; 4)	(3; 4; 4)	(3; 4; 4)	(3; 4; 4)	(3; 4; 4)
Рівень фінансово-економічної безпеки ППП		Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий

Продовження табл. 4.10

1	2	3	4	5	6	7	8
ППП між державою та ПАТ «Львівське СБМУ № 1»							
Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки державного партнера	I_{PU}	0,586	0,549	0,539	0,503	0,534	0,531
Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки приватного партнера	I_{PR}	0,707	0,600	0,515	0,511	0,691	0,756
Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки партнерських відносин	I_{PA}	0,608	0,581	0,489	0,513	0,495	0,535
Трьохкомпонентний показник фінансово-економічної безпеки ППП	S_{PPP}	(3; 4; 4)	(3; 4; 3)	(3; 3; 3)	(3; 3; 3)	(3; 4; 3)	(3; 4; 3)
Рівень фінансово-економічної безпеки ППП		Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий

Продовження табл. 4.10

1	2	3	4	5	6	7	8
ППП між державою та ПАГ «Одестрансбуд»							
Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки державного партнера	I_{PU}	0,586	0,549	0,539	0,503	0,534	0,531
Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки приватного партнера	I_{PR}	0,712	0,814	0,796	0,776	0,766	0,750
Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки партнерських відносин	I_{PA}	0,621	0,666	0,658	0,635	0,674	0,672
Трьохкомпонентний показник фінансово-економічної безпеки ППП	S_{PPP}	(3; 4; 4)	(3; 5; 4)	(3; 4; 4)	(3; 4; 4)	(3; 4; 4)	(3; 4; 4)
Рівень фінансово-економічної безпеки ППП		Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий

Продовження табл. 4.10

1	2	3	4	5	6	7	8
ППП між державою та ПАТ «Рівнеавтошляхбуд»							
Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки державного партнера	I_{PU}	0,586	0,549	0,539	0,503	0,534	0,531
Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки приватного партнера	I_{PR}	0,699	0,685	0,740	0,761	0,850	0,904
Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки партнерських відносин	I_{PA}	0,546	0,554	0,550	0,547	0,569	0,582
Трьохкомпонентний показник фінансово-економічної безпеки ППП	S_{PPP}	(3; 4; 3)	(3; 4; 3)	(3; 4; 3)	(3; 4; 3)	(3; 5; 3)	(3; 5; 3)
Рівень фінансово-економічної безпеки ППП		Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий

Закінчення табл. 4.10

1	2	3	4	5	6	7	8
ППП між державою та ПАТ «ШРБУ № 33»							
Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки державного партнера	I_{PU}	0,586	0,549	0,539	0,503	0,534	0,531
Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки приватного партнера	I_{PR}	0,648	0,676	0,564	0,583	0,645	0,895
Інтегральний показник фінансово-економічної безпеки партнерських відносин	I_{PA}	0,532	0,556	0,536	0,556	0,530	0,572
Трьохкомпонентний показник фінансово-економічної безпеки ППП	S_{PPP}	(3; 4; 3)	(3; 4; 3)	(3; 3; 3)	(3; 3; 3)	(3; 4; 3)	(3; 5; 3)
Рівень фінансово-економічної безпеки ППП		Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий

Розраховано автором

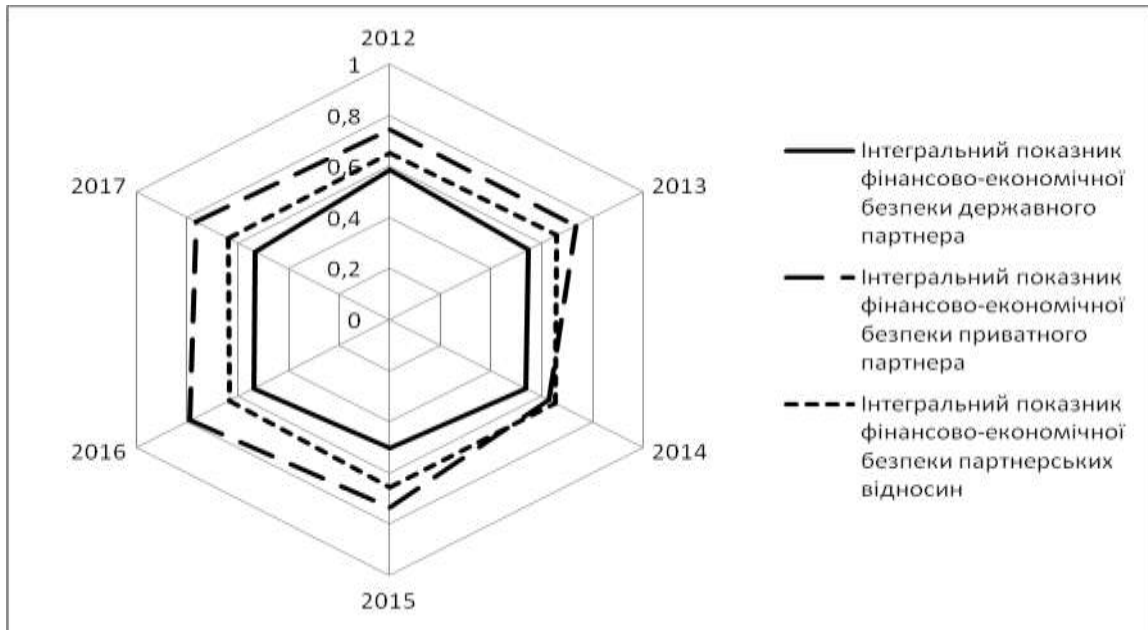


Рисунок 4.6 – Динаміка зміни інтегральних компонент трьохкомпонентного показника фінансово-економічної безпеки ППП між державою та ПАТ «Броварське ШРБУ № 50»
Побудовано автором

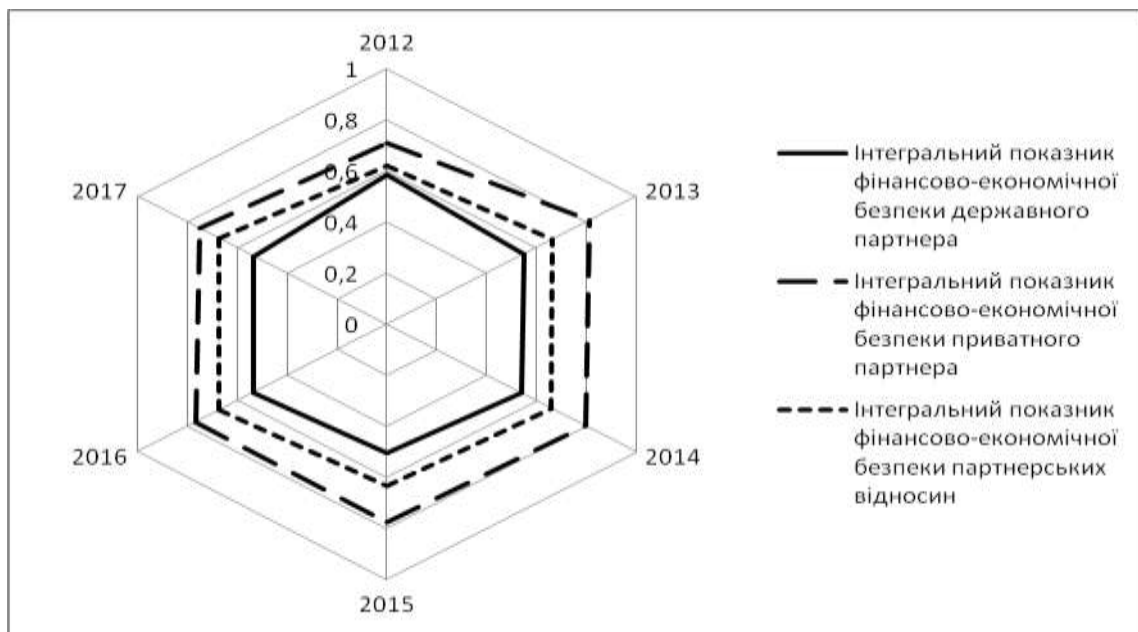


Рисунок 4.7 – Динаміка зміни інтегральних компонент трьохкомпонентного показника фінансово-економічної безпеки ППП між державою та ПАТ «Одестрансбуд»
Побудовано автором

заходів щодо підвищення рівня фінансово-економічної безпеки державного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин є мінімально необхідною умовою забезпечення задовільного рівня фінансово-економічної безпеки зазначених ППП.

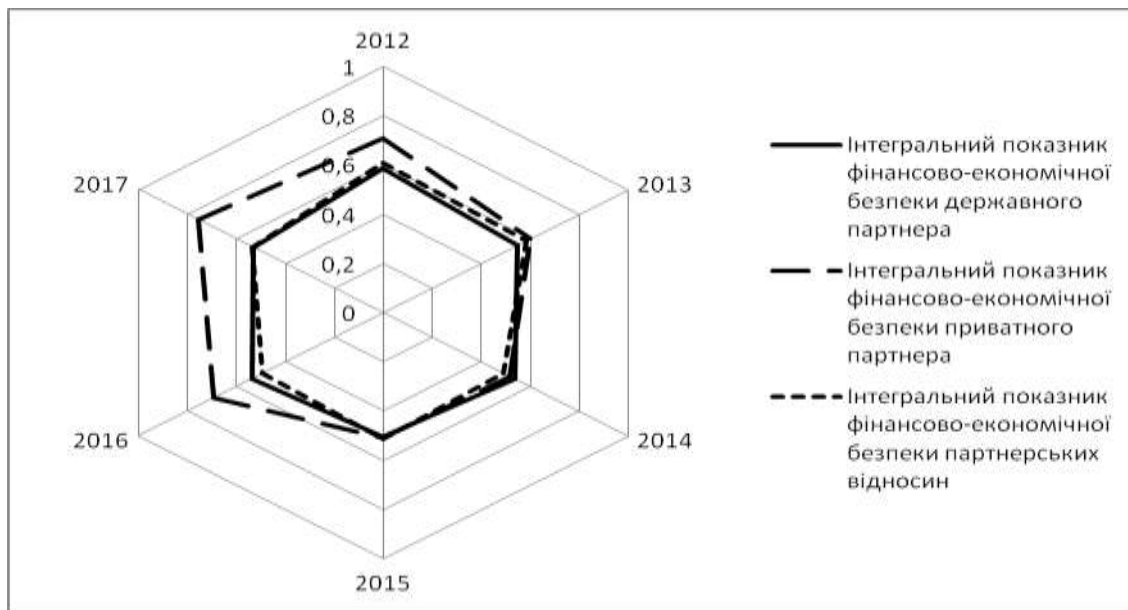


Рисунок 4.8 – Динаміка зміни інтегральних компонент трьохкомпонентного показника фінансово-економічної безпеки ППП між державою та ПАТ «Львівське СБМУ № 1»
Побудовано автором

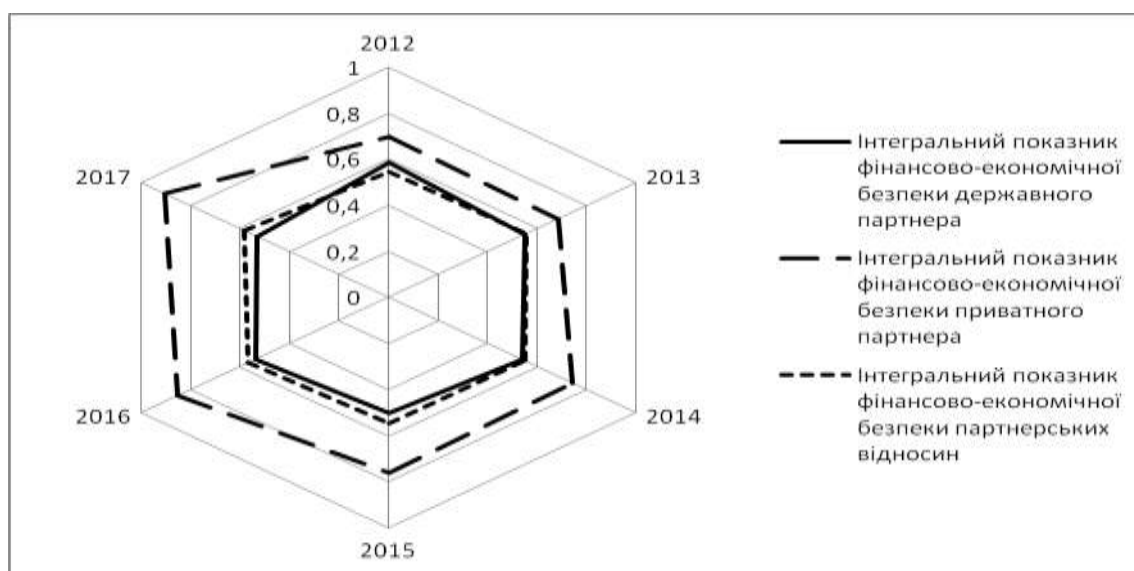


Рисунок 4.9 – Динаміка зміни інтегральних компонент трьохкомпонентного показника фінансово-економічної безпеки ППП між державою та ПАТ «Рівнеавтошляхбуд»
Побудовано автором

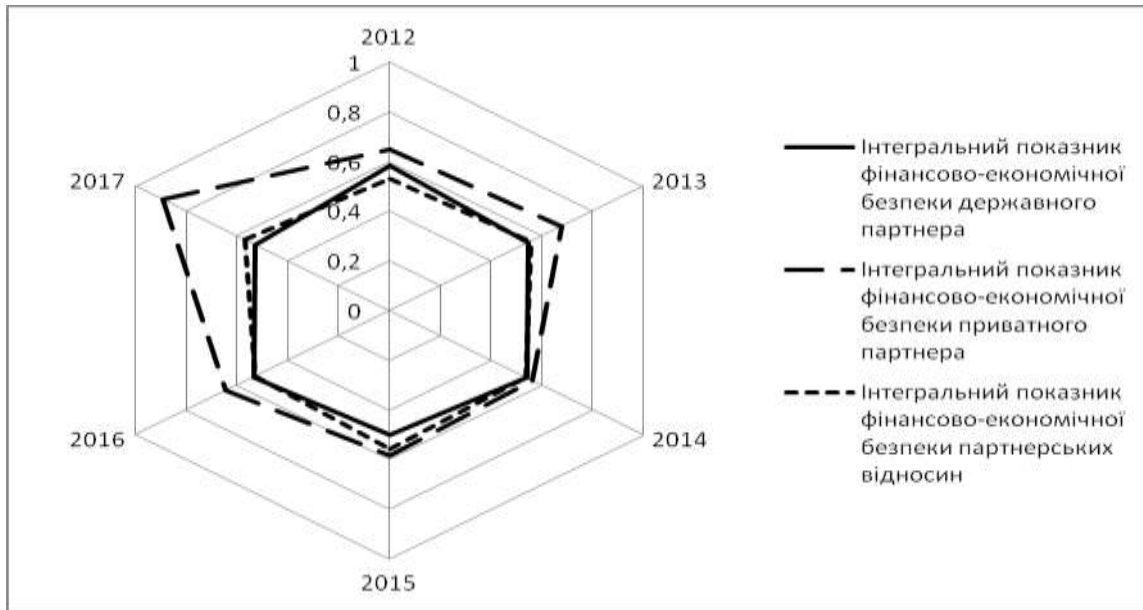


Рисунок 4.10 – Динаміка зміни інтегральних компонент трьохкомпонентного показника фінансово-економічної безпеки ППП між державою та ПАТ «ШРБУ № 33»

Побудовано автором

Отже, апробація запропонованої методології оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП свідчить про передкризовий рівень фінансово-економічної безпеки ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури, що обумовлено передкризовим рівнем фінансово-економічної безпеки державного партнера. На підставі отриманих оцінок інтегральних компонент фінансово-економічної безпеки ППП та комплексних показників (в статичній й динамічній) для кожного окремого ППП встановлено найбільш уразливі функціональні сфери діяльності партнерів та партнерської взаємодії, на покращення стану яких у першу чергу повинна бути спрямована стратегія забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП.

Висновки до розділу 4

1. Встановлено, що для імплементації механізмів ППП в українську господарську практику впроваджено змішану модель організації системи ППП, розроблено докладну нормативно-правову

базу здійснення ППП на договірній основі у різних секторах економіки, створено державні та некомерційні інститути сприяння розвитку ППП. Доведено, що вжиті заходи не забезпечили належного рівня здійснення ППП, а потужний потенціал механізмів ППП використовується не в повній мірі для вирішення стратегічних завдань економічного і соціального розвитку України.

2. На сьогодні одним із визначальних імперативів національних економічних інтересів України та її економічної політики є євроінтеграція. Доведено, що активізація євроінтеграційних процесів України вплине на фінансово-економічні інтереси сторін ППП, створюючи додаткові переваги як для державних, так і для приватних партнерів. Встановлено, що 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 ефективною системи фінансово-економічної безпеки ППП.

3. Встановлено, що важливою компонентою стратегії європейської інтеграції України визнано модернізацію дорожньо-транспортної інфраструктури, яка наразі перебуває у критичному стані. Проведений аналіз розвитку дорожнього господарства в Україні показав, що однією з основних причин такого стану дорожньо-транспортної інфраструктури є недостатнє фінансове забезпечення потреб галузі. Установлено, що можливості розширення фіскального простору здійснення інвестицій у модернізацію дорожньо-транспортної інфраструктури України за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій наразі є обмеженими. Для досягнення мети приведення вітчизняних доріг до загальноєвропейських стандартів українською важливо залучити інвестиції приватного сектора на засадах ППП.

4. Обґрунтовано, що розвиток ППП у дорожньо-транспортній інфраструктурі в Україні має ґрунтуватися на європейському досвіді, адаптованому до національних умов. Встановлено, що середовище здійснення ППП у дорожньому господарстві України характеризується посиленням викликів і загроз реалізації інтересів його сторін. Основою

формування стратегічних напрямів забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП та обрання адекватних захисних механізмів є оцінки фінансово-економічної безпеки ППП, його сторін та відносин між ними.

5. Проведено оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки п'яти ППП у дорожньо-транспортній інфраструктурі України. Встановлено, що протягом 2012-2017 рр. інтегральний показник фінансово-економічної безпеки державного партнера перебував у діапазоні, що відповідає передкризовому стану. Найменш захищеними фінансово-економічні інтереси державного партнера були в 2015 р., а найбільш захищеними – у 2012 р. Інтегральні показники фінансово-економічної безпеки більшості з досліджуваних приватних партнерів відповідали задовільному стану. Найменш захищеними фінансово-економічні інтереси приватних партнерів були в 2014-2015 рр. Для всіх п'яти досліджуваних ППП характерний вищий рівень фінансово-економічної безпеки приватного партнера відносно рівня фінансово-економічної безпеки державного партнера. Проте передкризовий стан фінансово-економічної безпеки державного партнера зумовив передкризовий стан фінансово-економічної безпеки ППП загалом.

6. Визначено, що для підвищення рівня фінансово-економічної безпеки усіх досліджуваних ППП пріоритетними є заходи щодо покращення стану фінансово-економічної безпеки державного партнера; для поліпшення стану фінансово-економічної безпеки ППП «Держава – ПАТ «Львівське СБМУ № 1»», ППП «Держава – ПАТ «Рівнеавтошляхбуд»» та ППП «Держава – ПАТ «ШРБУ № 33»» необхідно запровадити заходи щодо підвищення рівня фінансово-економічної безпеки партнерських відносин. За результатами дослідження для кожного окремого ППП встановлено функціональні сфери, у яких інтереси партнерів найменш захищені, що є інформаційним підґрунтям для визначення стратегічних пріоритетів і механізмів забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури.

Розділ 5

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СТОРІН ППП

5.1 Формування стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП

Вивчення теоретико-методологічних і практичних аспектів забезпечення захисту інтересів сторін ППП показало, що управління у сфері фінансово-економічної безпеки ППП має здійснюватись на основі концепції стратегічного управління, яка протягом останніх десятиліть активно впроваджується на всіх рівнях ієрархії управління і забезпечує формування стратегічного мислення, заснованого на тріаді «ціль – засіб – спосіб». Саме відсутність стратегічного бачення проблем і суперечностей, що виникають під час взаємодії держави і бізнесу на засадах ППП, є основною причиною низького рівня захищеності інтересів сторін ППП і, як наслідок, повільного розвитку такого формату відносин в Україні.

Стратегічне управління фінансово-економічною безпекою ППП – це процес прийняття і здійснення управлінських рішень суб'єктами фінансово-економічної безпеки. Упровадження такого управління сприятиме визначенню цільових орієнтирів досягнення безпечного розвитку ППП у довгостроковій перспективі та розробці шляхів їх досягнення на основі використання своєчасних і адекватних механізмів реагування на виклики і загрози реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП.

Процес стратегічного управління у сфері фінансово-економічної безпеки ППП є циклічним. Кожний цикл складається з послідовності таких етапів:

- 1) стратегічний аналіз системи фінансово-економічної безпеки ППП;
- 2) встановлення цілей забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП;

3) формування стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП;

4) реалізація стратегії;

5) контроль за виконанням стратегії та оцінка результатів.

Після оцінки результатів здійснення стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП процес розпочинається з першого етапу.

Однією з важливіших засад здійснення стратегічного аналізу системи фінансово-економічної безпеки ППП є визначення основних його об'єктів – фінансово-економічних інтересів сторін ППП. У ППП кожна із сторін – державний і приватний партнери – мають власні фінансово-економічні інтереси щодо такої угоди, які, у свою чергу, є складовими різних множин фінансово-економічних інтересів – множини інтересів держави і множини інтересів приватного партнера, відповідно. З огляду на це, у стратегічному аналізі фінансово-економічної безпеки ППП об'єкти мають бути ідентифіковані та згруповані за кожним із партнерів: фінансово-економічні інтереси державного партнера, фінансово-економічні інтереси приватного партнера.

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 доміант 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.

Інтереси держави і бізнесу, як сторін ППП, є поліваріативними і надзвичайно мобільними, що обумовлено стрімкою динамікою економічного і політичного життя. З часом і під впливом різних обставин вони можуть змінюватися змістовно, втрачати свою вагомість або, навпаки, її набувати, втрачати актуальність і зникати, а можуть з'являтися нові інтереси, які не були передбачені на етапі ініціювання партнерства. Отже, система інтересів сторін ППП являє собою динамічну систему, яка весь час перебуває в русі та розвивається у зв'язку із змінами, що відбуваються у середовищі ППП, тому оцінювання має здійснюватися з урахуванням методологічного принципу: статички і динаміки.

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. 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 по кожній із складових повинен відповідати рівню суб'єкта господарювання.

Стратегічний аналіз фінансово-економічної безпеки ППП проводиться у такій послідовності:

1) аналіз й оцінювання факторів зовнішнього (непрямого і прямого впливу) та внутрішнього середовища;

2) комплексне оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП.

Умови середовища ППП формуються під впливом різноманітних взаємопов'язаних та взаємообумовлених факторів, які згідно із усталеним в економічній науці підходом можуть бути класифіковані на фактори внутрішнього і зовнішнього середовища.

Внутрішнє середовище є специфічним для даного партнерства і являє собою унікальне сполучення виробничих, фінансових, кадрових, маркетингових та організаційних факторів. Зовнішнє середовище ППП формується з елементів, на які партнерство не має безпосереднього впливу, може генерувати можливості і загрози для ППП і поділяється на мікро- та макросередовище.

Основними складовими мікросередовища ППП є споживачі, конкуренти, постачальники, посередники, партнери, контактні аудиторії та ринок робочої сили. Таке середовище впливає на поведінку сторін ППП, а також стиль і характер його діяльності. Водночас ППП також впливає на мікросередовище, яке у відповідь певним чином реагує. Наприклад, застосування простого і прозорого механізму формування тарифів, надання адресних субсидій і проведення роз'яснювальної роботи серед населення дозволяють уникнути опуртиністичної поведінки споживачів, що дає можливість встановлювати тарифи на рівні, що забезпечує окупність вкладень.

Макросередовище ППП включає фактори, які безпосередньо не впливають на його діяльність, але так чи інакше позначаються на

функціонуванні всіх суб'єктів господарювання у відповідній сфері. Найбільший вплив на формування умов здійснення ППП справляють міжнародні, інституційні, фінансово-економічні, науково-технічні, соціальні й екологічні фактори. Такі фактори мають обмежувальні, а іноді й стимулюючі властивості, але в будь-якому випадку властивості, які проявляються в одному напрямі – від елемента середовища до конкретного ППП.

Для прийняття управлінських рішень щодо адекватної реакції ППП на зміни, які відбуваються у його середовищі, необхідно комплексно проаналізувати зазначені фактори, що передбачає певне оцінювання. Таке оцінювання доцільно проводити за допомогою комбінації якісних і кількісних підходів, що уможливить отримання більш повної картини щодо стану і динаміки розвитку середовища ППП.

В практиці оцінювання середовища суб'єктів економічної діяльності найбільшого поширення набули такі методичні підходи, як:

– PEST-аналіз, в рамках якого оцінюється зовнішнє середовище за політичними, економічними, соціальними та технологічними факторами;

– SLEPT-аналіз, що також передбачає оцінювання зовнішнього середовища, але за соціальними, юридичними, економічними, політичними і технологічними факторами;

– STEEPLE-аналіз, який уможливлює оцінювання зовнішнього середовища за соціально-культурними, інноваційно-технологічними, економічними, навчально-освітніми, політичними, юридичними факторами та факторами охорони навколишнього середовища;

– SWOT-аналіз, з допомогою якого досліджується внутрішнє і зовнішнє середовище суб'єкта економічної діяльності та оцінюються його сильні і слабкі сторони, можливості та загрози.

Кількісний підхід застосовується переважно для оцінювання вагомості факторів і груп факторів та зв'язків між ними. Задля цього більшість дослідників застосовують кореляційний аналіз.

Вивчення міжнародного досвіду реалізації проектів ППП свідчить про надзвичайну роль інституційного контексту у здійсненні ППП, а

також значний вплив на реалізацію інфраструктурних проектів міжнародних, економічних, інноваційно-технологічних, соціально-культурних й екологічних факторів. Тому для цілей стратегічного макроаналізу системи фінансово-економічної безпеки ППП фактори зовнішнього середовища непрямого впливу доцільно досліджувати за напрямками STEERPLE-аналізу та групою міжнародних факторів.

Для потреб такого аналізу визначені детермінанти реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП:

- міжнародні фактори - діяльність державних і наддержавних утворень, тенденції розвитку світової економіки, стан міжнародних фінансових ринків, економічні і політичні умови в інших країнах, діяльність міжнародних фінансових організацій, міжнародне право;

- соціально-культурні фактори - демографічні, норми, традиції, цінності, відношення до праці, очікування у суспільстві, відношення до уряду, соціальна відповідальність;

- інноваційно-технологічні фактори - нові технології, нові матеріали, потреба у традиційному обладнанні і матеріалах;

- економічні фактори - економічна стабільність, стадія розвитку економічного циклу, інфляція або дефляція, валютний курс, база і ставки оподаткування, купівельна спроможність населення, структура і динаміка споживання, доступність кредиту, стан ринку цінних паперів, фінансова спроможність підприємств реального сектору, конкуренція в галузі, стан системи державних фінансів, кредитний рейтинг країни;

- політичні фактори - політичний процес, політичне функціонування, відносини уряду з іншими країнами, вимоги місцевих влад;

- юридичні фактори - стан дозвільної системи, податкове законодавство, бюджетне право і фіскальні правила, патентне законодавство, сертифікація та стандартизація продукції, законодавство про землю й охорону навколишнього природного середовища, складність, рухливість та невизначеність законодавства, політика регіонального розвитку, антимонопольна, грошово-кредитна, інвестиційна, цінова та тарифна політики, політики у зовнішньоекономічній та інноваційній сферах, законодавче

регулювання прав власності, ефективність правоохоронної та судової систем;

- фактори охорони навколишнього середовища – природно-кліматичні, природно-ресурсні, природоохоронні.

Кожний з факторів середовища ППП по відношенню до можливості реалізації інтересів партнерів може бути позитивним або (та) негативним. Деструктивна дія конкретного чинника є джерелом загрози, що ускладнює або унеможлиблює узгодження та реалізацію інтересів партнерів, які є принциповою умовою ініціювання і здійснення ППП та гарантією його існування. Таким чином, оцінювання факторів середовища ППП має передбачати ідентифікацію факторів, що є джерелом загроз реалізації інтересів сторін ППП.

Відповідно до розроблених концептуальних засад формування фінансово-економічної безпеки ППП пропонується організаційно-методичний підхід до ідентифікації загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП на основі класифікації ризиків реалізації ППП із врахуванням галузевої специфіки здійснення ППП, загальну схему якого наведено на рисунку 5.1.

Стратегія захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП розробляється у розрізі окремих напрямів захисту від загроз. Її визначення сприяє більш ефективному функціонуванню системи забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП, оскільки захист кожного з інтересів набуває цілеспрямованого характеру і забезпечується системою конкретних стратегічних рішень. Особливістю таких рішень є те, що ці рішення приймаються в умовах невизначеності, ризику і конфлікту.

Здійснення ППП та його убезпечення завжди поєднані з невизначеністю, яка виникає через недетермінованість більшості процесів, пов'язаних з такою діяльністю. Зокрема, практично неможливо заздалегідь визначити темпи і напрями науково-технічного прогресу, зміни кон'юнктури ринку і уподобань споживачів, зміну тих чи інших природно-кліматичних явищ тощо [224]. До цього додається проблема об'єктивної неточності та розпорошеності (розшарування)

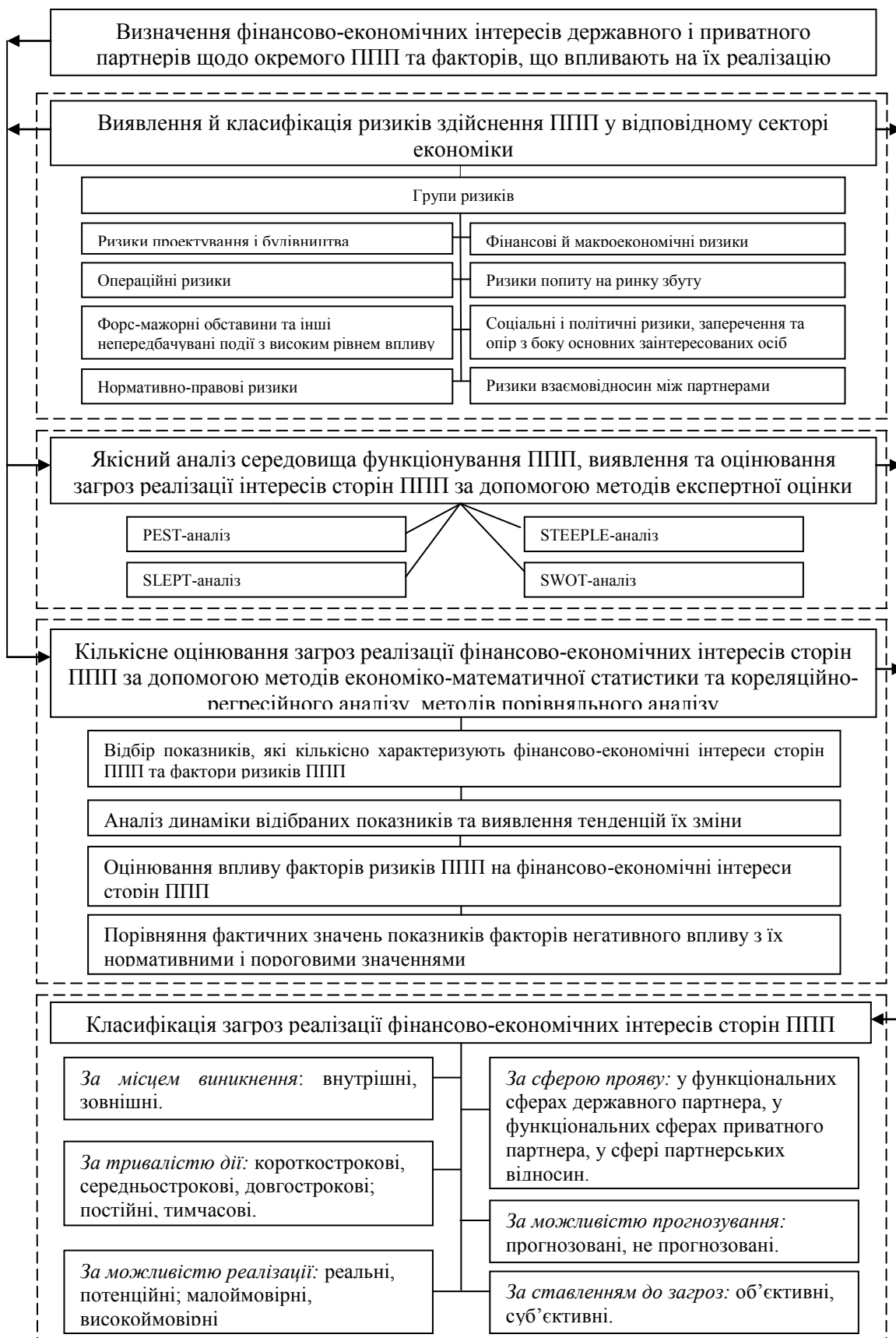


Рисунок 5.1 – Організаційно-методичний підхід до ідентифікації загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП
 Авторська розробка

інформації, якою на певний момент часу володіє партнер, що посилюється іншими факторами (асиметрія інформації, державна та комерційна таємниці, доступність інформації моніторингових систем із запізненням тощо).

Невизначеність може мати і суб'єктивний характер. Зокрема, вона може бути результатом недостатньої чіткості при постановці завдань стратегічного планування або ж мати місце у новій безпрецедентній ситуації, коли особи, які приймають рішення, не можуть опертися на вироблені роками стереотипи [230, с. 415]. Ситуація невизначеності характеризується тим, що імовірність настання результатів рішення чи подій у принципі не встановлювана (її не можна вгадати і вирахувати). Різновид невизначеної ситуації, коли настання подій ймовірне і може бути визначене – це ситуація ризику [103].

Ризик є наслідком невизначеності і з позицій стратегічного управління безпекою розглядається як «кількісна міра безпеки, прогнозована векторна величина збитку, що може виникнути внаслідок ухвалення рішень в умовах невизначеності та реалізації загрози» [50, с. 224]. Принципово важливо, що величина ризику залежить від ієрархічного рівня управління, на якому приймається рішення. Більший ризик притаманний більш вищому рівню управління [230, с. 420]. Прагнучи «зняти» ризиковану ситуацію (відвернути або знизити до прийнятної величини стратегічних ризиків), суб'єкт стратегічного управління безпекою робить вибір рішення (альтернативи) і прагне реалізувати його. Комплексним критерієм ефективності дій такого суб'єкта є величина збитків (втрат), що виникають внаслідок ухвалення ним відповідних рішень.

Конфліктність є однією з визначальних умов прийняття стратегічних рішень у сфері забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП, оскільки обумовлена об'єктивно існуючими протиріччями між інтересами державного партнера, що обстоює у таких відносинах суспільні інтереси, і приватних партнерів, які переслідують індивідуальні, приватні інтереси. Неузгодженість інтересів сторін ППП може загальмувати процеси ініціювання та реалізації ППП або призвести до розірвання такої угоди. Конфлікт між

партнерами виникає тоді, коли відбувається зіткнення інтересів, поглядів, позицій сторін і вимагає свідомого прийняття компромісних стратегічних рішень. Багатокритеріальність і конфліктність в оцінці подій стає одним із вирішальних факторів виникнення ризикових ситуацій.

Отже, кожне стратегічне рішення щодо забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП має бути розглянуто й оцінено в контексті ризиків його реалізації, а теорію ризиків можна розглядати як наукову основу визначення стратегічних альтернатив та розроблення критеріальної бази їх оцінювання.

На підставі вивчення існуючих підходів до алгоритмізації процесу формування і реалізації стратегій національної, економічної та фінансової безпеки, особливостей, принципів і послідовності етапів здійснення ППП й основних положень концепції стратегічного управління пропонується організаційний підхід до формування і реалізації стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП (рисунок 5.2).

На першому етапі розробки стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП проводять стратегічний аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища партнера, який дозволяє визначити його фінансово-економічні інтереси щодо здійснення ППП, а також чинники, що впливають на їх реалізацію. На цьому етапі фінансово-економічні інтереси класифікуються за взаємністю: індивідуальні та спільні.

Другий етап передбачає аналіз факторів, що негативно впливають на реалізацію фінансово-економічних інтересів, та ідентифікацію загроз. Проведений аналіз умов реалізації фінансово-економічних інтересів дозволяє сформулювати цілі діяльності, спрямованої на їх захист, що є суттю завдання на третьому етапі формування стратегії. Цілі стратегії мають бути не тільки сформульовані вербально – бажано, щоб вони мали також кількісну верифікацію за допомогою чітких показників, що уможливить оцінку ступеня їх виконання й досяжність.



Рисунок 5.2 – Загальна схема організаційного підходу до формування і реалізації стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП

Авторська розробка

Цілі мають також бути класифіковані: цілі діяльності щодо захисту індивідуальних фінансово-економічних інтересів та цілі діяльності, спрямованої на захист спільних фінансово-економічних інтересів (такі цілі мають бути погоджені з партнером) під час укладання угоди про ППП на третьому етапі здійснення ППП.

Четвертий етап формування стратегії полягає в оцінці фінансово-економічної безпеки ППП на основі трьохкомпонентного показника, який складається з трьох інтегральних компонент (фінансово-економічна безпека державного партнера, фінансово-економічна безпека приватного партнера, фінансово-економічна безпека партнерських відносин), що дозволяє визначитися з можливостями реалізації цілей стратегії і є основою розробки заходів, спрямованих на досягнення цілей захисту фінансово-економічних інтересів, що є змістом п'ятого етапу. Заходи щодо захисту спільних фінансово-економічних інтересів сторін ППП розробляються на основі принципу комплементарності захисних механізмів партнерів.

Формування стратегічних напрямків забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП здійснюється з урахуванням перспективних оцінок стану захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП, які отримуються на основі трендів та змін динамічних рядів інтегральних показників за компонентами фінансово-економічної безпеки ППП та динамічних рядів комплексних показників за складовими інтегральних компонент.

На заключному етапі формування стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП проводиться оцінка ризику неповного виконання стратегії та (за необхідності) уточнюється стратегія.

Реалізація стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП полягає в розробці організаційно-економічного механізму реалізації заходів, спрямованих на досягнення цілей захисту фінансово-економічних інтересів партнерів, здійсненні цих заходів та оцінці обраної стратегії, результати якої враховуються під час формування стратегії захисту інтересів у разі здійснення інших проектів ППП.

Оцінка ефективності стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП здійснюється за двома напрямками:

1) оцінка розроблених конкретних стратегічних альтернатив за критеріями:

- узгодженість із середовищем;
- наукова обґрунтованість;
- узгодженість по рівням ієрархії;
- структурна відповідність;
- прийнятність для партнерів та інших стейкхолдерів проекту

ППП;

- практична реалізованість;
- економічна ефективність реалізації;

2) порівняння результатів реалізації стратегії з фактичним рівнем досягнення цілей за допомогою методу відстаней.

Специфіка відносин, що виникають під час здійснення ППП, обумовлює низку особливостей формування і реалізації стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, основними серед яких є:

– У партнерській взаємодії державний і приватний партнери мають власні фінансово-економічні інтереси щодо здійснення ППП, вільні у визначенні форм і методів досягнення цілей, тому стратегію доцільно розробляти кожному із партнерів окремо, але такі її складові, як спільні фінансово-економічні інтереси і заходи щодо їх захисту мають бути узгодженими на третьому етапі здійснення ППП – під час укладання договору про ППП з переможцем конкурсу.

– Згідно з українським законодавством пропозиції щодо здійснення ППП можуть подавати на розгляд уповноваженого органу влади і державний, і приватний партнери. Оскільки вже на цьому етапі виникає загроза реалізації фінансово-економічних інтересів ініціатора проекту - відхилення пропозиції, тому йому необхідно розробляти стратегію захисту на першому етапі здійснення ППП – під час ініціювання проекту й обґрунтування його доцільності. Іншим сторонам ППП доцільно формувати стратегію захисту фінансово-

економічних інтересів не пізніше другого етапу здійснення ППП – під час вибору приватного партнера.

– Термін стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП має бути не меншим за термін дії договору про ППП, оскільки порушення його (договору) умов може завадити реалізації фінансово-економічних інтересів партнерів. Враховуючи те, що угоди про ППП є довгостроковими, зазначене положення не суперечить положенням концепції стратегічного управління.

5.2 Організаційно-економічний механізм забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП

Організаційно-економічний механізм забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП є важливою складовою системи забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП, що передбачає використання методів, засобів та інструментів для підтримки належного рівня захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП. Для конкретного ППП організаційні форми та фінансово-економічні можливості забезпечення захисту інтересів партнерів є індивідуальними, що зумовлено масштабістю і типом ППП, особливостями виробничої діяльності, фінансово-економічним станом партнерів, їх поглядами на необхідність та принципи побудови системи забезпечення фінансово-економічної безпеки тощо. Крім того, сторони ППП належать до різних рівнів ієрархії управління економікою, що впливає на формат їхньої взаємодії та організаційної підтримки фінансово-економічної безпеки ППП. Проте однозначним є висновок, що реалізація організаційно-економічного механізму забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП є життєво необхідною та має бути активною і різноплановою.

Як автономні суб'єкти, публічний і приватний партнери вільні у визначенні форм, методів та засобів забезпечення захисту індивідуальних фінансово-економічних інтересів щодо здійснення ППП. Для втілення спільних інтересів та унеможливлення дії проти волі або на шкоду інтересам жодної із сторін, що є принциповим для

співпраці у форматі ППП, важливим є досягнення взаємної згоди щодо організаційної підтримки фінансово-економічної безпеки ППП – встановлення порядку та умов взаємодії підрозділів (осіб), які безпосередньо забезпечують фінансово-економічну безпеку державного і приватного партнерів, а також формування постійних та тимчасових відносин між такими підрозділами (особами) та зовнішніми структурами, що існують поза межами ППП, діяльність яких 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). Крім того, принципово важливим є визначення чітких повноважень і розподілу відповідальності партнерів за досягнення цілей стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП.

На сьогодні в Україні застосовується змішана модель організації системи ППП згідно з якою центральний координуючий орган (Міністерство економічного розвитку і торгівлі України) займається розробкою політики у сфері ППП, а окремі галузеві міністерства та державні служби розробляють і здійснюють відповідні проекти.

Згідно із Положенням «Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України», затвердженим Указом Президента України від 31 травня 2011 р. № 634/2011 [190], Міністерство економічного розвитку і торгівлі відповідно до законодавства:

- готує пропозиції та здійснює заходи щодо формування і реалізації єдиної державної політики у сфері ППП;
- формує та подає в установленому порядку Кабінету Міністрів України проект переліку об'єктів державної власності, що можуть бути надані в концесію;
- проводить моніторинг ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері ППП;
- організовує перевірки виконання договорів, укладених у рамках ППП.

Згідно із Законом України «Про державно-приватне партнерство» [197]:

Державними партнерами є держава Україна, Автономна Республіка Крим, територіальні громади в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування. За рішенням державного партнера державне підприємство, комунальне підприємство, підприємство Автономної Республіки Крим або господарське товариство, 100 відсотків статутного капіталу якого належать державі, територіальній громаді чи Автономній Республіці Крим, може брати участь у договорі, укладеному в рамках ППП, на стороні відповідного державного партнера. Державний партнер несе субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями такого підприємства або господарського товариства відповідно до договору, укладеного в рамках ППП.

На стороні приватного партнера у договорі, що укладається в рамках ППП, можуть виступати декілька осіб, які відповідно до цього Закону можуть бути приватними партнерами. Відносини між приватними партнерами та порядок визначення приватного партнера для представництва інтересів інших приватних партнерів у відносинах з державним партнером визначаються умовами договору, укладеного між приватними партнерами, або умовами договору, укладеного в рамках ППП. Такі особи несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями, передбаченими договором, що укладається в рамках ППП. Крім переможця (переможців) конкурсу з визначення приватного партнера, приватним партнером може виступати юридична особа, створена для здійснення ППП переможцем (переможцями) конкурсу з визначення приватного партнера, якщо це передбачено умовами відповідного конкурсу, при цьому протягом строку, встановленого договором, укладеним у рамках ППП, переможець (переможці) конкурсу повинен (повинні) прямо або опосередковано володіти більше ніж 50 відсотками статутного капіталу цієї юридичної особи. Переможець (переможці) конкурсу несуть субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями такої юридичної особи.

На підставі зазначеного з врахуванням результатів інституційного аналізу здійснення ППП запропоновано концептуальну модель взаємодії сторін ППП при забезпеченні фінансово-економічної безпеки ППП (рисунок 5.3), яка ґрунтується на розподілі функцій державного й приватного партнерів на різних етапах здійснення ППП, відповідно до яких визначено основні завдання суб'єктів фінансово-економічної безпеки ППП.

Відповідно до пропонованої концептуальної моделі взаємодії сторін ППП при забезпеченні фінансово-економічної безпеки ППП орган, відповідальний за розробку і реалізацію політики у сфері ППП (Міністерство економічного розвитку і торгівлі України):

- готує пропозиції та здійснює заходи щодо формування і реалізації єдиної державної політики у сфері фінансово-економічної безпеки ППП;

- організовує розробку стратегії захисту фінансово-економічних інтересів державного партнера та, за необхідності, внесення змін до неї, підготовку відповідних державних програм;

- розробляє єдиний комплекс процедур щодо визначення чітких повноважень і розподілу між державним і приватними партнерами відповідальності за реалізацію заходів щодо захисту фінансово-економічних інтересів;

- здійснює постійний моніторинг ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо реалізації стратегії захисту фінансово-економічних інтересів державного партнера;

- контролює виконання договорів, укладених у рамках ППП, та здійснює моніторинг реалізації національних інтересів.

Державний партнер (в особі галузевих міністерств, інших органів та юридичних осіб, уповноважених здійснювати проекти ППП):

- спільно з органом, відповідальним за розробку і реалізацію політики у сфері ППП, визначає фінансово-економічні інтереси держави щодо окремого ППП та розробляє дії (заходи) щодо їх захисту;

- виявляє, оцінює та прогнозує загрози реалізації фінансово-економічних інтересів держави щодо ППП;

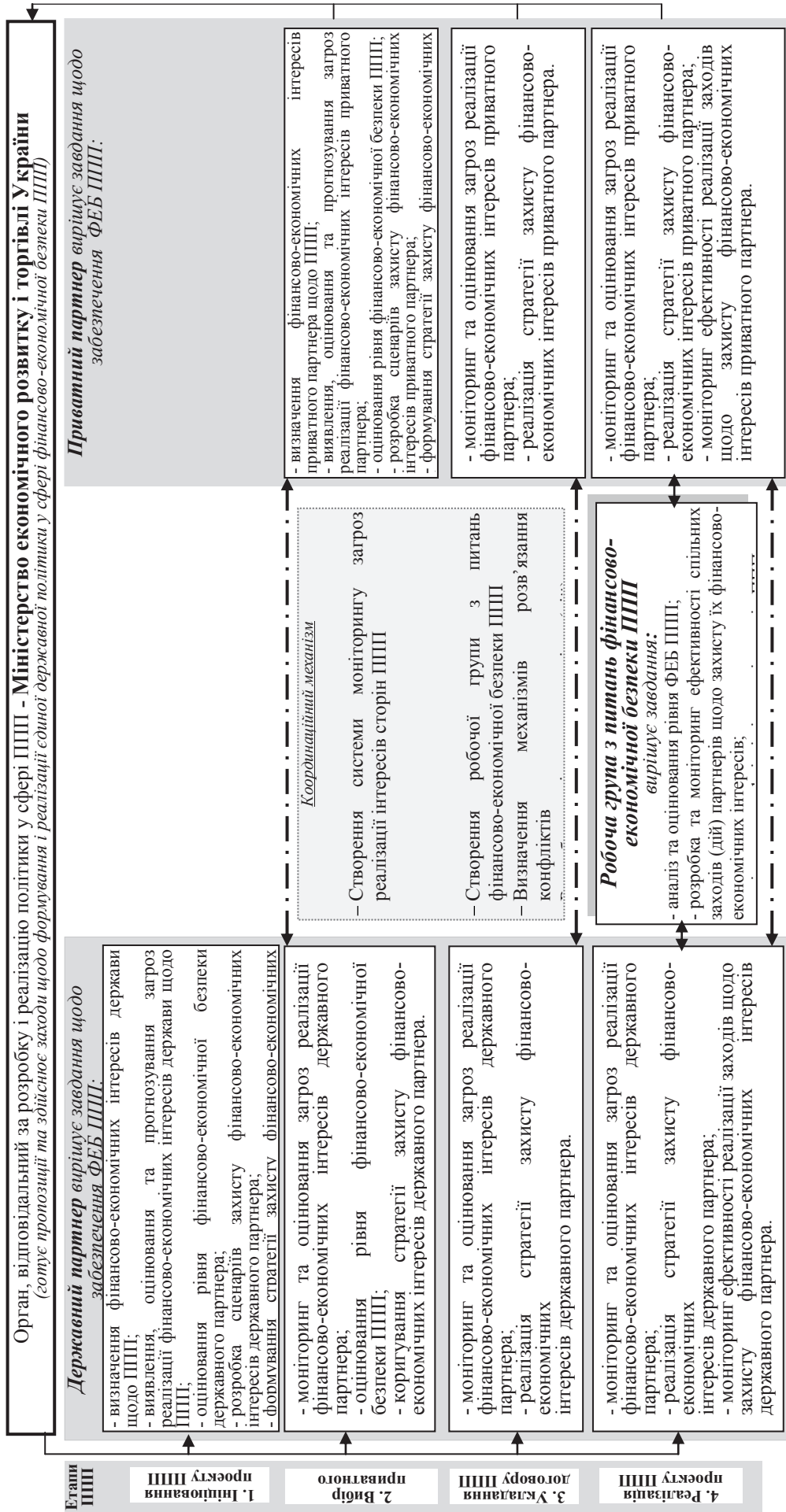


Рисунок 5.3 - Концептуальна модель взаємодії сторін ППП при забезпеченні фінансово-економічної безпеки ППП

Примітка

← - - - - - Обмін інформацією про фінансово-економічний стан та діяльність у сфері ППП

Авторська розробка

- оцінює рівень фінансово-економічної безпеки державного партнера;
- розробляє сценарії захисту фінансово-економічних інтересів державного партнера;
- формує та реалізує стратегію захисту фінансово-економічних інтересів державного партнера щодо окремого ППП, вносить, за необхідності, зміни до неї, розробляє і виконує у межах своїх повноважень відповідні державні програми;
- отримує згідно з чинним законодавством інформацію про фінансово-економічний стан та діяльність приватних партнерів;
- здійснює моніторинг та оцінку загроз реалізації фінансово-економічних інтересів державного партнера;
- проводить аналіз рівня фінансово-економічної безпеки ППП та захищеності фінансово-економічних інтересів державного партнера;
- розробляє та узгоджує з приватними партнерами спільні дії (заходи) щодо захисту фінансово-економічних інтересів окремого ППП;
- здійснює моніторинг ефективності реалізації заходів щодо захисту фінансово-економічних інтересів державного партнера;
- готує і надає державному органу, відповідальному за розробку і реалізацію політики у сфері ППП, пропозиції стосовно політики у сфері фінансово-економічної безпеки ППП.

Приватний партнер у межах свої повноважень в рамках ППП:

- отримує згідно з чинним законодавством інформацію про діяльність державних та місцевих органів у сфері ППП, фінансово-економічний стан державного партнера та його діяльність щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП;
- визначає фінансово-економічні інтереси приватного партнера щодо ППП;
- виявляє, оцінює та прогнозує загрози реалізації фінансово-економічних інтересів приватного партнера;
- проводить аналіз та оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП та захищеності фінансово-економічних інтересів приватного партнера;

– розробляє сценарії захисту фінансово-економічних інтересів приватного партнера;

– формує та реалізує стратегію захисту фінансово-економічних інтересів приватного партнера, вносить, за необхідності, зміни до неї, розробляє і виконує відповідний план заходів;

– здійснює моніторинг та оцінку загроз реалізації фінансово-економічних інтересів приватного партнера;

– розробляє і реалізує спільні з державним партнером дії (заходи) щодо захисту фінансово-економічних інтересів;

– забезпечує охорону приміщень, устаткування, офісів, продукції та технічних засобів, необхідних для виробничої діяльності в рамках ППП;

– здійснює моніторинг ефективності реалізації заходів щодо захисту фінансово-економічних інтересів приватного партнера;

– готує і надає державному органу, відповідальному за розробку і реалізацію політики у сфері ППП, пропозиції стосовно вдосконалення політики у сфері фінансово-економічної безпеки ППП.

Перелік конкретних функцій і завдань структурних підрозділів державного і приватного партнерів щодо забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін окремого ППП визначається залежно від договірних засад співробітництва, специфіки виробничої діяльності, фінансово-економічного стану партнерів тощо.

Особливість пропонованої моделі взаємодії сторін ППП при забезпеченні фінансово-економічної безпеки ППП полягає у створенні координаційного механізму забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, до складу якого включено систему моніторингу загроз реалізації інтересів сторін ППП, механізми розв'язання конфліктів (методи, засоби та інструменти, що використовуються у процесі спільної діяльності учасників конфлікту, спрямованої на припинення протистояння й вирішення проблеми, що призвела до зіткнення), робочу групу з питань фінансово-економічної безпеки ППП, спільні заходи (дії) партнерів щодо захисту фінансово-економічних інтересів.

Для вироблення дієвих захисних механізмів особливе значення має оперативна та достовірна інформація про стан реалізації фінансово-економічних інтересів партнерів та чинники, що формують загрози їх втіленню. Сформувані упорядкований потік фінансово-економічної інформації, що дозволяє ідентифікувати та оцінити загрози покликані системи моніторингу.

В сучасній теорії і практиці управління економічними системами будь-якого рівня ієрархії моніторинг розглядається як важлива складова процесу ухвалення рішень. Система моніторингу дає змогу вчасно виявляти відхилення фактичних результатів від прогнозованих, визначати причини відхилень і розробляти пропозиції щодо корегування окремих напрямів діяльності з метою її нормалізації та підвищення ефективності [90]. Фахівцями в галузі безпеки моніторинг розглядається як систематичне співставлення дійсного стану економіки з бажаним, на основі якого виявляються загрози економічній безпеці і прогнозуються їх наслідки. За його результатами може здійснюватися прямий вплив на керовані загрози, який виражається у комплексі стратегічних, тактичних і оперативних управлінських заходів та інституціональних перетворень.

Як конкретна форма виразу окремих протиріч кожна загроза інтересам сторін ППП має предметний характер і може бути охарактеризована й описана за допомогою певних показників. Показник – виражена числом характеристика певної властивості економічного об'єкта, процесу або рішення. Для отримання об'єктивної якісно-кількісної характеристики та оцінки загрози фінансово-економічним інтересам сторін ППП формується система показників (кількісних та якісних, макроекономічних, зведених та індивідуальних), які дозволяють описати розвиток ситуації в певній сфері. Спостереження, аналіз і прогнозування таких показників і становить зміст моніторингу загроз інтересам сторін ППП.

Система моніторингу багато в чому визначається і залежить від одержувача інформації – суб'єкта управління, тобто особи, безпосередньо «зацікавленої» у проведенні такого оцінювання [64]. Для приватного / державного партнера система моніторингу загроз

інтересам у ППП – це інформаційно-аналітична система, що створюється для прийняття рішень щодо захисту його індивідуальних і спільних з партнерами інтересів. Результати моніторингу, що здійснюється державним партнером, є також підґрунтям для коригування державної політики у сфері ППП. Для забезпечення узгодженості рішень та координації дій сторін ППП необхідно забезпечити методичну сумісність їх різнорівневих моніторингових систем.

Важливим кроком під час формування ефективної системи моніторингу загроз інтересам сторін ППП є визначення змісту і послідовності його етапів. На підставі вивчення існуючих підходів до побудови різнорівневих моніторингових систем розроблено послідовність етапів процесу моніторингу загроз інтересам сторін ППП, яку наведено на рисунку 5.4.

Далі розглянемо зміст кожного із етапів більш детально.

На першому етапі визначаються мета і завдання системи моніторингу, а також об'єкти моніторингу чи їх сукупність, якими можуть бути як складна, високоорганізована динамічна система (економіка країни в цілому чи окремий її сектор), так і будь-який елемент цієї системи (внутрішнє середовище, конкретні чинники), та суб'єкти, прямо чи опосередковано задіяних у моніторингу.

Другий етап – планування та організація спостереження, передбачає реалізацію таких кроків:

- визначення масиву даних що характеризують стан реалізації інтересів партнерів і чинників, що на нього впливають;

- формування системи збору та обробки первинної та вторинної інформації з конкретизацією використовуваного інструментарію;

- розробка кінцевої кількості контрольованих фінансово-економічних показників (індикаторів). Індикатор – елемент, що відображає хід процесу або стан об'єкта спостереження, його якісні і кількісні характеристики. Наближення індикаторів до гранично допустимої норми (порогового значення) сигналізує про наближення критичного стану узгодження та реалізації інтересів сторін ППП, а їх

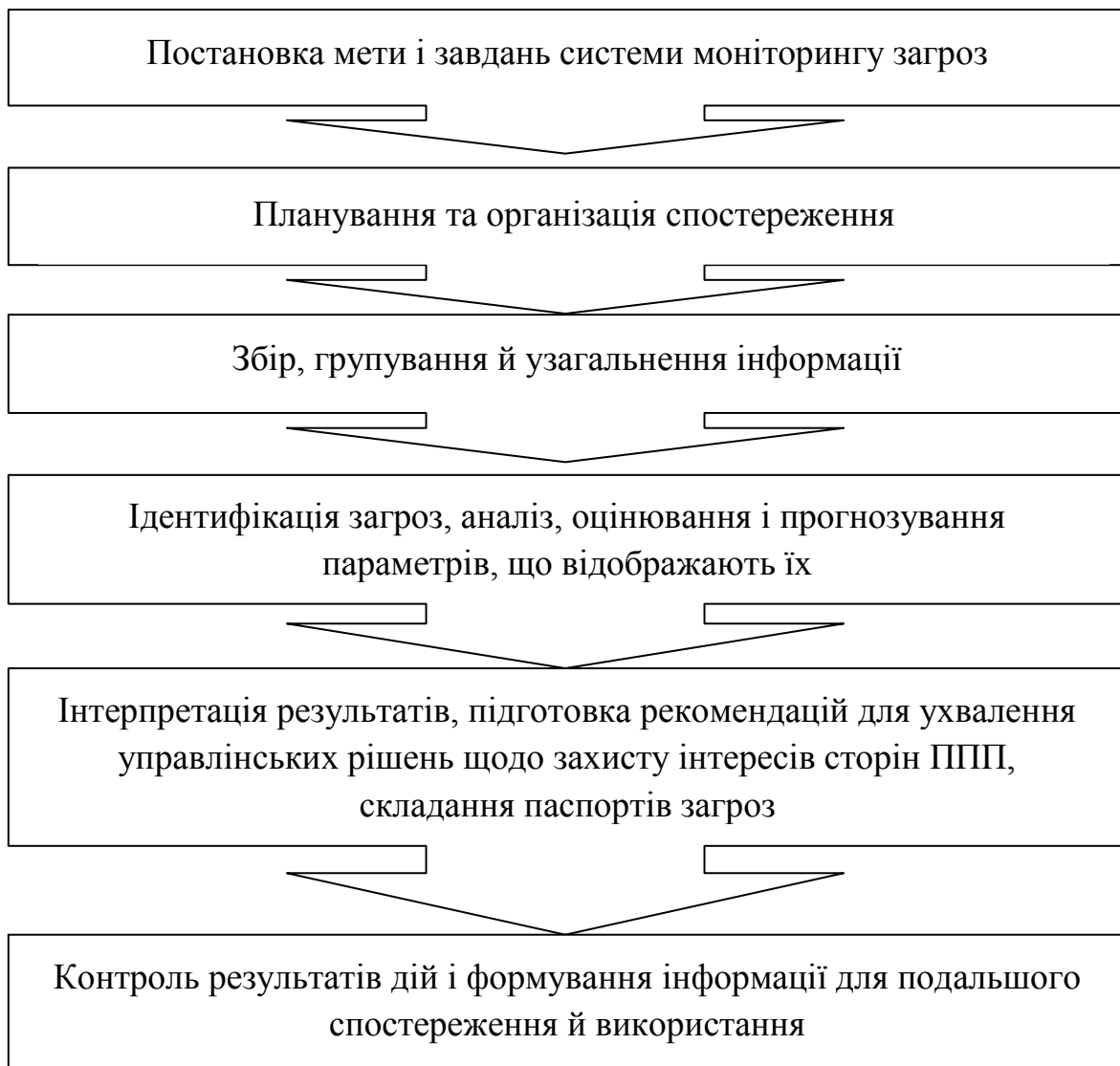


Рисунок 5.4 – Послідовність етапів процесу моніторингу загроз інтересам сторін ППП

Авторська розробка

перевищення – про перехід партнерства у зону критичного рівня, конфлікту інтересів і втрату спроможності до динамічного розвитку. Порогові значення індикаторів мають визначатися з врахуванням особливостей окремих етапів і процедур здійснення ППП;

– визначення періодичності проведення та контрольних періодів за відповідними показниками чи їх групами;

– окреслення напрямів використання вихідної інформації в інтегрованій інформаційній системі забезпечення фінансово-

економічної безпеки ППП, видів та форми представлення інформації, отриманої у процесі моніторингу загроз інтересам партнерів.

Третій етап передбачає здійснення дій щодо збирання, групування й узагальнення інформації.

На четвертому етапі, зміст якого складають процедури ідентифікації (розпізнавання) загроз, аналізу, оцінювання і прогнозування, що відображають їх специфіку, загрози інтересам класифікуються за ознаками, які є спільними як для загроз інтересам публічного партнера, так і для загроз інтересам приватного партнера, а також за ознаками, які впливають із специфіки їх партнерської взаємодії. Правильно здійснена класифікація загроз має вказувати взаємну залежність загроз одна від одної, місце їх у загальній системі забезпечення економічної безпеки. Спільними класифікаційними ознаками загроз інтересам держави, регіону, підприємства є такі ознаки, як: місце виникнення (внутрішні і зовнішні загрози); тривалість дії (постійні і тимчасові – довгострокові, середньострокові, короткострокові загрози); можливість прогнозування (прогнозовані і непрогнозовані загрози); можливість здійснення (реальні й потенційні загрози; малоймовірні та високоймовірні загрози); ставлення до загроз (об'єктивні та суб'єктивні загрози).

Аналіз загроз інтересам сторін ППП у загальному випадку передбачає виокремлення множини загроз та виявлення їх джерел, оцінювання ймовірності настання та прогнозування тенденцій їх розвитку, визначення рівня загрози та розміру можливих збитків від її реалізації, ранжування загроз та визначення їх взаємозв'язку тощо. У процесі аналізу загроз інтересам сторін ППП здійснюється їх комплексне оцінювання, що передбачає всебічне відображення ознак за допомогою кількісних та якісних показників, поєднання кількісних та якісних методів оцінювання. За результатами аналітичної діяльності доцільно складати паспорти загроз інтересам сторін ППП, у яких мають бути відбиті: характеристика загрози, характеристика її можливого розвитку та опис можливих дій партнерів (у тому числі й спільних) щодо реагування на загрозу.

На наступному, п'ятому етапі, проводиться інтерпретація результатів та готуються рекомендації для ухвалення управлінських рішень щодо захисту інтересів партнерів.

Останній етап процесу моніторингу загроз інтересам сторін ППП полягає у здійсненні контролю результатів дій і формуванні інформації для подальшого спостереження й використання.

Оскільки інтереси партнерів й умови їх реалізації є динамічними, тому множина контрольованих показників (індикаторів) з часом може розширюватися та оновлюватися за рахунок інших показників (індикаторів). Це вимагає постійного вдосконалення моніторингової системи.

Інформація, що надходить від моніторингової системи, є основою для формування паспорту (матриці) загрози фінансово-економічним інтересам державного / приватного партнера – документа, який передбачає оцінку подій, явищ, процесів, інших чинників, що створюють небезпеку реалізації фінансово-економічних інтересів партнерів, характеристику їх можливого розвитку (масштаб, тенденції зміни, можливі наслідки для фінансово-економічної безпеки ППП тощо), а також визначення основних організаційно-економічних та інших механізмів діяльності суб'єктів забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП по реагуванню на загрози (моніторинг, превентивні дії, локалізація тощо).

Структурно паспорт загрози фінансово-економічним інтересам державного / приватного партнера складається з таких елементів:

1. Визначення поняття загрози фінансово-економічним інтересам сторін ППП та інших понять, які використовуються аналітиками.

2. Найменування загрози, яке має відображати її сутність з огляду на можливі явища, події, процеси тощо, що створюють небезпеку реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП.

3. Чинники (джерела) загрози.

4. Об'єкт загрози.

5. Клас та вид загрози.

6. Опис масштабу, тенденції зміни та можливі наслідки загрози, що передбачає визначення та інтерпретацію динаміки її розвитку,

ймовірності переростання із потенційної у реальну та інші характеристики.

7. Заходи (практичні кроки) сторін ППП по реагуванню на загрозу.

8. Ресурсне забезпечення заходів щодо виявлення, запобігання, прогнозування та нейтралізації загрози (її складових), визначаються також ресурси і засоби, що додатково можуть залучатися.

9. Способи і методи реагування на загрозу, які визначають алгоритм та координацію дій сторін ППП.

10. Інша важлива інформація.

Одним із наріжних питань в організації забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП є побудова захисту на основі принципу комплементарності. Кожний партнер має власні ресурси і можливості щодо захисту фінансово-економічних інтересів. Комплементарне використання захисних механізмів забезпечує синергійний ефект партнерської взаємодії щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП. Для організації роботи з побудови захисту фінансово-економічної безпеки сторін ППП на комплементарній основі доцільно створити робочу групу спеціалістів, які представляють сторони ППП і крім своїх основних функцій займаються забезпеченням фінансово-економічної безпеки ППП в цілому. Такій групі державний і приватний партнери делегують функції щодо:

– здійснення моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовища ППП;

– проведення аналізу та оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки ППП та захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП;

– розробка та моніторинг спільних дій (заходів) державного і приватного партнерів щодо захисту їх фінансово-економічних інтересів;

– вирішення конфліктів інтересів сторін ППП;

– підготовка пропозицій щодо змін до стратегій захисту інтересів сторін ППП.

Основна мета організаційної функції у стратегічному управлінні полягає у забезпеченні переходу від стратегії до структури. Для реалізації стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП має бути створене відповідне організаційне забезпечення управління фінансово-економічною ППП, що розглядається як взаємопов'язана сукупність внутрішніх функціональних служб та підрозділів сторін ППП, які здійснюють розробку, прийняття і реалізацію управлінських рішень, що забезпечують захист фінансово-економічних інтересів.

Розрізняють два підходи до організації управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів господарювання: перший підхід передбачає створення власного спеціалізованого підрозділу, другий – залучення сторонніх організацій, що надають охоронні, консалтингові, інформаційні та інші послуги. Порівняння альтернативних варіантів організації управління фінансово-економічною безпекою здійснюється на базі різноманітних критеріїв, з-поміж яких на практиці найбільшого поширення набули вартісні та фахові критерії.

Створення власної служби безпеки потребує значних матеріально-технічних і трудових ресурсів, що коштує недешево. Тому її створюють великі фінансово-стабільні підприємства або їх об'єднання, які покладають на цю службу увесь спектр безпекозабезпечувальних функцій та використовують власний персонал та технічні засоби. Натомість для невеликих підприємств більш логічним є використання послуг спеціалізованих фірм, які мають високопрофесійний персонал, коштовне обладнання, більш сучасні технології тощо. Залучені спеціалізовані фірми можуть забезпечувати як комплексний захист, так і використовуватися для разових заходів [170]. Проте, повна передача функцій із забезпечення безпеки у аутсорсінг може виявитися небезпечною. Така передача функцій потребує повної упевненості у високому рівні професіоналізму фахівців сторонньої організації та відсутності у неї зв'язків з кримінальними структурами. З огляду на високий рівень криміналізації економічних відносин в Україні вітчизняними суб'єктами господарювання наразі надається перевага першому підходу до організації управління фінансово-економічною

безпекою – створення власного спеціалізованого підрозділу з питань безпеки, а для мінімізації відповідних витрат застосовується матрична організаційна структура, за якої окремі функції делегуються існуючим структурним підрозділам шляхом внесення змін і доповнень у положення про відділи та посадові інструкції спеціалістів підприємства.

Для державного партнера питання вибору підходу до організації управління фінансово-економічною безпекою не стоїть так гостро, оскільки галузеві міністерства, інші органи та юридичні особи, уповноважені розробляти та здійснювати проекти ППП, мають власні структурні підрозділи з питань безпеки. Втім, покладання на них зобов'язань щодо захисту фінансово-економічної безпеки державного партнера у здійсненні ППП обумовлює суттєве зростання навантаження та вимагає залучення до їх складу фахівців, здатних розробляти і виконувати специфічні для діяльності щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки завдання. Крім того, поширення ППП в різних сферах економічної діяльності суттєво розширює спектр загроз, з якими доводиться мати справу структурному підрозділу із забезпечення безпеки державного партнера. Такі загрози можуть проявлятися не постійно, не системно та не типово, що значно ускладнює їх передбачення та вироблення постійних алгоритмів та регламентів протидії [170]. Тому, для забезпечення управління фінансово-економічною безпекою державному партнеру, як і приватному партнеру, доцільно використовувати матричну організаційну структуру, а також передавати аналітичні функції іншим суб'єктам фінансово-економічної безпеки ППП, наприклад, центрам сприяння розвитку ППП, спеціалізованим незалежним організаціям, які відповідно до світової практики здійснення ППП створюються спеціально для оцінки і моніторингу діяльності ППП в окремих секторах послуг, фінансовим донорам проекту ППП, які мають високопрофесійний персонал та застосовують сучасні технології для оцінювання ризиків та ефективності інвестиційних проектів, а також зацікавлені у забезпеченні життєздатності ППП, в який вкладають кошти та ін. Слід звернути увагу, що при переданні державним

партнером у аутсорсинг функцій забезпечення безпеки дуже важливо забезпечити належний захист державної таємниці.

Отже, забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП потребує суттєвої організаційної підтримки, що реалізується шляхом впровадження відповідних організаційних заходів, які передбачають комплекс дій, спрямованих на реформування організаційної структури управління, встановлення порядку та умов функціонування певних підрозділів партнерів, формування постійних та тимчасових взаємовідносин підрозділів державного і приватного партнерів, а також відносин із зовнішніми структурами. Такі заходи мають бути розроблені завчасно та встановленим порядком затверджені. Типовими для державного і приватного партнерів є такі організаційні заходи, як:

- адаптація характеристик діяльності партнера до зміни умов зовнішнього середовища;

- реорганізація окремих функціональних підрозділів партнера включно з службою безпеки, визначення повноважень, прав та обов'язків посадових осіб у процесах забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів партнера;

- розробка та впровадження положень, інструкцій, які регламентують діяльність у сфері забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП;

- координація взаємодії між окремими ланками організаційної структури партнера для досягнення цілей стратегії захисту фінансово-економічних інтересів;

- визначення та підготовка представників партнера у робочій групі, яка створюється для координації дій сторін ППП щодо захисту фінансово-економічних інтересів, встановлення їх повноважень і відповідальності, внесення відповідних змін і доповнень у положення про відділи та посадові інструкції спеціалістів;

- підготовка альтернативних управлінських рішень щодо формування та функціонування системи фінансово-економічної безпеки ППП, підготовка до запровадження рішень у дію;

– організація належного моніторингу за реалізацією фінансово-економічних інтересів, своєчасного виявлення загроз реалізації фінансово-економічних інтересів щодо здійснення ППП, оцінювання стану захищеності інтересів партнера у розрізі функціональних складових фінансово-економічної безпеки ППП, розробки заходів щодо відвернення таких загроз, контролю за кризовими ситуаціями;

– впровадження системи підготовки, перепідготовки, ротації кадрів, організація виконання заходів послаблення соціальної напруги, попередження та локалізації конфліктів серед працівників;

– організація навчання фахівців з фінансово-економічної безпеки ППП;

– запровадження правил, що встановлюють обсяг, послідовність, способи та терміни виконання працівниками дій, передбачених режимами безпеки;

– організація особистої безпеки керівництва та провідних спеціалістів, охорони життя і здоров'я працівників;

– перебудова документообігу, діловодства;

– організація роботи з правового та інженерно-технічного захисту державних і комерційних таємниць;

– підготовка та подання державному органу, відповідальному за розробку і реалізацію політики у сфері ППП, пропозицій стосовно вдосконалення політики у сфері фінансово-економічної безпеки ППП;

– визначення та закріплення у договорі про ППП механізму розв'язання конфліктів з партнером (посередництво, арбітраж тощо);

– налагодження двосторонніх комунікацій з стейкхолдерами проекту ППП для поліпшення їх поінформованості стосовно пріоритетів ППП, організація заходів щодо попередження та локалізації конфліктів інтересів;

– запровадження правил та процедур відбору сторонніх організацій, що спеціалізуються на експертній діяльності, розробка порядку взаємодії з ними;

– розробка та впровадження положень, інструкцій, які регламентують взаємодію з правоохоронними органами по питаннях

розслідування злочинів і правопорушень, що заподіяли збиток партнера.

Забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП потребує здійснення певних заходів економічного характеру, які розробляються на основі оцінок рівня фінансово-економічної безпеки ППП і стану захищеності інтересів партнерів за функціональними складовими фінансово-економічної безпеки державного партнера, фінансово-економічної безпеки приватного партнера та фінансово-економічної безпеки партнерських відносин.

Метою реалізації заходів цієї групи є підвищення економічної ефективності за окремими найбільш важливими параметрами та функціональними складовими діяльності державного і приватних партнерів. Заходи економічного характеру, які застосовуються партнерами з метою захисту їхніх інтересів, відрізняються за масштабом і ступенем впливу, але для кожного із партнерів під час розробки таких заходів важливо визначати і враховувати так звані «точки посилення безпеки». Це найменш забезпечені (з огляду на безпеку) ланки та характеристики діяльності партнерів та відносин між ними. Більше того, ці місця одночасно сигналізують і про рівень безпеки ППП загалом. Йдеться про те, що стан безпеки може визначатися найслабшою ланкою в системі її структурно-функціонально-технологічних компонент. Цією ланкою є так звані місця «надриву», тобто події настання яких може призвести до втрат [251, с. 232] та ліквідації ППП. Ефективна реалізація економічних заходів забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів, що реалізуються партнерами, в остаточному підсумку позитивно впливає на рівень фінансово-економічної безпеки ППП.

Зазначимо, що на сьогодні теорією і практикою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства розроблено велику кількість розгорнутих переліків економічних заходів захисту інтересів підприємства, наприклад, у працях [18; 175; 251]. Ґрунтуючись існуючих дослідженнях у цій сфері та враховуючи рекомендації вчених й експертів міжнародних організацій щодо практичного застосування ППП [51; 33; 4; 296; 302; 96; 295; 193; 305; 36; 67] визначено економічні

заходи прямого впливу на параметри діяльності приватного партнера з метою забезпечення захисту його фінансово-економічних інтересів, які (заходи) розподілено на дві групи:

1) заходи, що здійснюються безпосередньо приватним партнером, зокрема, впровадження сучасних технологій, удосконалення існуючих способів виробництва, оптимізація структури активів, вибір ефективних методів амортизації активів, економія ресурсів, оптимізація прямих та непрямих витрат діяльності, зміна постачальників, оптимізація джерел фінансування діяльності та розвитку підприємства, оптимізація структури капіталу, емісія акцій підприємства, залучення позикового капіталу, мінімізація середньозваженої вартості капіталу, використання факторингу та лізингу, покращання фінансової дисципліни, удосконалення системи взаєморозрахунків, впровадження сучасних технологій збирання платежів, реструктуризація заборгованості, покращання стимулювання праці, страхування ризиків, формування необхідних/достатніх резервів тощо;

2) заходи, що здійснюються державним партнером, зокрема, встановлення економічно обґрунтованих цін і тарифів у сфері застосування даного ППП; надання приватному партнеру прямої бюджетної підтримки (часткове фінансування заходів проекту, погашення відсотків за кредитами тощо); запровадження для приватного партнера податкових канікул (відмова від зменшення податків та зборів на час реалізації проекту); надання державних і місцевих гарантій за запозиченнями приватного партнера та гарантій відшкодування збитків приватному партнеру внаслідок невідповідності попиту запланованим показникам, невиконання державним партнером зобов'язань за угодою, неадекватного тарифного регулювання тощо; гарантування державного замовлення на певні товари /послуги; гарантування державним партнером проектних ризиків у разі змін більших, ніж очікувані в інфляції, обмінному курсі, відсоткових ставок за кредитами, цін на енергоресурси; надання пільгових кредитів; запровадження моніторингу фінансової стійкості проекту ППП на стадії його реалізації, у тому числі моніторинг стану фінансового управління

платежами, прийнятими зобов'язаннями, потенційними майбутніми зобов'язаннями та достатністю проектного фінансування та ін.

Для підвищення рівня фінансово-економічної безпеки державного партнера можуть бути застосовані заходи прямого впливу на макроекономічні параметри, зміни яких, у свою чергу, вплинуть на параметри діяльності приватного партнера. Таким чином, при обґрунтуванні економічних заходів захисту фінансово-економічних інтересів державного партнера має враховуватися наслідки їх непрямого впливу на параметри діяльності приватного партнера. Зокрема, йдеться про такі заходи:

- посилення бюджетної дисципліни та ефективності витрачання бюджетних коштів за рахунок вдосконалення процедури прийняття бюджетних рішень, зміцнення контролю за бюджетними операціями уряду з боку парламенту і громадянського суспільства, посилення контролю за рухом коштів та управління їх залишками на рахунках розпорядників бюджетних коштів, підвищення рівня прозорості та підзвітності в управлінні державними фінансами, посилення контролю за виконанням фіскальних правил (рівень бюджетного дефіциту, боргу держави, загального обсягу бюджетних доходів і видатків), запровадження результативних способів середньострокового бюджетного планування (середньострокові плани з урахуванням впливів економічних циклів), реалізації проектів міжнародної технічної допомоги з імплементації найкращих практик для налагодження роботи підрозділів внутрішнього аудиту державних органів та установ тощо;

- регулювання державних запозичень, зокрема зменшення обсягу державного боргу та гарантованого державою боргу, зниження рівня боргової залежності держави від зовнішніх кредиторів;

- подолання деструктивних процесів у грошово-кредитній сфері, зокрема збільшення грошової маси щодо ВВП, збільшення частки кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, зниження рівня процентних ставок по кредитах, збільшення частки довгострокових кредитів, зменшення розриву рівнів процентних ставок по депозитам і кредитах, забезпечення стабільності курсу національної валюти, недопущення негативних впливів бюджетної політики на темпи

інфляції, рівень процентних ставок, курс національної валюти, зміцнення довіри до банків тощо;

– стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів шляхом формування інвестиційної політики на принципах поєднання інвестицій з інноваціями, впровадження транспарентної та надійної системи планування державних інвестицій, створення умов для максимального залучення в національну економіку коштів, що приховані від оподаткування та виведені за кордон, направлення бюджетних інвестицій тільки у пріоритетні сектори економіки, надання компенсації інвестору / кредитору у випадку припинення дії ППП, збільшення частки інвестицій у основний капітал у ВВП за рахунок перенаправлення бюджетних коштів зі сфери споживання на фінансування інфраструктури, посилення відповідальності розпорядників коштів за ефективність використання бюджетних інвестицій, підвищення рівня внутрішньої складової інвестування, захист капіталовкладень та інтелектуальної власності, сприяння оновленню основних фондів через вдосконалення амортизаційної політики, розвиток лізингу, стимулювання довгострокового банківського кредитування тощо, забезпечення імпорту таких передових технологій та продукції, які сприятимуть модернізації національної економіки та ін.;

– формування умов підвищення рівня ділової активності суб'єктів господарювання, зокрема усунення бюрократичних, організаційних та нормативних перешкод для ведення бізнесу, впровадження прозорої інформаційно-комунікативної системи обміну інформацією між урядовими установами та приватним сектором, що вдосконалив взаємодію уряду та бізнесу, забезпечення єдиних правил доступу до ресурсів і ринків, підвищення дієвості заходів щодо детінізації економіки (вдосконалення механізму визначення митної вартості товарів, активна участь країни у міжнародній системі протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, контроль відповідності витрат фізичних осіб розмірам їхніх офіційних доходів тощо), впровадження реально діючої системи жорсткої і невідворотної відповідальності за корупційні діяння та ін.;

– здійснення державної політики щодо протидії розшаруванню населення за рівнем доходів та забезпечення умов для створення потужного середнього класу, зокрема через забезпечення сталого зростання реальної заробітної плати, вдосконалення системи оподаткування доходів і майна фізичних осіб (перегляд підходів до диференціації ставок оподаткування, визначення бази оподаткування тощо), удосконалення системи державної допомоги сім'ям, які мають дітей та ін.;

– зменшення залежності національної економіки від імпорту стратегічної сировини та палива, здійснення диверсифікації джерел надходження енергоносіїв, реалізація політики енергозбереження тощо.

Для забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП важливим є здійснення партнерами спільних заходів, зокрема збалансування та синхронізація грошових потоків, забезпечення транспарентного розподілу доходів від реалізації проекту ППП, оптимізація програми інвестування, взаємний розподіл ризиків проекту ППП, посилення комплаєнсу щодо законодавства, яке регулює діяльність ППП, управління конфліктами інтересів, забезпечення добросовісності партнерів у відносинах із стейкхолдерами проекту ППП тощо.

Перелік зазначених вище економічних заходів забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП не є остаточним і незмінним. Навпаки, він потребує розширення і доповнення у міру виникнення нових загроз реалізації інтересів партнерів.

Отже, забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів державного і приватного партнерів щодо окремого ППП потребує розробки відповідного організаційно-економічного механізму, який має розглядатися як відкрита динамічна система, елементний склад якої потребує періодичного перегляду і вдосконалення відповідно до змін у середовищі функціонування ППП та стратегічного бачення майбутніх проблем реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП, викликаних такими змінами.

5.3 Стратегія захисту інтересів сторін ППП на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури

Обґрунтування стратегічних напрямків забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП потребує формування стратегічного бачення проблем, які можуть виникнути на шляху реалізації інтересів партнерів. Для отримання перспективних оцінок стану захищеності фінансово-економічних інтересів сторін ППП застосовуються науково-методичні підходи до прогнозування змін показників, що характеризують різні складові фінансово-економічної безпеки державного і приватного партнерів та відносин між ними. Прогнозування можливих у майбутньому значень таких показників на основі статистичного методу прогнозування – розрахунку прогнозів на основі тренду та змін динамічного ряду, дає змогу охопити вплив всіх факторів, що впливають на їх зміну.

На прикладі ППП між державою та ПАТ «ШРБУ № 33» побудовано моделі трендів для комплексних показників фінансово-економічної безпеки інтегральних компонент фінансово-економічної безпеки ППП, за якими визначено зміни таких показників у перспективі.

Таблиця 5.1 – Перспективна оцінка фінансово-економічної безпеки ППП між державою та ПАТ «ШРБУ № 33» за складовими інтегральних компонент

Складова фінансово-економічної безпеки	Модель тренду	Зміна показника у перспективі
1	2	3
Фінансово-економічна безпека державного партнера		
Фінансова	$y = -0,005x^5 + 0,096x^4 - 0,595x^3 + 1,652x^2 - 2,055x + 1,452$	Зниження
Виробнича	$y = -0,009x^5 + 0,160x^4 - 1,004x^3 + 2,895x^2 - 3,817x + 2,296$	Зниження
Інвестиційно-інноваційна	$y = 0,004x^5 - 0,076x^4 + 0,497x^3 - 1,478x^2 + 1,956x - 0,531$	Зростання
Соціальна	$y = -0,000x^5 + 0,01x^4 - 0,081x^3 + 0,286x^2 - 0,469x + 0,931$	Зростання

Закінчення табл. 5.1

1	2	3
Зовнішньоекономічна	$y=0,0000x^5-0,002x^4+0,036x^3-0,178x^2+0,355x+0,709$	Зниження
Макрокономічна	$y=0,004x^5-0,08x^4+0,522x^3-1,553x^2+2,074x-0,428$	Зростання
Енергетична	$y=-0,007x^5+0,122x^4-0,79x^3+2,371x^2-3,204x+1,985$	Зниження
Демографічна	$y=-0,002x^5+0,05x^4-0,351x^3+1,164x^2-1,883x+1,799$	Зниження
Фінансово-економічна безпека приватного партнера		
Фінансова	$y=0,005x^5-0,09x^4+0,558x^3-1,665x^2+2,372x-0,843$	Зростання
Техніко-технологічна	$y=0,004x^5-0,074x^4+0,423x^3-1,073x^2+1,128x+0,255$	Зростання
Інтелектуально-кадрова	$y=0,013x^5-0,254x^4+1,78x^3-5,772x^2+8,343x-3,27$	Зростання
Правова	$y=-0,009x^5+0,13x^4-0,565x^3+0,854x^2-0,345x+0,651$	Зниження
Силова	$y=0,003x^5-0,072x^4+0,576x^3-1,996x^2+2,831x-0,341$	Зниження
Інформаційна	$y=0,003x^5-0,083x^4+0,676x^3-2,43x^2+3,687x-0,854$	Зниження
Екологічна	$y=-0,000x^5+0,026x^4-0,291x^3+1,252x^2-2,076x+1,781$	Зростання
Фінансово-економічна безпека партнерських відносин		
Розпорядження державним партнером публічними фінансами	$y=-0,000x^5+0,003x^4-0,024x^3+0,088x^2-0,13x+0,602$	Зростання
Поведінка державного партнера при виконанні владних повноважень	$y=-0,000x^5+0,001x^4+0,013x^3-0,105x^2+2,15x+0,275$	Зниження
Надійність приватного партнера щодо виконання фінансових зобов'язань	$y=0,01x^5-0,169x^4+1,076x^3-3,223x^2+4,459x-1,567$	Зростання
Здатність приватного партнера відповідати нормам і правилам	$y=0,003x^5-0,064x^4+0,428x^3-1,278x^2+1,687x-0,141$	Зростання

Отримані перспективні оцінки складових фінансово-економічної безпеки ППП між державою та ПАТ «ШРБУ № 33» доповнюють ретроспективні та поточні оцінки. Застосування комплексного підходу

до оцінювання фінансово-економічної безпеки ППП в динаміці дозволило більш обґрунтовано підійти до визначення пріоритетних напрямків забезпечення фінансово-економічної безпеки даного ППП та сформулювати стратегії захисту інтересів його сторін, що узгоджені за цілями, завданнями й пріоритетними напрямками забезпечення такого захисту. Розроблені стратегії захисту інтересів сторін ППП наведено нижче.

Стратегія захисту фінансово-економічних інтересів державного партнера у ППП між державою та ПАТ «ШРБУ № 33»

1. Загальні положення

Станом на початок 2018 р. мережа автомобільних доріг України має довжину 163,1 тис. км, у тому числі доріг із твердим покриттям - 159,6 тис. км., але транспортно-експлуатаційні характеристики доріг не відповідають сучасним європейським стандартам, необхідність застосування яких актуалізувалась європейським вектором розвитку держави. Наразі майже 90% автомобільних доріг загального користування не ремонтували понад 30 років через хронічне недофінансування потреб дорожнього господарства України. Для досягнення мети приведення вітчизняних доріг до загальноєвропейських стандартів українською важливо залучити інвестиції приватного сектора на засадах ППП. Забезпечення успішності таких проектів в сучасних складних умовах господарювання, що характеризується посиленням викликів і загроз реалізації інтересів сторін ППП, зумовлює необхідність створення ефективно діючої системи фінансово-економічної безпеки ППП.

За проведеними розрахунками станом на 2017 рік рівень фінансово-економічної безпеки ППП «Держава – ПАТ «ШРБУ № 33»» характеризується як передкризовий, що зумовлено передкризовим станом фінансово-економічної безпеки державного партнера та партнерських відносин. За таких умов питання захисту фінансово-економічних інтересів державного партнера у сфері ППП набуває особливої ваги.

Проблемою, яка потребує розв'язання, є недостатньо ефективно застосування механізмів, спрямованих на нейтралізацію, мінімізацію впливу та усунення загроз реалізації фінансово-економічних інтересів держави у взаємодії з ПАТ «ШРБУ № 33» на засадах ППП.

Ця Стратегія спрямована на реалізацію до 2020 року визначених нею пріоритетів політики забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів державного партнера у ППП з ПАТ «ШРБУ 33», а також пріоритетів державної політики національної безпеки, закріплених у Стратегії національної безпеки України, схваленій Указом Президента України від 26 травня 2015 року № 287/2015, стратегічних напрямків та стратегічних цілей розвитку транспорту та його інфраструктури, визначених у Національній транспортній стратегії України на період до 2030 року, затвердженій Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30.05.2018 р. № 430-р., і реформ, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, ратифікованою Законом України від 16 вересня 2015 року № 1678-VII, і Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», схваленою Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5.

2. Мета стратегії

Метою цієї Стратегії є забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів державного партнера у ППП з ПАТ «ШРБУ № 33», реалізація яких створить підґрунтя і стимули для інклюзивного соціально-економічного розвитку України та прискорення процесів євроінтеграції.

3. Актуальні загрози реалізації фінансово-економічних інтересів державного партнера у ППП з приватним партнером ПАТ «ШРБУ № 33»

Фінансово-економічні інтереси державного партнера у ППП з ПАТ «ШРБУ № 33» полягають у залученні інвестицій приватного партнера у модернізацію автомобільних доріг загального користування відповідно до загальноєвропейських стандартів, підвищенні ефективності використання бюджетних коштів, переданні на управління приватному партнеру частини ризиків проекту та створенні підґрунтя формування конкурентного ринку дорожніх робіт в Україні.

Реалізації цих інтересів перешкоджають такі актуальні загрози:

1. низький рівень інноваційно-інвестиційної активності у дорожньому господарстві України;
2. низька інвестиційна привабливість об'єктів дорожньо-транспортної інфраструктури;
3. слабкість банківської системи, низький рівень інвестиційної складової банківського кредитування, високі відсоткові ставки по кредитам;
4. спад виробництва й економічної активності населення, втрата зовнішніх ринків та зменшення місткості внутрішнього ринку країни;
5. недосконалість та нестабільність правового регулювання, що застосовується до автомобільних доріг і регламентує діяльність суб'єктів господарювання;
6. криміналізація економіки і зростання її тіньового сектору;
7. застосування у дорожньому господарстві застарілих та екологічно небезпечних технологій;
8. нестабільне постачання паливно-енергетичних ресурсів, різке зростання цін на них;
9. істотні коливання обмінного курсу національної валюти;
10. недосконалість бюджетної системи та міжбюджетного регулювання, низький рівень бюджетної дисципліни, зростання державних витрат, дефіцит бюджету;
11. критичний рівень державного та гарантованого державою боргу;
12. неефективність податкової системи та системи справляння плати за проїзд автотранспортних засобів;
13. низький рівень забезпечення приватним партнером збереження матеріальних цінностей і грошових коштів;
14. нерозвиненість небанківського фінансового ринку;
15. відсутність у приватного партнера досвіду та фахівців із розробки тендерної документації й управління проектами ППП;
16. відсутність дієвого механізму розв'язання конфліктів інтересів державного і приватного партнерів;

17. погіршення достовірності та втрата доступу до інформації, низький рівень організації приватним партнером роботи щодо збереження конфіденційної інформації;

18. поширення будь-якої інформації, що може негативно вплинути на суспільну думку щодо проекту ППП;

19. корупція у державно-управлінській сфері;

20. порушення тендерних процедур відбору приватного партнера;

21. неправомірні дії конкурентів приватного партнера, кримінальних структур і працівників правоохоронних, наслідком яких є різного роду затримки у виконанні проектних робіт та реалізації проекту.

4. Пріоритетні напрями та завдання стратегії

Для досягнення мети цієї Стратегії необхідно виконати завдання за такими пріоритетними напрямками:

4.1 Створення ефективної системи фінансово-економічної безпеки ППП, яка має забезпечити адекватне і гнучке реагування на загрози, раціонально використовуючи можливості й ресурси державного й приватного партнерів. Основними завданнями у цій сфері є:

розробка основних засад державної політики у сфері фінансово-економічної безпеки ППП, їх узгодження із цільовими орієнтирами Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» та концепціями (програмами) реформування та розвитку ППП, дорожнього господарства і системи державного управління в Україні;

формування у структурі управління державного партнера матричної організаційної структури управління фінансово-економічною безпекою, забезпечення ефективної координації діяльності структурних підрозділів та спеціалістів, залучених до її складу;

забезпечення швидкого і ефективного обміну інформацією з приватним партнером про фінансово-економічний стан та діяльність у сфері ППП;

створення спільно з приватним партнером координаційного механізму забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що ґрунтується на взаємній довірі та включає систему

моніторингу загроз реалізації інтересів сторін ППП, механізми розв'язання конфліктів, робочу групу з питань фінансово-економічної безпеки ППП, спільні заходи щодо захисту фінансово-економічних інтересів;

спрямування двосторонньої та багатосторонньої співпраці із стейкхолдерами проекту ППП на забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП.

4.2 Формування сприятливого інвестиційного клімату та умов прискореного інноваційного розвитку дорожнього господарства України. Основними завданнями у цій сфері є:

визначення чітких середньострокових макроекономічних цільових показників розвитку ППП у дорожньому господарстві України, забезпечення макроекономічної стабільності;

впровадження транспарентної та надійної системи планування державних інвестицій у дорожньо-транспортну інфраструктуру;

комплексне вдосконалення законодавства з питань здійснення ППП щодо об'єктів дорожньо-транспортної інфраструктури;

сприяння проведенню політики стимулювання фінансового сектору до спрямування коштів на реалізацію на засадах ППП проектів модернізації дорожньо-транспортної інфраструктури, покращення умов кредитування;

використання державних гарантій інвесторам та кредиторам для підтримки реалізації проектів ППП у дорожньо-транспортній інфраструктурі;

підтримка перспективних, практично спрямованих наукових досліджень у сфері виконання дорожніх робіт.

4.3 Дотримання бюджетно-податкової дисципліни в довгостроковій перспективі, підвищення рівня прозорості та підзвітності в управлінні фінансами державного партнера. Основними завданнями у цій сфері є:

забезпечення дотримання індикативних прогностичних показників зведеного бюджету щодо фінансування потреб дорожнього господарства на середньострокову перспективу;

посилення контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів, міжнародної економічної допомоги та ресурсів міжнародних фінансових організацій, що спрямовуються на розбудову дорожньо-транспортної інфраструктури;

підвищення якості та ефективності адміністрування податків і зборів, які спрямовуються до Державного дорожнього фонду, а також рівня дотримання вимог податкового законодавства;

утримання на економічно безпечному рівні державного боргу та гарантованого державою боргу за угодами, укладеними щодо об'єктів дорожньо-транспортної інфраструктури, забезпечення прозорого й ефективного управління державним боргом у середньо- та довгостроковій перспективі;

посилення контролю за рухом коштів та підвищення ефективності управління їх залишками на рахунках державного партнера;

підвищення рівня підзвітності та відповідальності приватного партнера за використання бюджетних коштів.

4.4 Забезпечення нової якості державного управління ремонтно-будівельними роботами. Основними завданнями у цій сфері є:

подальше проведення реформи дорожнього господарства України за напрямками децентралізації системи державного управління автомобільних доріг загального користування, розділення критичних повноважень (відокремлення функції замовника робіт від виконавця та контролера), демонополізації і дерегуляції ринку дорожніх робіт;

усунення бюрократичних, організаційних та нормативних перешкод для здійснення ППП щодо об'єктів дорожньо-транспортної інфраструктури;

формування конкурентного ринку ППП у дорожньо-транспортній інфраструктурі;

підвищення рівня управлінської підзвітності та ефективності внутрішнього контролю та аудиту діяльності державного партнера, упровадження електронного урядування;

забезпечення підвищення фахового рівня персоналу, залученого до реалізації проектів ППП, ефективну його мотивацію до належного виконання завдань;

посилення комплаєнсу щодо законодавства у сфері корупції, обмеження контрольно-регуляторних функцій державного партнера, забезпечення невідворотності покарання за корупційні правопорушення.

5. Показники результату

Очікуваними результатами реалізації цієї Стратегії є:

запровадження координаційного механізму взаємодії державного партнера і ПАТ «ШРБУ № 33» щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП;

ефективне застосування механізмів, спрямованих на нейтралізацію, мінімізацію впливу та усунення загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що підтверджується підвищенням рівня фінансово-економічної безпеки ППП «Держава – ПАТ «ШРБУ № 33»» з передкризового до задовільного рівня.

6. Ризики реалізації стратегії

Ризиками, що можуть перешкодити виконанню завдань, є:

нестабільна макроекономічна ситуація;

часте внесення змін до законодавства у сфері виконання дорожніх робіт;

відсутність консенсусу щодо утворення робочої групи питань фінансово-економічної безпеки ППП;

обмеженість кадрового потенціалу та недостатня аналітична спроможність;

неможливість здійснення модернізації ІТ-систем;

опортуністична поведінка приватного партнера щодо реалізації комплементарних захисних механізмів.

Стратегія захисту фінансово-економічних інтересів приватного партнера у ППП між державою та ПАТ «ШРБУ № 33»

1. Загальні положення

Харківська область має одну із найбільших мереж автомобільних доріг загального користування, протяжність якої становить 9672,8 км. Більшість доріг перебуває у критичному стані, що свідчить про значний потенціал ринку дорожніх робіт у Харківській області. Ініційована в Україні реформа дорожнього господарства відкрила нові можливості для зміцнення позиції ПАТ «ШРБУ № 33» на цьому ринку шляхом укладання угод ППП. З огляду на нестабільну макроекономічну ситуацію в країні ПАТ «ШРБУ № 33» може використати ці можливості за умови забезпечення адекватного захисту своїх фінансово-економічних інтересів.

За проведеними розрахунками станом на 2017 рік ПАТ «ШРБУ № 33» має нормальний рівень фінансово-економічної безпеки, але фінансово-економічна безпека державного партнера і партнерських відносин знаходяться на низькому (передкризовому) рівні. За таких умов зростає значимість питання захисту фінансово-економічних інтересів ПАТ «ШРБУ № 33» щодо ППП.

Проблемою, яка потребує розв'язання, є недостатньо ефективно застосування механізмів, спрямованих на нейтралізацію, мінімізацію впливу та усунення загроз реалізації фінансово-економічних інтересів ПАТ «ШРБУ № 33» у взаємодії з державою на засадах ППП.

Ця Стратегія спрямована на реалізацію до 2020 року визначених нею пріоритетів політики забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів ПАТ «ШРБУ № 33», як учасника ППП, та стратегічних напрямів розвитку підприємства, закріплених у Стратегії розвитку ПАТ «ШРБУ № 33», що відповідають основним засадам державної політики національної безпеки, визначених у Стратегії національної безпеки України, схваленій Указом Президента України від 26 травня 2015 року № 287/2015, стратегічним напрямом та стратегічним цілям розвитку транспорту та його інфраструктури, визначених у Національній транспортній стратегії України на період до

2030 року, затвердженій Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30.05.2018 р. № 430-р., і реформ, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, ратифікованою Законом України від 16 вересня 2015 року № 1678-VII, і Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», схваленою Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5.

2. Мета стратегії

Метою цієї Стратегії є забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів ПАТ «ШРБУ № 33» щодо ППП, реалізація яких сприятиме розвитку підприємства за рахунок розширення діяльності на ринку дорожніх робіт на засадах ППП.

3. Актуальні загрози реалізації фінансово-економічних інтересів

ПАТ «ШРБУ № 33» у ППП

Фінансово-економічні інтереси ПАТ «ШРБУ № 33» у ППП полягають у збільшенні частки на ринку дорожніх робіт, зростанні обсягів та диверсифікації джерел фінансування виробничої діяльності, підвищенні ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності, ефективному розподілі з державним партнером ризиків реалізації проекту ППП.

Реалізації цих інтересів перешкоджають такі актуальні загрози:

1. неефективність державного регулювання діяльності транспорту;
2. бюрократія державних органів, відповідальних за реалізацію політики у сфері ППП, наслідком якої є збільшення часу на отримання дозволів / ліцензій / приписів та інші затримки виконання проектних робіт;
3. порушення конкурентних засад на ринку ППП та застосування неадекватних критеріїв відбору приватного партнера;
4. недосконалість та нестабільність правового регулювання, що застосовується до автомобільних доріг і регламентує діяльність суб'єктів господарювання;
5. нерозвиненість виробничої, фінансової та інформаційної інфраструктури;

6. погіршення фінансового стану підприємства внаслідок неритмічного фінансування дорожніх робіт за рахунок бюджетних коштів;
7. зношеність основних фондів;
8. застосування застарілих та екологічно небезпечних технологій;
9. низька якість матеріально-технічних ресурсів, неритмічність їхнього постачання;
10. низький рівень бюджетної дисципліни, що може призвести до затримки фінансування дорожніх робіт;
11. слабкість банківської системи, надмірно високі відсоткові ставки по кредитах;
12. нерозвиненість небанківського фінансового ринку;
13. низька інвестиційна привабливість об'єктів ППП у дорожньому господарстві країни;
14. незбалансованість грошових потоків внаслідок зниження трафіку відносно прогнозованого рівня;
15. корупція у державно-управлінській сфері;
16. недостатній обсяг резервних та страхових фондів;
17. погіршення достовірності та втрата доступу до інформації;
18. відсутність досвіду та фахівців із розробки тендерної документації та управління проектами ППП;
19. недобросовісність державного партнера (порушення тендерних процедур відбору приватного партнера, невиконання зобов'язань по контракту, надмірний контроль діяльності проектант / виконавця дорожніх робіт, неефективне використання державних ресурсів, корупція тощо);
20. відсутність дієвого механізму розв'язання конфліктів інтересів державного і приватного партнерів.

4. Пріоритетні напрями та завдання стратегії

Для досягнення мети цієї Стратегії необхідно виконати завдання за такими пріоритетними напрямками:

4.1 Вдосконалення системи фінансово-економічної безпеки підприємства відповідно до нових функцій, пов'язаних з налагодженням

співробітництва з державним партнером у сфері забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП. Основними завданнями у цій сфері є:

- побудова матричної організаційної структури управління фінансово-економічною безпекою ППП, визначення повноважень, прав та обов'язків посадових осіб у процесах забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів підприємства у ППП;

- налагодження ефективних двосторонніх комунікацій з державним партнером задля обміну інформацією про фінансово-економічний стан та діяльність у сфері ППП;

- створення спільно з державним партнером координаційного механізму забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що ґрунтується на взаємній довірі та включає систему моніторингу загроз реалізації інтересів сторін ППП, механізми розв'язання конфліктів, робочу групу з питань фінансово-економічної безпеки ППП, спільні заходи щодо захисту фінансово-економічних інтересів;

- організація роботи з правового та інженерно-технічного захисту державних таємниць.

4.2 Забезпечення належного рівня фінансово-економічної ефективності фінансово-господарської діяльності. Основними завданнями у цій сфері є:

- адаптація характеристик діяльності підприємства до зміни умов зовнішнього середовища;

- запровадження системи здійснення постійного моніторингу за збалансованістю активів і пасивів підприємства;

 - забезпечення достатніх джерел фінансування;

 - оптимізація структури витрат підприємства;

 - формування достатніх резервів, страхування ризиків;

 - зміцнення фінансової дисципліни.

4.3 Підвищення рівня інноваційно-інвестиційної активності та ефективності інвестицій. Основними завданнями у цій сфері є:

- впровадження сучасних технологій будівництва та ремонту автомобільних доріг;

формування системи переробки та утилізації відходів виробництва;

оптимізація програми реальних інвестицій.

4.4 Забезпечення високого рівня правової, силової та інформаційної безпеки. Основними завданнями у цій сфері є:

підвищення фахового рівня персоналу юридичної служби, забезпечення ефективної його мотивації до належного виконання завдань;

удосконалення процедури перевірки на доброчесність;

забезпечення охорони приміщень, устаткування, матеріалів та технічних засобів, необхідних для здійснення виробничої діяльності в рамках ППП, впровадження електронних систем обліку матеріально-технічних ресурсів;

удосконалення інформаційно-аналітичної діяльності й обробки відкритих джерел інформації для своєчасного виявлення та ідентифікації загроз реалізації фінансово-економічних інтересів підприємства;

забезпечення постійного підвищення рівня професійної підготовки фахівців у сфері інформаційної безпеки.

5. Показники результату

запровадження координаційних механізмів взаємодії ПАТ «ШРБУ № 33» з державним партнером щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП;

ефективне застосування механізмів, спрямованих на нейтралізацію, мінімізацію впливу та усунення загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП, що підтверджується утриманням нормального рівня фінансово-економічної безпеки ПАТ «ШРБУ № 33» та підвищенням рівня фінансово-економічної безпеки ППП «Держава – ПАТ «ШРБУ № 33»» з передкризового до задовільного рівня.

6. Ризики реалізації стратегії

Ризиками, що можуть перешкодити виконанню завдань, є:

нестабільна макроекономічна ситуація;

часте внесення змін до законодавства у сфері виконання дорожніх робіт;

відсутність консенсусу щодо утворення робочої групи з питань фінансово-економічної безпеки ППП;

обмеженість кадрового потенціалу та недостатня аналітична спроможність;

неможливість здійснення модернізації ІТ-систем;

опортуністична поведінка державного партнера щодо реалізації комплементарних захисних механізмів.

Висновки до розділу 5

1. Доведено, що забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП має здійснюватись на основі концепції стратегічного управління, яка сприяє формуванню стратегічного мислення, заснованого на тріаді «ціль – засіб – спосіб».

2. Вдосконалено організаційно-методичний підхід до стратегічного аналізу системи фінансово-економічної безпеки ППП шляхом розробки підходу до ідентифікації загроз реалізації фінансово-економічних інтересів сторін ППП на основі класифікації ризиків реалізації ППП із врахуванням галузевої специфіки здійснення ППП.

3. Розроблено організаційний підхід до формування й реалізації стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП. Стратегічні альтернативи запропоновано оцінювати за критеріями: узгодженість з умовами середовища функціонування ППП; наукова обґрунтованість; узгодженість за рівнями ієрархії; структурна відповідність; прийнятність для партнерів та інших стейкхолдерів проекту ППП; практична реалізованість; економічна ефективність реалізації стратегії, а ефективність реалізації стратегії – шляхом порівняння очікуваних результатів реалізації стратегії з фактичним рівнем досягнення цілей за допомогою методу відстаней.

4. Розроблено концептуальну модель взаємодії сторін ППП при забезпеченні фінансово-економічної безпеки ППП, де встановлено послідовність та зміст етапів здійснення ППП, відповідно до яких

визначено основні завдання суб'єктів фінансово-економічної безпеки ППП, та обґрунтовано необхідність створення координаційного механізму забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП.

5. Розроблено організаційний підхід до побудови систем моніторингу загроз фінансово-економічним інтересам сторін ППП на основі забезпечення сумісності різнорівневих моніторингових систем партнерів, що сприятиме узгодженню рішень та координації дій партнерів щодо використання комплементарних захисних механізмів.

6. Доведено, що на сучасному етапі розвитку ППП в Україні під час вибору структури організації управління фінансово-економічною безпекою сторін ППП пріоритет має надаватися матричній структурі, обґрунтовано доцільність передання в аутсорсинг аналітичних функцій забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП.

7. Визначено організаційні заходи забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, які є типовими для державного й приватного партнерів. Систематизовано економічні заходи забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП, які доповнено групою економічних заходів, що реалізуються державним партнером з метою підтримки належного рівня фінансово-економічної безпеки приватного партнера.

8. Розроблено стратегії захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП на прикладі дорожньо-транспортної інфраструктури, які узгоджено за цілями, завданнями й пріоритетними напрямками забезпечення такого захисту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авксентьев М.Ю. Державно-приватне партнерство як сучасний механізм залучення інвестицій в інфраструктурні галузі України: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Міністерство економіки України, Науково-дослідний економічний інститут. Київ, 2010. 196 с.
2. Агентська теорія. URL.: http://pidruchniki.com/15130616/ekonomika/teoriya_agentskih_vidnosin.
3. Академічний тлумачний словник української мови. URL.: <http://sum.in.ua/>.
4. Аkitоби Б., Хемминг Р., Шварц Г. Государственные инвестиции и государственно-частные партнерства. Международный валютный фонд, 2007. 22 с.
5. Амоша О.І., Череватський Д.Ю., Петрова І.П. Щодо класифікації державно-приватного партнерства у сфері вугледобування. *Економіка України*. 2017. № 10. С. 18-30.
6. Артёмова Т. Відносини суспільного відтворення в Україні у контексті трансформації моделей державного управління. *Економічна теорія*. 2016. № 3. С. 5-17.
7. Бабаєв В.М., Момот Т.В., Шевченко Е.Ю. Потенціал реалізації проектів публічно-приватного партнерства в інфраструктурній сфері мегаполіса. *Комунальне господарство міст*. 2012. Вип. 106. С. 3-9.
8. Бабяк Н. Д. Контролінг ризиків проектів державно-приватного партнерства. *Фінанси України*. 2014. № 6. С. 95-111.
9. Базилевич В. Д. Економічна наука та освіта в епоху системних трансформацій: нові виклики і запити до фундаментальної теорії. *Економіка України*. 2016. № 8. С. 78-92.
10. Бандурка О.М., Духов В.Є., Петрова К.Я., Червяков І.М. Основи економічної безпеки: підручник. – Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. 236 с.
11. Барановський О. І. Філософія безпеки: монографія: у 2 т. Київ: УБС НБУ, 2014. Т. 1. 831 с.

12. Барановський О. І. Фінансова безпека: монографія. Київ: Фенікс, 1999. 338 с.
13. Батанов О. Територіальна громада - первинний суб'єкт муніципальної влади в Україні: поняття та ознаки. *Вісник Центральної виборчої комісії*. 2008. № 2 (12). С. 51-57.
14. Безбах Н.В. Державно-приватне партнерство як альтернативна форма приватизації в Україні. *Економіка та держава*. 2011. № 6. С. 139-142.
15. Безуглий А. О., Бібик Ю. М., Гресько І. Л. Особливості визначення коштів на покриття ризиків при розрахунку вартості дорожніх робіт. *Дороги і мости: Збірник наукових праць*. Київ: ДП «ДерждорНДІ», 2016. Вип. 16. С. 100-104.
16. Белоусова І. А., Кириченко О. А. Вибір моделі економічного розвитку України у вимірі національної безпеки. *Економіка та держава*. 2010. № 8. С. 10-15.
17. Біломістна І., Біломістний О., Олійник О. Особливості діагностування фінансової безпеки виробничого підприємства. *Банківська справа*. 2015. № 3. С. 87-93.
18. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. 784 с.
19. Близнюк А.О. Аналіз методик оцінювання економічної безпеки підприємства. *Вчені записки Університету «КРОК»*. Серія: *Економіка*. 2013. Вип. 34. С. 240-247.
20. Бобров Є. Сучасні підходи до дослідження безпеки. *Економіка України*. 2012. № 4. С. 80-85.
21. Богдан І. Концесії в Україні: форми та шляхи запровадження. *Економіка України*. 2011. № 3. С. 35 - 45.
22. Богдан І. В. Переваги та ризики участі іноземних інвесторів у проектах публічно-приватного партнерства. *Економіка і прогнозування*. 2013. № 2. С. 43-54.
23. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. Москва: Институт новой экономики, 1997. 864 с.
24. Бондаренко О. О., Сухецький В. А. Фінансово-економічна безпека підприємства: теоретичний та практичний аспекти. *Ефективна економіка*. 2014. № 10. URL.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_10_77.

25. Бондарук Т.Г., Бондарук І.С. Методичні основи визначення стану економічної безпеки пенсійного забезпечення. *Економіка України*. 2013. № 10. С. 81-96.
26. Брайловський І. А. Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку. : дис. ... д-ра екон. наук.: 08.00.01. Донецьк, 2014. 462 с.
27. Брайловський І. А. Інтереси і вигоди приватного сектора в державно-приватному партнерстві. *Бізнес Інформ*. 2013. № 8. С. 232-236.
28. Бремзен А., Гуриев С. Конспекты лекций по теории контрактов URL: <https://www.nes.ru/dataupload/files/programs/econ/preprints/2005/GurievBremzen.pdf>.
29. Буркальцева Д. Д. Державні механізми управління макроекономічною безпекою України. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 11. С. 29-37.
30. Вареник В.М. Аналіз методик розрахунку економічної безпеки України. *Академічний огляд*. 2016. № 1. С. 70-79.
31. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики. *Мировая экономика и международные отношения*. 2011. № 9. С. 41-50.
32. Васечко Л. І. Огляд понятійного апарату фінансово-економічної безпеки підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 9. С. 115-118.
33. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія. Львів: Арал, 2008. 384 с.
34. Вернер Кнюпфер. Государственно-частные партнерства (ГЧП) в контексте использования современных форм управления комплексами недвижимости. URL: <http://www.komitet2-5.km.duma.gov.ru/site.xp/051054048124051055057.html>.
35. Виконання державного бюджету України. Державна казначейська служба України. URL.: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.

36. Винницький Б., Лендъел М., Онищук Б., Сегварі П. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном. Київ: «К.І.С.», 2008. 146 с.
37. Власюк О. С. Національна безпека України: еволюція проблем внутрішньої політики: вибр. наук. праці. Київ: НІСД, 2016. 528 с.
38. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку. Київ: Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008. 48 с.
39. Власюк О. С. Тіньова економіка та її вплив на безпеку сектору державних фінансів України. *Фінанси України*. 2013. № 6. С. 18-25.
40. Волошин В. І. Проблеми та пріоритети зміцнення фінансової безпеки малого й середнього підприємництва в Україні. *Фінанси України*. 2011. № 11. С. 76-82.
41. Гаврилюк О. В. Глобальна інфраструктура: політика versus економіка. *Фінанси України*. 2017. № 10. С. 63-85.
42. Гайнутдинов Р. И. Модели взаимодействия бизнеса и государства в глобализирующемся мире: сравнительный анализ. URL.: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=945>.
43. Гбур З. Методологія оцінювання забезпечення економічної безпеки України. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2017. Вип. 4(35). С. 56-61.
44. Геєць В. М. Про єдність і суперечність у розвитку суспільства, держави та економіки. *Економіка України*. 2012. № 10. С. 4-23.
45. Геєць В. М. Особливості взаємозв'язку економічних і політичних передумов реконструктивного розвитку економіки України. *Економіка України*. 2016. № 12. С. 3-21.
46. Геєць В. М. Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки. *Економіка України*. 2012. № 11. С. 4-22.
47. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О.Г. Білорус та ін. – Київ: КНЕУ, 2001. 733 с.

48. Головінов О. М., Дмитриченко Л. А. Теоретичні засади і прикладні аспекти державно-приватного партнерства. *Економіка та держава*. 2010. № 9. С. 4-8.
49. Гончаров А.Б. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. 240 с.
50. Горбулін В. П., Качинський А. Б. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки: монографія. Київ: НІСД, 2010. – 288 с.
51. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский и др. Москва: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. 287 с.
52. Грищенко А. А. Політична економія: актуалізація проблематики, методологічний потенціал і сполученість з інституціоналізмом. *Економічна теорія*. 2012. № 1. С. 5-20.
53. Грищенко В.І., Бажан Л.І. Сценарне моделювання безпеки розвитку економічної системи в умовах невизначеності. *Наука та наукознавство*. 2014. № 4. С. 58-65.
54. Грищенко Л. Л., Красуля Т. Ю. Управління ризиками при реалізації інфраструктурних проектів у рамках державно-приватного партнерства. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 12. С. 85-90.
55. Грищенко І. В. Еколого-економічні загрози та небезпеки в Україні: проблеми ідентифікації та протидії. *Економіка та держава*. 2012. № 3. С. 47-51.
56. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу. – Київ: ФОП Москаленко О.М., 2011. 140 с.
57. Губарева І. О. Формування економічної безпеки України: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2015. 443 с.
58. Губарева І.О. Сценарне моделювання забезпечення економічної безпеки України. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2015. Т. 20. Вип. 1/2. С. 37-41.
59. Губарева І.О., Доровський В.О. Моделювання впливу тіньової економіки на економічну безпеку України. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2013. № 1(14). С. 65-72.

60. Губарева І.О., Пінчук А.О. Моделювання в системі стратегічного планування економічної безпеки України. URL.: journals.pu.if.ua/index.php/mre/article/download/2468/2496.

61. Гуменюк А. М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти: монографія. Київ: НІСД, 2014. 468 с.

62. Давидюк Т.В. Фінансово-економічна безпека чи фінансова складова економічної безпеки: епістемологічний підхід. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Бухгалтерський облік, контроль і аналіз*. 2013. Вип. 1. С. 39-52..

63. Даниленко А. І., Зимовець В. В. Теоретико-методологічні засади ідентифікації ризиків і загроз безпеці сектору державних фінансів. *Фінанси України*. 2012. № 10. С. 3-19.

64. Данилюк М., Бойчук Р., Гречаник Б. Формування системи моніторингу ефективності діяльності бізнес-інкубаторів. *Банківська справа*. - 2013. № 1. С. 43-63.

65. Дані офіційного сайту Державної служби статистики України URL.: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

66. Дацко Л. І., Мокрій А. І., Марченко М. Ю. Економічна безпека держави в контексті глобалізації банківського бізнесу. *Фінанси України*. 2013. № 10. С. 95-109.

67. Делмон Дж. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной власти. Астана: ИЦ «Апельсин», 2010. 250 с.

68. Денисов О.Є. Параметри та показники оцінки економічної безпеки держави. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2016. № 8. URL.: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=996>.

69. Дергачова В., Савельєв М. Моніторинг національного розвитку як фактор економічної безпеки держави. *Економіка України*. 2010. № 1. С. 19-28.

70. Державно-приватне партнерство в Україні. URL.: http://uk.wikipedia.org/wiki/Державно-приватне_партнерство_в_Україні.

71. Дегтяр А.О., Нарожний С.М. Моделі взаємодії держави та бізнесу в сучасному світі URL.: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=

&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Tpdu_2013_4_21.

72. Деева Н.Е., Хмурова В.В. Публічно-приватне партнерство: інтереси зацікавлених сторін. *Економіка України*. 2018. № 9. – С. 99-111.

73. Диба М. І. Концесія: сутність та форми забезпечення. *Фінанси України*. 2016. № 10. С. 65-76.

74. Диба М. І. Проблеми розвитку концесії в Україні. *Фінанси України*. 2017. № 5. С. 53-62.

75. Длугопольський О. В., А. Ю. Жуковська Державно-приватні партнерства: зарубіжний досвід і уроки для України. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 3. С. 43-49.

76. Довідка щодо результатів здійснення ДПП (2016 рік). URL.: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>.

77. Довідка щодо результатів здійснення ДПП (2017 рік). URL.: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>.

78. Довідка щодо стану здійснення державно-приватного партнерства URL.: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=6b08c354-a6fd-4ace-8c57-41829defda5c&title=DovidkaSchodoStanuZdiisnennia>.

79. Дорожні інфраструктурні проекти. URL.: <https://mtu.gov.ua/content/dorozhni-infrastrukturni-proekti.html>.

80. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. О. Винницький та ін. Київ: К.І.С., 2008. 146 с.

81. Дугінець Г. Трансформація зовнішньоторговельних потоків України у контексті реалізації асоціації з ЄС. *Журнал європейської економіки*. 2017. Том 16 (№ 3). С. 317-329.

82. Дутко Н. Г. Напрями розвитку державно-приватного партнерства: галузь охорони здоров'я. *Економіка та держава*. 2011. № 1. С. 105-108.

83. Економічна енциклопедія: у 3-х томах. / Відп. ред. С. В. Мочерний. Київ: Видавничий центр «Академія», 2001. Т. 2 848 с.

84. Економічна енциклопедія: у 3-х томах. / Відп. ред. С. В. Мочерний. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2000. Т. 1. 864 с.
85. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р. Дяківа. Київ: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 703 с.
86. Єрмошенко М. М., Горячева К. С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: монографія. Київ: Національна академія управління, 2010. 232 с.
87. Єщенко П. С., Арсенко А. Г. Пошук нової парадигми розвитку економіки – категоричний імператив часу. *Економічна теорія*. 2012. № 4. С. 5-18.
88. Жаліло Я. А. Економічний діалог як засіб суспільної консолідації в процесі соціально-економічного розвитку України. *Стратегічні пріоритети*. 2007. № 1(2). С. 106-112.
89. Жданенко С. Б. Партнерська взаємодія у процесі становлення громадянського суспільства (соціально-філософський аналіз : автореф. дис. ... канд. філос. наук : 09.00.03. Харків, 2003. 16 с.
90. Живко З. Б. Фінансовий моніторинг підприємства: проблеми, безпека і специфіка діяльності. *Фінанси України*. 2010. № 11. С. 93 - 100.
91. Зайцев Ю., Москаленко О. Теоретико-методологічні проблеми становлення сучасної політичної економії. *Економічна теорія*. 2015. № 4. С. 54-61.
92. Залізко В.Д., Мартиненко В.І. Методика оцінювання економічної безпеки сільських територій. *Економіка України*. 2016. № 1. С. 19-34.
93. Запатрина И. Гармонизация подходов к развитию публично-частного партнерства в странах СНГ. URL.: <http://www.ukrppp.com/ru/speech>.
94. Запатрина И. В. Потенциал публично-частного партнерства в развивающихся экономиках. Киев: Центродрук, 2011. 152 с.
95. Запатрина І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 4. С. 62-86.

96. Запатріна І. В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні. *Економіка і прогнозування*. 2011. № 3. С. 9-24.

97. Звітність Державного агентства автомобільних доріг про виконання Державного бюджету України. URL.: <http://ukravtodor.gov.ua/4489/zvity/>

98. Зубко Т.Л. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства галузі зв'язку. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. № 3. С. 81-88.

99. Иванова Ю.В. Государственно-частное партнерство: опыт зарубежных стран и перспективы для Республики Беларусь. *Держава та регіони*. 2013. № 1. С. 197-202.

100. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке. *Актуальні проблеми економіки*. 2003. № 3. С. 12-19.

101. Иванов С. М., Клименко К. В., Савостьяненко М. В. Актуальні питання реалізації програм фінансової допомоги ЄС в Україні. *Фінанси України*. 2017. № 9. С. 87-111.

102. Иващенко О.В. Фінансово-економічна безпека підприємства. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2013. Т. 18. Вип. 1. С. 142-145.

103. Івченко І. Ю. Економічні ризики: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 304 с.

104. Ільницька-Гикавчук Г. Я. Фінансово-економічна безпека торговельного підприємства. URL.: rsa.com.ua/science/Ільницька%20Г.Я._Тези.doc.

105. Інновації: проблеми науки та практики: монографія / під ред. В. С. Пономаренка, М. О. Кизима, О. М. Тищенко. Харків: ФОП Александрова К.М.; ВД «ІНЖЕК», 2008. 232 с.

106. Інфраструктурні проекти з ЄБРР та ЄІБ. URL.: <https://mtu.gov.ua/content/infrastrukturni-proekti-z-ebr-та-eib.html?PrintVersion>.

107. Історія економічних учень: підручник: у 2 ч. / За ред. В.Д. Базилевича. Київ: Знання, 2005. Ч. 2. 567 с.

108. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посіб. Київ: Атіка, 2005. 432 с.

109. Караєва Н. В., Левченко Л. О., Верченев О. Д. Застосування методу нечітких множин для визначення рівня економічної безпеки. *Держава та регіони*. 2011. № 2. С. 101-106.

110. Карковська В.Я. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки підприємства. *Інтегроване стратегічне управління: проблеми адміністрування, економічної безпеки та проектної діяльності* : тези доп. міжвуз. наук.-практ. конф. (м. Львів 24–26 квітня 2013 р.). Львів, 2013. С. 31–32.

111. Картузов Є. П. Вплив ризиків і загроз на стан фінансової безпеки підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 9. С.115-124.

112. Картузов Є.П. Методи оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 10. С. 115-123.

113. Качинський А. Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень: монографія. Київ: НІСД, 2013. 104 с.

114. Керанчук Т. Л. Концепція вартісно-орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні. *Фінанси України*. 2011. № 7. С. 104-113.

115. Кизим М. О., Лелюк О. В. Економічна безпека України у газовій сфері: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2014. 232 с.

116. Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія. Київ: Лібра, 2003. 280 с.

117. Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С. Оцінювання економічної безпеки підприємства: аналіз основних підходів URL.: http://77.121.11.9/bitstream/PolntNTU/1301/1/%D0%9A%D0%BE%D0%B7%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE_%D0%9F%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D1%80%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D0%B2_%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%B8.PDF

118. Козлова С. В. Институциональна середина розвитку державно-частного партнерства. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/11/26/1270192111/6.pdf>.

119. Козловський С. В., Кіреєва Е. А. Управління регіональною продовольчою безпекою на основі сучасних методів моделювання. *Економіка України*. 2015. № 8. С. 57-73.

120. Кокнаєва М. Оцінка фінансово-економічної безпеки підприємств торгівлі. *Журнал європейської економіки*. 2012. Том 11 (№ 3). С. 347-357.

121. Конституція України. Дата оновлення: 02.06.2016. URL.: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.

122. Корнєєв М.В. Фінансовий сектор в умовах фінансіалізації економіки: теоретичні засади та світовий досвід: монографія. Дніпропетровськ: Акцент ПП, 2014. 475 с.

123. Корнієнко Т. О. Економічна безпека підприємства як категорія економічної науки. URL.: <http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=9&id=11>.

124. Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. 344 с.

125. Костирко Р. О., Темнікова Н. В. Фінансова безпека держави і фінансова спроможність підприємств: аналіз сучасного стану та взаємозв'язку. *Фінанси України*. 2013. № 4. С. 117-125.

126. Кредісов А. І. Теоретичні підходи до дослідження етапів розвитку ринкової економіки. *Економіка України*. 2017. № 9. С. 3-18.

127. Кредісов А. І., Білоус А. О. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та його використання в Україні. *Економіка України*. 2016. № 2. С. 4-15.

128. Крупка М. І., Демчишак Н. Б. Сучасна парадигма фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні. *Фінанси України*. 2017. № 11. С. 47-64.

129. Кузьмін О. Є., Алексєєв І. В., Хома І. Б. Структурно-функціональна діагностика фінансово-економічної захищеності підприємства. *Фінанси України*. 2013. № 4. С. 106-116.

130. Лагутін В. Стабільність суспільного розвитку: досвід міждисциплінарного дослідження. *Економічна теорія*. 2017. № 2. С. 5-18.
131. Лачкова Л. І., Лачкова В. М., Постольна Н. О. Методичні підходи до оцінки фінансової безпеки підприємств торгівлі. *Бізнес Інформ*. 2016. № __. С. 210-215.
132. Левковець О.М. Державно-приватне партнерство як інструмент економічних реформ. URL: library.nulau.edu.ua:8088/handle/123456789/3298.
133. Ліберманівські читання: економічна спадщина та сучасні проблеми: монографія / під заг. ред. В.С. Пономаренка, М.О. Кизима, О.Г. Зими. Харків: ФОП Лібуркіна Л.М.; ВД «ІНЖЕК», 2009. 296 с.
134. Літош Г. М. Економічні аспекти національної безпеки країни. *Економіка та держава*. 2010. № 8. С. 54-55.
135. Логвиненко М.І., Борисова А.М. Фінансово-економічна безпека підприємства: деякі аспекти термінології. *Форум права*. 2013. № 1. С. 618-621.
136. Лубенець І.О. Методичні підходи до оцінювання фінансової безпеки підприємства. *Держава та регіони*. 2012. № 6. С. 134-138.
137. Львовчкін С. В., Опарін В. М., Федосов В. М. Суперечності фінансової теорії і практики в контексті циклічності економічного розвитку. *Фінанси України*. 2011. № 5. С. 3-13.
138. Лямець В.І., Тевяшев А.Д. Системний аналіз. Вступний курс. Харків: ХНУРЕ, 2004. 448 с.
139. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія. Київ: НІСД, 2015. 348 с.
140. Мадиярова Э.С. Совершенствование механизма государственно-частного партнерства в Республике Казахстан. URL: www.group-global.org/storage_manage/download_file/1770.
141. Мажула О.В. Критерізація економічної безпеки держави. *Економіка та держава*. 2015. № 1. С. 126-130.
142. Малий І. Й. Розвиток економіки і держави: від політичної економії до науки управління. *Економічна теорія*. 2011. № 4. С. 7-14.
143. Малий І.Й. Еволюція довіри в тріаді відносин: держава-фірма-домашні господарства. *Економічна теорія*. 2010. № 3. С. 73-79.

144. Малий І.Й. Розвиток економіки і держави: від політичної економії до науки управління. *Економічна теорія*. 2011. № 4. С. 7-14.
145. Манойленко О.В., Ягі М. Когнітивне моделювання забезпечення безпеки національної економіки України. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 28-1. С. 188-193.
146. Мартин О.М. Економічна безпека як складова національної безпеки *Наукові записки. Економіка*. Вип.22. С. 68-74.
147. Мельник С.І. Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки держави. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна*. 2013. № 2. С. 101-108.
148. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: затв. наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60. URL: <http://consultant.parus.ua/?doc=03WN62B99B>.
149. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / за ред. С.І. Пирожкова. Київ: НІПМБ, 2003. 42 с.
150. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: затв. наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
151. Механізми ефективного використання та розвитку транспортно-дорожнього комплексу України. Київ: НІСД, 2014. 60 с.
152. Мирова практика інституціонального забезпечення ГЧП. URL.: <http://www.g-k-h.ru/directory/articles/159/5562/>.
153. Мишин В.М. Управление качеством: Учеб. пособие для вузов. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 303 с.
154. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / В. М. Геєць та ін. Харків: ВД: «ІНЖЕК», 2006. 240 с.
155. Мойсеєнко І. П., Демчишин М. Я. Методологічні основи вимірювання рівня економічної безпеки держави. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 10. С. 90-98.

156. Мойсеєнко І. П., Марченко О. М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник. Львів, 2011. 380 с.

157. Москаленко О. М. Соціально-економічні результати технологічного державно-приватного партнерства у світі та проблеми його використання в Україні. *Економічна теорія*. 2011. № 4. С. 15-25.

158. Мостепанюк А. В. Світовий досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства. *Економіка та держава*. 2011. № 11. С. 82-85.

159. Мостепанюк А. В. Аналіз світового досвіду розвитку державно-приватного партнерства та проблеми його застосування в Україні. *Бізнес Інформ*. 2012. № 1. С. 186-190.

160. Музиченко А. С., Бержанір А. Л. Державно-приватне партнерство як інститут взаємодії влади та бізнесу. *Економічний простір*. 2013. - № 75. – С. 100-108. URL.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_4_6.

161. Мунтіян В. І. Економічна безпека України. Київ: Видавництво КВІЦ, 1999. 462 с.

162. Наумов Д. Ю. Державно-приватне партнерство як інструмент державного управління економікою України, розвитку ринку праці та трудового потенціалу промисловості. *Економіка та держава*. 2011. № 2. С. 33-40.

163. Немченко В. В., Іванченкова Л. В., Ткачук Г. О. Фінансово-економічна безпека та її значення в підготовці фахівців. *Економіка харчової промисловості*. 2012. № 3. С. 55-57.

164. Никифорук О. І. Реконструктивний розвиток транспорту України на сучасному етапі. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 4. С. 81-90.

165. Никифорук О. І., Гусєв Ю. В., Чмирьова Л. Ю. Державно-приватне партнерство: інституціональне середовище для розвитку та модернізації інфраструктури України. *Економіка і прогнозування*. 2018. № 3. С. 70-101.

166. Ніколаєв Є. Б. Інтерпретація інтересів і загроз у концепції економічної безпеки. *Економічна теорія*. 2011. № 2. С. 34-46.

167. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. Ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.

168. Нусінова О. В. Аналіз сучасних методів оцінювання окремих складових безпеки підприємства. *Держава та регіони*. 2011. № 5. С. 153-157.

169. Овчаренко Є. І. Сучасна економічна безпекологія: основні онтологічні протиріччя та напрями їх вирішення. *Бізнес Інформ*. 2016. № 11. С. 8-14.

170. Овчаренко Є.І., Богданов Р.І. Формування організаційної структури служби економічної безпеки підприємства. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2017. № 6. С. 175-184.

171. Олійник Я.Б., Пістун М.Д., Мельник А.Л. Про стратегію регіонального розвитку України: суспільно-географічний аспект. *Економіка України*. 2015. № 2. 39-47.

172. Оновлена Транспортна стратегія України. Напрямки політики. URL.: https://mtu.gov.ua/files/strategy_ukr.pdf.

173. Опарін В. М., Федосов В. М., Юхименко П. І. Публічні фінанси: генеза, теоретичні колізії та практична концептуалізація. *Фінанси України*. 2017. № 2. С. 110-128.

174. Основи методології та організації наукових досліджень: навч. посіб. для студентів, курсантів, аспірантів і ад'юнтів / за ред. А. Є. Конверського. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 352 с.

175. Отенко І. П., Іващенко Г. А., Воронков Д. К. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2012. 255 с.

176. Павлюк К. В., Дегтярь Н. В. Державно-приватне партнерство як механізм фінансування збереження екосистем. *Фінанси України*. 2012. № 9. С. 83-93.

177. Павлюк К. В., Іголкін І. В. Світовий досвід використання концесійної форми державно-приватного партнерства на залізницях та в дорожньому господарстві. *Фінанси України*. 2010. № 9. С.23-36.

178. Павлюк К. В., Павлюк С. М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави.

Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. Кіровоград, 2010. С. 10-19.

179. Павлюк К.В., Степанова О.В. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я. *Фінанси України.* 2011. № 2. С. 43-55.

180. Пельтек Л.В. Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми : монографія. –Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. 268 с. URL.: <http://lib.chdu.edu.ua/index.php?m=9&b=47>.

181. Петруня Ю.Є., Івашина О.Ф. Інституціональні чинники економічного розвитку. *Економічна теорія.* 2010. № 4. С. 24-31.

182. Печенюк Н. М. Економічна безпека України в контексті управління зовнішнім боргом держави. *Актуальні проблеми економіки.* 2011. № 8. С. 132-141.

183. Пильтяй О. Фінансова криза та державно-приватне партнерство. URL.: <http://www.ukrppp.com/ru/speech?start=20>.

184. Пильтяй О. В. Типові моделі розподілу ризиків державно-приватних партнерств. URL.: <http://www.ukrppp.com/uk/speech/172--l-r>.

185. Підгаєць С. Європейський досвід застосування моделей державно-приватного партнерства. *Журнал європейської економіки.* 2011. Том 10 (№ 3). С. 291-305.

186. Подольчак Н. Ю., Карковська В. Я. Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки: навч. посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. 268 с.

187. Пойда-Носик Н. Н., Петришинець Л. В. Оцінка ефективності й оптимізація структури капіталу в системі фінансової безпеки підприємства. *Фінанси України.* 2010. № 10. С. 100-112.

188. Пойда-Носик Н.Н. Особливості функціонування та загрози фінансовій безпеці акціонерних товариств в Україні. *Фінанси України.* 2013. № 11. С. 84-99.

189. Пойда-Носик Н.Н., Петришинець Л.В. Управління вартістю і структурою капіталу підприємства як елемент фінансової безпеки. *Фінанси України.* 2010. № 6. С. 117-124.

190. Положення Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі: затв. Указом Президента України від 31.05.2011 р. № 634/2011. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/634/2011/page>.

191. Полуянов В. П. Світова практика державно-приватного партнерства в інфраструктурному забезпеченні комунального господарства. *Економіка України*. 2012. № 9. С. 78-88.

192. Пономаренко В. С., Клебанова Т. С., Чернова Н. Л. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование: монография. Харьков: ИД «ИНЖЕК», 2004. 144 с.

193. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. Нью Йорк, Женева: Организация объединенных наций, 2008. 114 с.

194. Предборський В. А. Економічна безпека держави: монографія. Київ: Кондор, 2005. 391 с.

195. Про автомобільні дороги: Закон України від 8.09.2005 р. № 2862-IV. Дата оновлення: 27.02.2018 URL.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2862-15>.

196. Про внесення змін до Закону України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» щодо удосконалення механізму фінансування дорожньої галузі: Закон України від 17.11.2016 р. № 1762-VIII Дата оновлення: 17.11.2016 URL.: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1762-19>.

197. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. Дата оновлення: 09.11.2017. URL.: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

198. Про джерела фінансування дорожнього господарства України: Закон України від 18.09.1991 р. № 1562-XIII Дата оновлення: 27.02.2018 URL.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1562-12>.

199. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики: Закон України від 01.07.2010 р. № 2411-VI. Дата оновлення: 21.06.2018 URL.: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>.

200. Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.09.2011 р. № 1130. Дата оновлення: 28.11.2012. URL.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-%D0%BF/page>.

201. Про затвердження Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018-2022 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.03.2018 р. № 382. URL.: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/382-2018-%D0%BF>.

202. Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.02.2011 р. № 232. Дата оновлення: 16.09.2015 URL.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%D0%BF>.

203. Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг: Закон України від 14.12.1999 р. № 1286-XIV. Дата оновлення: 27.02.2018 URL.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1286-14>.

204. Про концесії: Закон України від 16.07.1999 р. № 997-XIV. Дата оновлення: 27.02.2018 URL.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про%20концесії>.

205. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР. Дата оновлення: 02.10.2018 URL.: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/main/280/97-%D0%B2%D1%80>.

206. Про національну безпеку України: Закон України від 21.06.2018 р. № 2469-VIII. Дата оновлення: 21.06.2018 URL.: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19>.

207. Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України: Постанова Верховної Ради України від 11.12.2014 р. № 26-VIII Дата оновлення: 11.12.2014 URL.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/26-19>.

208. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами: Закон України від 16.09.2014 р. № 1678-VII. Дата оновлення: 16.09.2014 URL.: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1678-18#n2>.

209. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року "Про Стратегію національної безпеки України": Указ Президента України від 26.05.2015 р. № 287/2015 Дата оновлення: 26.05.2015 URL.: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>

210. Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. Дата оновлення: 12.01.2015 URL.: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

211. Про схвалення концепції Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018-2022 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11.01.2018 р. № 34-р. URL.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/34-2018-%D1%80>.

212. Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.08.2012 р. № 569-р Дата оновлення: 15.08.2012 URL.: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80>.

213. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки: Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 р. № 739-р Дата оновлення: 14.08.2013. URL.: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>.

214. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.09.2009 р. № 1184-р Дата оновлення: 16.09.2009. URL.: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1184-2009-%D1%80>.

215. Про схвалення національної транспортної стратегії України на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.05.2018 р. № 430-р. URL.: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-nacionalnoyi-transportnoyi-strategiyi-ukrayini-na-period-do-2030-roku>

216. Протопопова Н.А. Методика оцінювання рівня економічної безпеки підприємства. *Держава та регіони*. 2011. № 6. С. 190-193.

217. Пустовойт О.В. Політика розвитку внутрішнього ринку та Угода про асоціацію Україна-ЄС: спільність і суперечність завдань. *Економіка і прогнозування*. 2015. № 1. С. 49-63.

218. Пухкал О.Г. Національні інтереси України як рушійна сила суспільного розвитку. *Економіка та держава*. 2012. № 8. С. 99-101.

219. Пыльтяй А. В. Государственно-частное партнерство как составляющая национальной стратегии развития. URL.: <http://www.ukrppp.com/ru/speech/171--l-r>.
220. Радіонов Ю. Д. Оцінка ефективності державних видатків. *Економіка України*. 2013. № 12. С. 76-87.
221. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія. Львів: ЛБІ НБУ, 2004. 195 с.
222. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации. URL.: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/investmentpolicy/doc20131008_5.
223. Решетило В. П., Наумов М. С., Федотова Ю. В. Трансформаційні процеси в суспільстві в умовах інформаційної економіки: монографія. Харків: ХНУМГ, 2014. 275 с.
224. Риск-менеджмент инноваций / Васильева Т. А. и др. Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 260 с.
225. Різник Н. А. Зовнішньоекономічна безпека регіону: сутність і проблеми забезпечення. *Держава та регіони*. 2012. № 4. С. 54-58.
226. Рыбалкин Н. Природа безопасности. *Вестник Московского университета. Серия 7. Философия*. 2003. №5. С. 36-52.
227. Савельев Є., Куриляк В. Валютнокурсова політика України: сучасні тенденції та вибір валютного курсу. *Журнал європейської економіки*. 2016. Том 15 (№ 4). С. 424-444.
228. Сазонов В. Е. Государственно-частное партнерство: гражданско-правовые аспекты: монографія. Москва: Российский университет дружбы народов, 2012. 492 с.
229. Сидорова Е. Н., Трынова А. В. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере. *Бизнес Информ*. 2011. № 11. С. 78-80.
230. Ситник Г.П. Державне управління у сфері національної безпеки (концептуальні та організаційно-правові засади): підручник. Київ: НАДУ, 2012. 544 с.
231. Сіденко В. Глобальні кризи ХХІ століття: політ економічний підхід. *Економічна теорія*. 2015. № 4. С. 12-17.

232. Скриньковський Р.М. Економічна безпека підприємства: сутність, класифікація та система діагностики. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 3. С. 414-418.

233. Смагулов Б. С. Единая площадка государственно-частного партнерства – качественное и форсированное развитие ГЧП. *Ежеквартальный экономический журнал*. 2010. № 2(18). С. 100-103.

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

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

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

237. 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.

238. Стратегічний план розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства на період до 2020 року: затв. наказом Міністерства інфраструктури України від 21.12.2015 р. № 548 URL.: <https://mtu.gov.ua/files/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD%20%D0%B0%D0%B2%D1%82%D0%BE.pdf>.

239. Стратегія реформування та розвитку дорожньої галузі України. URL.: <https://www.slideshare.net/Ministerstvo/ss-55540916>.

240. Сухоруков А., Харазішвілі Ю. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання рівня економічної безпеки держави. *Банківська справа*. 2011. № 4. С. 13-32.

241. Тарасевич В.М. Економічна соціодинаміка у філософському просторі економіко-теоретичного знання. *Економіка України*. 2015. № 1. С. 42-59.

242. Теорія контрактів: у чому суть відкриттів нобелівських лауреатів-2016. URL.: <http://forbes.net.ua/ua/nation/1422320-teoriya-kontraktiv-u-chomu-sut-vidkrittiv-nobelivskih-laureativ-2016>.

243. Технічний стан автомобільних доріг загального використання. URL.: <https://mtu.gov.ua/content/tehnichniy-stan-avtomobilnih-dorig-avtomobilnih-dorig-zagalnogo-vikoristannya.html>.

244. Тимошенко О.В. Методичні підходи до оцінювання рівня економічної безпеки держави. *Бізнес Інформ*. 2014. № 6. С. 32-37.

245. Ткаченко А. М., Резніков О. Л. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2010. № 1. С. 101-106.

246. Тринчук С. В. Державно-приватне партнерство – теоретичне осмислення феномену. *Економіка та держава*. 2009. № 11. С. 208-211.

247. Тропіна В.Б. До питання про публічні фінанси. *Фінанси України*. 2009. № 12. С. 28-34.

248. Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства. URL.: <http://www.ukrppp.com/>.

249. Федотова Е. Л., Деревцова Е. Н. Партнерские отношения как феномен современного общества. URL.: http://www.rusnauka.com/37_DWS_2014/Psihologia/12_181587.doc.htm

250. Федулова Л. І. Фінансові аспекти державно-приватного партнерства. *Фінанси України*. 2012. № 12. С. 79-92.

251. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т. Г. Васильців та ін. Львів: Ліга-Прес, 2012. 386 с.

252. Франчук В.І. Загрози корпоративній безпеці як об'єкт . *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 9. С. 148-154.

253. Халіна В.Ю. Методичний підхід щодо оцінки рівня економічної безпеки підприємства. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2014. Вип. 1. С. 173-181.

254. Харазішвілі Ю. М., Дронь Є. В. Міжрегіональний рух товарів і послуг як новітній індикатор економічної безпеки регіонів України. *Економіка України*. 2014. № 12. С. 38-56.

255. Харазішвілі Ю. М., Ляшенко В. І. Проблеми оцінки та інтегральні індекси сталого розвитку промисловості України з позицій економічної безпеки. *Економіка України*. 2017. № 2. С. 3-23.

256. Харазішвілі Ю., Дронь Є. Проблеми інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки держави. *Банківська справа*. 2015. № 1-2. С. 3-21.

257. Харазішвілі Ю., Шевченко А. Концепція модернізації сталого розвитку залізничного транспорту з позицій економічної безпеки. *Банківська справа*. 2017. № 2. С. 27-43.

258. Харазішвілі Ю. М. Методологічні підходи до оцінки рівня економічної безпеки країни. *Наука і наукознавство*. 2014. № 4. С. 44-58.

259. Харазішвілі Ю. М., Дронь Є. В. Адаптивний підхід до визначення стратегічних орієнтирів економічної безпеки України. *Економіка України*. 2014. № 5. С. 28-45.

260. Харазішвілі Ю. М., Сухоруков А. І., Крупельницька Т. П. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України: аналіт. записка. Київ: НІСД, 2013 р. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1358>.

261. Хаустова В. Є. Промислова політика в Україні: формування та прогнозування: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2015. 384 с.

262. Хомініч В. С. Сценарний підхід в СППР при аналізі регіональної безпеки. URL.: http://conf.atsukr.org.ua/conf_files/conf_dir_22/hominich_sppr2012.pdf

263. Черевиков Є. Л. Передумови розвитку публічно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства в Україні. *Економіка та прогнозування*. 2010. № 1. С. 99-110.

264. Черняк Г. М. Оцінювання рівня економічної безпеки енергетичних підприємств в умовах євроінтеграції. URL.: ev.fmm.kpi.ua/article/download/45198/41471

265. Чмиленко Ф. О., Жук Л. П. Посібник до вивчення дисципліни «Методологія та організація наукових досліджень». Діпро: РВВ ДНУ, 2014. 48 с.

266. Чукаєва І. К., Бган Л. Г. Державно-приватне партнерство у реалізації проектів енергетичної інфраструктури. *Економіка і прогнозування*. 2012. № 4. С. 46-53.

267. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення. *Економіка України*. 2008. № 6. С. 4-13.

268. Шемаєва Л.Г. Оцінка рівня фінансової безпеки сектору державних фінансів України. *Фінанси України*. 2012. № 1. С. 116-122.

269. Шкарлет С. М. Формування стратегії розбудови економіки інформаційного типу з метою забезпечення економічної безпеки держави. *Економіка України*. 2016. № 3. С. 17-28.

270. Штангрет А. М., Котляревський Я. В., Мельников О. В. Фінансова безпека підприємства: методичні засади управління. *Фінанси України*. 2013. № 11. С. 56-65.

271. Шумська С. С., Скрипниченко М. І. Інструментарій моніторингу та оцінки загроз стабільності економічного розвитку України. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 2. С. 26 - 43.

272. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов. / В. С. Гусев и др. Санкт-Петербург: Питер, 2004. 288 с.

273. Юрків Н. Я. Регіональні чинники фінансової безпеки реального сектору економіки. *Фінанси України*. 2011. № 12. С. 99-110.

274. Якубович З.В. Недоліки оцінювання рівня економічної безпеки підприємства та шляхи їх усунення. URL.: ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/12384/1/012_Nedoliki%20metodik_71_76_704.pdf.

275. Янків М. Д., Флейчук М. І. Методичні аспекти аналізу рівня економічної безпеки регіону. URL.: mev.lac.lviv.ua/downloads/mev4/stati/flejchuk.pdf.

276. Ярочкин В. И., Бузанова Я. В. Теория безопасности. Москва: Академический проект: Фонд «Мир», 2005. 176 с.

277. Bull M., Mauchan A., Wilson L. Toll-Road PPPs: Identifying, Mitigating and Managing Traffic Risk. PPIAF. World Bank Group. URL.: <https://www.globalinfrastructure.org/sites/gif/files/Traffic%20Risk.pdf>.

278. C.R.E.A.M. Europe PPP Alliance. URL.: <http://www.cream-europe.eu/en/index.php>.

279. Chou J.-Sh., Pramudawardhani D. Cross-country comparisons of key drivers, critical success factors and risk allocation for public-private partnership projects. *International Journal of Project Management*. 2015. Vol. 33. Iss.5. P. 1136-1150. URL.: <https://fenix.tecnico.ulisboa.pt/downloadFile/845043405444286>.

280. Corrigan M. B., Hambene J., Hudnut W., Levitt R. L., Stainback J., Ward R., Witenstein L. Ten Principles for successful Public-Private Partnerships URL.: www.pppcenter.org/wp-content/uploads/2005/01/TP_Partnerships.pdf.

281. European PPP Expertise Centre. URL.: <http://www.eib.org/epec/index.htm>.

282. European PPP report 2007. URL.: https://www.irfnet.ch/files-upload/knowledges/DLAPiper_European-PPP-Report2007.pdf.

283. G. Hamilton The challenges of capacity building in PPP in Central Asia: speech on the III Astans Economic Forum, Kazakhstan, 1-2 July, 2010.

284. Government of New Brunswick (Canada) URL.: <https://www.gnb.ca/0158/reports/protocol/protocol.htm>.

285. Green paper on public-private partnerships and community law on public contracts and concessions URL.: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52004DC0327>.

286. Linder, Stefen H. Coming to Terms with the Public-Private Partnership, *A Grammar of Multiple Meanings*, *American Behavioral Scientist*, 43 (September, 1999): 35-51. Reprinted in Pauline Vaillancourt Rosenau (ed.) *Public-Private Policy Partnerships*, MIT Press, Cambridge, NA, 2000, 19-36; and in Darrin Grimsey and Mervyn Lewis (eds.) *The Economics of Public Private Partnerships*, *International Library of Critical Writings in Economics*, Volume 183, Northampton, MA: Edward Elgar, 2005, 75-91.

287. Market Update Review of the European PPP Market in 2010. European PPP Expertise Centre URL.: www.varna.bg/en/getfile.html/id/cd10c7f376188a4a2ca3e8fea2c03aeb.

288. Market Update Review of the European PPP Market in 2011. European PPP Expertise Centre. URL.:

<http://www.eib.org/en/infocentre/publications/all/epec-market-update-2011.htm>.

289. Market Update Review of the European PPP Market in 2012. European PPP Expertise Centre. URL.: http://www.eib.org/attachments/epec/epec_market_update_h1_2012_en.pdf.

290. Market Update Review of the European PPP Market in 2013. European PPP Expertise Centre. URL.: http://www.eib.org/attachments/epec/epec_market_update_2013_en.pdf.

291. Market Update Review of the European PPP Market in 2014. European PPP Expertise Centre. URL.: http://www.sdit.mnec.gr/sites/default/files/assets/epec_market_update_2014_en.pdf.

292. Market Update Review of the European PPP Market in 2015. European PPP Expertise Centre. URL.: http://www.eib.org/attachments/epec/epec_market_update_2015_en.pdf.

293. Market Update Review of the European PPP Market in 2016. European PPP Expertise Centre. URL.: http://www.eib.org/epec/resources/publications/epec_market_update_2016_en.

294. Market Update Review of the European PPP Market in 2017. European PPP Expertise Centre. URL.: http://www.eib.org/attachments/epec/epec_market_update_2017_en.pdf.

295. Maslyukivska O. Review of the national policy, legislative and institutional environment necessary for the establishment of municipal public private partnerships (PPPs) for public service delivery and local development in the Europe and CIS region. OECD, 2006. 18 p.

296. National Council for Public-private partnership. URL.: <http://www.ncppp.org/ppp-basics/glossary-of-terms/>

297. National Public Private Partnership Policy Framework URL.: http://www.infrastructureaustralia.gov.au/public_private/ppp_policy_guidelines.aspx.

298. Nunzia Carbonara, Nicola Costantino, Louis Gunnigan, Roberta Pellegrino. Risk Management in Motor way PPP Projects: Empirical-based Guidelines. URL.:

<https://arrow.dit.ie/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.ua/&httpsredir=1&article=1033&context=beschrecart>.

299. Private Participation in Infrastructure Database. URL.: <http://ppi.worldbank.org/>.

300. Public-Private Partnership Failures. URL.: www.dot.state.mn.us/tfac/docs/PPP%20Failures.pdf.

301. Public-private partnerships A better way for health care and life sciences to join forces. URL.: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-public-private-partnerships/\\$FILE/ey-public-private-partnerships.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-public-private-partnerships/$FILE/ey-public-private-partnerships.pdf).

302. Public-Private Partnerships and Insurance Regulation. URL.: <https://harvardlawreview.org/2008/03/public-private-partnerships-and-insurance-regulation/>

303. Public-private partnerships in public transportation: policies and principles for the transit industry. URL.: <https://www.transit.dot.gov/funding/public-private-partnerships-public-transportation-policies-and-principles-transit-industry>.

304. Public-Private-Partnership in Infrastructure Resource Center. World Bank Group URL.: <https://pppknowledgelab.org/guide/sections/1-introduction>.

305. Recommendation of the Council on Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships. URL.: <http://www.oecd.org/governance/oecdprinciplesforpublicgovernanceofpublic-privatepartnerships.htm>.

306. Recommendation of the Council on Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships. URL.: <https://www.oecd.org/governance/budgeting/PPP-Recommendation.pdf> .

307. Rweyemaimi D. Public-Private Partnerships: An alternative financing mechanism for delivering Public Services. URL.: <http://www.uongozi.or.tz/publication.php>.

308. Sakatsume T., Chirmiciu A. *Towards a more effective measurement of the environment for public-private partnerships*. URL.: <https://www.ebrd.com/downloads/research/news/lit112b.pdf>.

309. Study on “State of the Art of Electronic Road Tolling”. Report. October 2015. URL.:

https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/modes/road/road_charging/doc/study-electronic-road-tolling.pdf.

310. The United States Agency for International Development (USAID). URL.: <https://www.usaid.gov>.

311. Verhoest K., Carbonara N., Lember V., Petersen O.H., Scherrer W., van den Hurk M.. Public Private Partnerships in Transport: Trends & Theory P3T3. URL.: file:///C:/Users/User/Downloads/TU1001_2013_P1countryprofiles.pdf.

312. Vyhovska V.V., Marhasova V.G., Klymenko T.V. The simulation modeling of the safety level of the insurance market in Ukraine. *Scientific bulletin of Polissia*. 2016. № 3 (7). P. 224-234/

Додаток А

Таблиця А.1 – Визначення поняття «публічно-приватне партнерство», представлені у літературних джерелах, керівництвах міжнародних організацій та законодавстві деяких країн

Джерело	Автор / міжнародна організація / країна	Визначення
1	2	3
	Перший підхід до визначення ППП (прикладний, практичний)	
[1, с. 28]	М.Ю. Авксентьев	поєднання вмінь та можливостей держави і приватних інститутів для надання суспільно необхідних послуг, за якого партнери домовляються ділити ризики та прибутки спільного проекту
[4]	Б. Акітобі, Р. Хеммінг, Г. Шварц	домовленості, в рамках яких приватний сектор надає активи і послуги інфраструктури, які традиційно надаються органами державного управління
[14]	Н.В. Безбах	інституціональний і організаційний альянс державної влади і приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання суспільних послуг в масштабах всієї країни або окремих територій
[51, с. 18]	В.Г. Варнавський, А.В. Кліменко, В.О. Корольов	юридично закріплена форма взаємодії* між державою і приватним сектором щодо об'єктів державної і муніципальної власності, а також послуг, що виконуються і надаються державними та муніципальними органами, установами та підприємствами, з метою реалізації суспільно значущих проектів в широкому спектрі видів економічної діяльності *) Можливі форми такої взаємодії: закон, контракт (договір, угода), статут компанії тощо.
[33]	К. Вернер	закріплене договором довгострокове співробітництво державних виконавчих органів, з одного боку, і приватного сектора економіки - з іншого, при якому необхідні для отримання взаємної вигоди ресурси (наприклад, «ноу-хау»), засоби виробництва, капітал, персонал тощо) вносяться в якості капіталу у спільне підприємство, що створюється в певній організаційно-правовій формі, а наявні ризики проекту оптимально розподіляються та управляються відповідно до компетентності партнерів

Продовження табл. А.1

1	2	3
[99]	Ю. В. Іванова	об'єднання коштів, зусиль держави і приватних компаній на взаємовигідній основі в середньо- і довгостроковому періоді
[286]	Ст. Ліндер	інституційна домовленість, що втілює таку угоду про співпрацю державних органів та приватного сектору, за якої створюється спільний об'єкт власності (спільне підприємство), у якому держава має одного або більше приватних партнерів
[228]	В.С. Сазонов	комплексний адміністративно-правовий, фінансово-правовий, цивільно-правовий та економічний механізм співпраці органу публічної влади (органу державної влади або органу місцевого самоврядування - державного / муніципального партнера) з приватним (недержавним, немуніципальним) суб'єктом господарювання (приватним партнером / групою приватних партнерів) у публічних інтересах, що характеризується розмежуванням між партнерами відповідальностей, у тому числі з управління ризиками, і проєктованих витрат і доходів, довгостроковою складно структурованою функціонально-цільовою (корреально-функціональною та конкурдантно-цільовою) консолідацією фінансових, майнових, організаційно-управлінських, освітньо-компетентнісних, науково-інноваційних та інших матеріальних і нематеріальних ресурсів органу публічної влади та приватного партнера, що забезпечують досягнення кооперативного, синергетично-системного та мультимплікативного соціально-економічних ефектів, з метою спільної реалізації проєкту (комплексу проєктів) зі створення, реновації / модернізації (у тому числі на основі якісно-вартісної оптимізації) або експлуатації фінансово-містких публічних сервісно-інфраструктурних об'єктів або систем або надання публічних послуг, що традиційно відносяться до ведення публічної влади
[266]	І.К. Чукаєва, Л.Г. Бган	інституційний та організаційний альянс державної влади і приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значимих проєктів у широкому спектрі діяльності від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання громадських послуг у масштабах всієї країни або окремих територій

Продовження табл. А.1

1	2	3
[302]	Гарвардський огляд	інституційна домовленість, яка включає такий тип спільного підходу; це спільне підприємство між урядом та одним або кількома суб'єктами приватного сектора.
[306]	Організація економічного співробітництва та розвитку	довгострокові контрактні угоди між урядом та приватним партнером, за якими останній здійснює та фінансує державні послуги з використанням основного капіталу, поділяючи пов'язані з ним ризики
[283]	Економічна комісія ООН у Європі	інноваційна контрактна угода між публічним та приватним секторами у наданні публічних послуг і розбудові інфраструктури. Воно поєднує у собі найкраще, що мають ці сектори: ресурси приватного сектора, його кваліфікаційні здібності, технології та потенціал публічного сектора щодо економічного регулювання та захисту публічних інтересів
[304; 301]	Група Світового банку; Аудиторсько-консалтингова компанія «Ernst & Young »	довгостроковий контракт між приватною стороною та державним органом для надання публічного активу чи послуги, в якому приватна сторона несе значну відповідальність за ризики та управління, а винагорода пов'язана з виконанням
[185; 73]	Міжнародна консалтингова компанія «Deloitte»	контрактна угода між урядовим агентством і приватною компанією, що дає можливість останній збільшити її роль у наданні суспільних послуг
[73]	Аудиторська компанія «Pricewaterhouse Coopers»	угода, структура якої припускає спільну роботу державного і приватного секторів для досягнення загальної мети, тобто поєднання зусиль держави з можливостями приватного сектору
[296]	Національна рада США з питань ППП	у ППП між партнерами публічного та приватного секторів формується договірне рішення. Ці заходи зазвичай передбачають державне агентство, яке укладає контракти з приватним партнером, для реконструкції, будівництва, експлуатації, обслуговування та / або управління об'єктом або системою, повністю або частково, що забезпечує державну службу. За цими домовленостями агентство може зберігати право власності на громадські об'єкти чи систему, але приватна сторона, як правило, інвестує власний капітал для розробки та розвитку майна. Як правило, кожен партнер має частку в доходах від партнерства. Таке підприємство, хоча і угода,

Продовження табл. А.1

1	2	3
[306]	Корея	відрізняється від типового контракту на обслуговування, оскільки партнер приватного сектору зазвичай робить істотні інвестиції, а державний сектор отримує доступ до нових можливостей для отримання доходу або послуг без необхідності платити приватному сектору.
[306]	Південна Африка	проект з будівництва та експлуатації інфраструктури, такої як дорожні, портові, залізничні, шкільні та екологічні об'єкти, які традиційно будуються та управляються державним фінансуванням, з приватним капіталом, таким чином, використовуючи креативність та ефективність приватного сектору
[95]	Пуерто-Ріко	комерційна угода між державною установою та приватним партнером, в якій приватна сторона або виконує інституційну функцію від імені установи на визначений або невизначений термін, або набуває використання державної власності для у власних комерційних цілях на певний або невизначений термін. Приватна сторона отримує вигоду для виконання функції або шляхом використання державної власності як шляхом компенсації з фонду доходів, так і зборів або комісій, стягуваних приватною стороною від користувачів або замовників наданої їм послуги, або поєднання таких компенсація та такі збори або збори
[26, с. 97]	І.А. Брайловський	будь-яка угода між державним органом та однією чи більше особами щодо здійснення операцій, функцій, послуг або обов'язків державного органу, а також з проектування, розроблення, фінансування, утримання чи експлуатації інфраструктурних об'єктів
[26, с. 97]	І.А. Брайловський	як економічну категорію державно-приватне партнерство необхідно розглядати у широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні, ДПП полягає в розподілі ризиків між державою і приватним сектором з метою покласти управління ними на того, хто може робити це більш ефективно, пом'якшити їх негативні наслідки; це метод надання державних послуг який поєднує приватний і державний сектор на довгостроковій контрактній основі,

Продовження табл. А.1

1	2	3
[80]	Б.О. Винницький, М.Лендъел, Б.П. Онищук	закріплюючи за кожною стороною певні зобов'язання. У вузькому розумінні ДПП є механізмом економічної політики держави, який дозволяє залучити позабюджетні джерела фінансування, а також інтелектуальні, технологічні, управлінські й інші ресурси приватного сектора до вирішення суспільно-важливих інвестиційних завдань
[72]	Н.Е. Деева, В.В. Хмурова	система відносин між органом публічної влади (управління) та приватною організацією, у яких приватній приватній організації надається більша роль у плануванні, фінансуванні та реалізації певної послуги для населення, аніж при використанні традиційних процедур співпраці (наприклад, тендеру), і менше, аніж при використанні механізму приватизації. При цьому захист державних і комунальних інтересів гарантується через інституційні основи, положення нормативних актів та укладених договорів
[82]	Н.Г. Дутко	модель співробітництва бізнесу та держави, яка дозволяє реалізовувати важливі соціальні проекти за допомогою інновацій, капіталу та ресурсів приватного бізнесу
[88]	Я.А. Жаліло	форма співпраці, взаємодії органів державної влади, органів місцевого самоврядування з приватним сектором для координації та реалізації діяльності з проектування, будівництва, реконструкції, ремонту, керування (експлуатації) об'єктів, коли ресурси обох партнерів поєднуються, з відповідним розподілом фінансів, ризиків, обов'язків і відповідальності, а також для підтримки в належному стані об'єктів виробничої, соціальної інфраструктури, підвищення рівня послуг як ефективного інструменту соціально-економічного розвитку територій
[160]	А.С. Музиченко, А.Л. Бержанір	довгострокові відносини між суб'єктами владних повноважень та підприємствами чи їхніми громадськими об'єднаннями щодо вирішення важливих для усього суспільства соціально-економічних проблем
		добровільне, публічне, юридично оформлене взаємовигідне співробітництво держави і приватного сектора, засноване на консолідації та об'єднанні ресурсів або інших внесків сторін, поділі в задалегідь визначених пропорціях

Продовження табл. А.1

1	2	3
[162]	Д.Ю. Наумов	прав, обов'язків, ризиків, результатів, а також засноване на врахуванні інтересів сторін і спільної координації зусиль з метою ефективної реалізації в різних галузях проектів, що мають істотне значення для суспільства
[185]	С. Підгаєць	форма кооперації державної влади та приватного бізнесу, заснована на контракті державно-приватного партнерства на забезпечення і виконання суспільних потреб та досягнення соціального ефекту, в утриманні інфраструктури та (або) надання послуг шляхом фінансування, будівництва, реконструкції, і (або) управління об'єктами державної та комунальної власності, які не підлягають приватизації
[229]	Е.Н. Сидорова, А.В. Тринова	співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності та суспільних інститутів в різних сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих та пріоритетних для держави проектів за її політичної та інституційної підтримки, об'єднання ресурсів сторін, справедливого та ефективного розподілу ризиків між партнерами, прозорості та рівноправності для забезпечення ефективного розвитку економіки
[246]	С.В. Тринчук	система взаємодії держави і бізнесу з метою реалізації суспільно значущих проектів і програм у широкому спектрі галузей промисловості та галузей наукових досліджень
[197]	Закон України «Про державно-приватне партнерство»	це комплекс взаємовідносин держави і бізнесу, в якому реалізуються взаємні права і обов'язки на взаємну користь та суспільне благо співробітництво між державою України, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами - підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом.

Закінчення табл. А.1

1	2	3
[95]	Міжнародна фінансова корпорація	відносини, за допомогою яких приватний сектор забезпечує суспільство інфраструктурними активами та інфраструктурними послугами, котрі традиційно надаються державою
[95]	Азіатський банк розвитку	низка можливих відносин між державним та приватним суб'єктами в контексті інфраструктурних та інших послуг
[306]	Австралія (Штат Вікторія)	надання інфраструктури та будь-якої пов'язаної допоміжної послуги, яка передбачає приватні інвестиції або фінансування, з поточною вартістю платежів за послугу, яка повинна здійснюватися урядом (та/або споживачами) понад 10 мільйонів AUD за період партнерства, які не стосуються загальної закупівлі послуг
[306]	Великобританія	заходи, що характеризуються спільною роботою між державним та приватним секторами. У їхньому широкому сенсі вони можуть охоплювати всі види співпраці через інтерфейс приватного та державного секторів, що передбачає спільну співпрацю та розподіл ризиків для надання політики, послуг та інфраструктури (НМТ, Infrastructure Procurement: Delivering LongTerm Value, March 2008)
[95]	Японія	ефективне поліпшення соціальної інфраструктури, гарантування надання доступних та якісних послуг населенню шляхом здійснення заходів зі сприяння регулюванню відносно об'єктів державної власності шляхом використання приватного фінансування, управлінських і технічних можливостей, що забезпечує позитивний вклад у розвиток економіки

Складено автором

Таблиця А.2 – Загальне тлумачення термінів, які використовують при визначенні ключової властивості ППП

Джерело	Термін, що використовується	Значення терміну
[88; 80; 246; 233; 70]	Відносини	стосунки, зв'язки, взаємини між ким-небудь [3]
[82]	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 [84, с. 182]
[185; 197; 160; 306; 72]	Співробітництво	спільна діяльність, спільні дії [3]
[82]	Співпраця	спільна з ким-небудь діяльність [3]
[162]	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 [83, с. 75].

Складено автором

Таблиця А.3 – Компонента «суб'єктний склад» поняття «публічно-приватне партнерство»

Джерело	Автор, країна	Визначення
1	2	3
[88]	Я.А. Жаліло	суб'єкти владних повноважень підприємства чи їхні громадські об'єднання
[80]	Б.О. Винницький, М. Лендъел, Б.П. Онищук	орган публічної влади (управління) приватна організація
[246]	С.В. Тринчук	державна бізнес
[82]	Н.Г. Дутко	органи державної влади, органи місцевого самоврядування приватний сектор
[162]	Д.Ю. Наумов	державна влада приватний бізнес
[185]	С. Підгаець	державна суб'єкти підприємницької діяльності та суспільні інститути

Продовження табл. А.3

1	2	3
[229]	Е.Н. Сидорова, А.В. Тринава	державна бізнес
[26, с. 97]	І.А. Брайловський	державна приватний сектор
[160]	А.С. Музиченко, А.Л. Бержанір	державна приватний сектор
[4]	Б. Акітобі, Р. Хеммінг, Г. Шварц	органи державного управління приватний сектор
[286]	Ст. Ліндер	державний орган приватний сектор
[33]	К. Вернер	державні виконавчі органи приватний сектор
[1, с. 28]	М.Ю. Авксентьев	державна приватні інститути
[51, с. 18]	В.Г. Варнавський, А.В. Кліменко, В.О. Корольов	державна приватний сектор
[14]	Н.В. Безбах	державна влада приватний бізнес
[266]	І.К. Чукаєва, Л.Г. Бган	державна влада приватний бізнес
[228]	В.Є. Сазонов	орган публічної влади (орган державної влади або орган місцевого самоврядування) приватний (недержавний, немуніципальний) суб'єкт господарювання
[99]	Ю.В. Іванова	державна приватні компанії
[72]	Н.Е. Деєва, В.В. Хмурова	державна бізнес
[197]	Закон України «Про державно-приватне партнерство»	державна в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування юридичні особи, крім державних та комунальних підприємств, або фізичні особи – підприємці
[193, с. 1]	Європейська економічна комісія ООН	державні й муніципальні структури приватний сектор
[306]	Організація економічного співробітництва та розвитку	уряд приватний партнер

Закінчення табл. А.3

1	2	3
[296]	Національна рада США з питань ІППІ	публічний сектор
		приватний сектор
[304]	Група Світового банку	приватна сторона
		державна установа
[95]	Міжнародна фінансова корпорація	державна
		приватний сектор
[95]	Азіатський банк розвитку	державний суб'єкт
		приватний суб'єкт
[185; 73]	Міжнародна консалтингова компанія «Deloitte»	урядове агентство
		приватна компанія
[73]	Аудиторська компанія «Pricewaterhouse Coopers»	державний сектор
		приватний сектор
[301, с. 6]	Аудиторсько-консалтингова компанія «Ernst & Young»	державний орган
		приватна сторона

Складено автором

Додаток Б

Таблиця Б.1 – Визначення у науковій літературі економічних інтересів України

Автор	Джерело	Рік	Формулювання національних економічних інтересів
1	2	3	4
О. І. Барановський	[12, с. 20-21]	1999	<p><i>Основні інтереси України в сфері економічних відносин:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - підвищення ефективності фінансової системи на основі підтримання державних витрат у відповідності з наявними ресурсами і бюджетними асигнуваннями за дотримання таких пріоритетів, як цільове інвестування в сферу наукоємного і високотехнологічного виробництва, посилення стримування інфляційних процесів, протидія «втечі» українського капіталу за кордон, стимулювання іноземних довгострокових капітальних вкладень у виробничу сферу; - створення правової основи, що забезпечує ефективне формування та функціонування фінансово-кредитної системи, а також правоохоронного механізму її захисту від кримінальних процесів і зазіхань.
О. І. Барановський	[11, с. 298]	2014	<p><i>Основні інтереси України в сфері економічних відносин:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - підвищення ефективності фінансової системи; - створення правової основи, що забезпечує ефективне формування та функціонування фінансово-кредитної системи, а також правоохоронного механізму її захисту від кримінальних процесів і зазіхань.
В. І. Мунт'ян	[161, с. 23-24]	1999	<p><i>Головний інтерес України</i> – посісти таке місце у світовому розподілі праці, міжнародній торгівлі та фінансах, яке б відповідало її природним, трудовим та інтелектуальним ресурсам, сприяло б реалізації потенціалу великої європейської держави.</p> <p><i>Найважливіші національні економічні інтереси:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Створення самодостатньої, конкурентоспроможної, потужної національної економіки складного типу. 2. Забезпечення незалежності й свободи вибору шляхів розвитку країни, збереження її територіальної цілісності, умов побудови демократичної, правової держави. 3. Створення надійної системи економічної безпеки України, налагодження її самостійного, прогресивного соціально-економічного розвитку.

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4
			<p>4. Здійснення прогресивних економічних перетворень на базі власної моделі реформ.</p> <p>5. Створення системи ефективного управління різними сферами суспільного життя, визначення місця і функцій державного управління в системі життєзабезпечення країни.</p> <p>6. Здійснення широкого комплексу інституційних змін з метою динамічного розвитку національної економіки.</p> <p>7. Здійснення ефективної реформи податкової системи, посилення стимулюючого впливу податків на розвиток виробництва.</p> <p>8. Досягнення фінансової стабільності, подолання кризи платежів.</p> <p>9. Здійснення структурної перебудови економіки; надання пріоритету тим галузям, розвиток яких забезпечуватиме швидку окупність витрат та прибутковість, насамперед у сільському господарстві.</p> <p>10. Забезпечення ефективного розвитку національної промисловості.</p> <p>11. Здійснення державою протекціоністських заходів, спрямованих на підтримку як вітчизняного товаровиробника, так і вітчизняного споживача.</p> <p>12. Істотне зменшення енергомісткості й матеріаломісткості ВВП.</p> <p>13. Здійснення кардинальної модернізації виробництва.</p> <p>14. Створення замкнених циклів виробництва стратегічно важливої продукції, зокрема, військової техніки та озброєння.</p> <p>15. Створення потужного воєнно-промислового комплексу, зокрема, ракетно-космічної галузі та власної єдиної і надійно захищеної інформаційної системи.</p> <p>16. Збереження та розвиток інтелектуального та науково-технічного потенціалів України.</p> <p>17. Створення достатніх запасів державних золотовалютних резервів.</p> <p>18. Здійснення політики енерго- і ресурсозбереження.</p> <p>19. Пошук і освоєння родовищ нафти, газу, вугілля, золота, алмазів тощо.</p> <p>20. Забезпечення альтернативних джерел надходження нафти і газу.</p> <p>21. Проведення земельної реформи, надання соціальної допомоги селу.</p> <p>22. Здійснення реформи агропромислового комплексу, відродження села.</p> <p>23. Залучення внутрішніх інвестиційних ресурсів до розвитку національної економіки.</p> <p>24. Зростання добробуту українських громадян.</p> <p>25. Вирішення державою соціальних проблем (житлове забезпечення, безробіття, бідність, злочинність тощо).</p>

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4
			<p>26. Забезпечення населення продовольчими товарами необхідної якості та калорійності, поліпшення структури споживання.</p> <p>27. Забезпечення сприятливої демографічної ситуації, відтворення природного приросту населення: до 2010 року вийти на рівень 1990 року.</p> <p>28. Забезпечення умов для досягнення рівня середньої тривалості життя населення 1990 року, який становить 72,5 року.</p> <p>29. Розвиток внутрішнього ринку та внутрішнього попиту.</p> <p>30. Проведення рішучої боротьби з "тіньовою" економікою.</p> <p>31. Створення соціально-однорідного середовища в усіх регіонах держави, усунення дисбалансу в їхньому соціально-економічному розвитку.</p> <p>32. Забезпечення зайнятості населення, проведення всеохоплюючої інвентаризації трудових ресурсів.</p> <p>33. Створення рівних соціальних і економічних можливостей для всіх громадян України.</p> <p>34. Здобуття Україною гідного місця у світовому розподілі праці та міжнародній торгівлі, інтеграція у світове господарство.</p> <p>35. Побудова економічних відносин з іншими країнами на засадах рівноправності та взаємовигідності.</p> <p>36. Забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.</p> <p>37. Вдосконалення товарної структури експорту та імпорту.</p> <p>38. Забезпечення географічної збалансованості експорту та імпорту.</p> <p>39. Нарощування експортного потенціалу, забезпечення позитивного сальдо зовнішньоторговельної діяльності.</p> <p>40. Підтримка вітчизняних експортерів, сприяння виробникам імпортозамінної продукції, особливо критичного імпорту.</p> <p>41. Захист національного ринку від несприятливої дії світової кон'юнктури та іноземної конкуренції.</p> <p>42. Ефективне використання Україною свого вигідного географічного положення для здійснення міжнародного транзиту.</p>

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4
В. Т. Шлимко	[47, с. 433]	2001	<p><i>Пріоритетні національні економічні інтереси:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - створення самодостатньої, конкурентоспроможної, соціально орієнтованої, потужної національної економіки; - здійснення прогресивних економічних перетворень на базі власної моделі реформ; - зростання добробуту українських громадян; - вирішення державою соціальних питань (безробіття, бідність, злочинність, житлове забезпечення).
В. А. Предборський	[194, с. 18-19]	2005	<p><i>Пріоритетні національні інтереси, на засадах яких повинен будуватися та розвиватися ринок:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - формування єдиного ринкового та інформаційного простору; - інвестиційна привабливість; - здійснення структурної перебудови економіки; - створення достатніх запасів державних золотовалютних резервів; - подолання інфляції; - захист національного ринку від несприятливої дії світової кон'юнктури та іноземної конкуренції; - прискорення відтворювального процесу; - покриття дефіциту бюджету; - збереження накопичень громадян; - стабілізація курсу національної валюти; - реалізація регіональних соціально-економічних програм; - поквавлення підприємницької активності; - підвищення зайнятості населення; - доступ на міжнародні ринки капіталу; - зміцнення міжнародного авторитету фінансової системи держави та її окремих інститутів; - раціоналізація ринку; - прогнозованість соціально-економічного розвитку.

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4
<p>М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева</p>	<p>[86, с. 32-34]</p>	<p>2010</p>	<p><i>Національні економічні інтереси 1-го рівня:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - об'єктивна необхідність задоволення всією сукупністю ресурсів зростаючих матеріальних і духовних потреб людей; - оптимальне забезпечення потреб економіки в різного роду ресурсах, необхідних для її ефективного функціонування; - задоволення потреб економіки в ефективно діючому економічному механізмі, заснованому на засадах інноваційно спрямованої ринкової економіки; - забезпечення відповідності потреб економічної системи в ефективній структурі державного управління і регулювання; - збалансованість між національними і регіональними інтересами в економічній сфері; - збалансованість між національними економічними інтересами і економічними інтересами первинних ланок господарства; - збалансованість між національними інтересами в економічній сфері і міжнародними економічними інтересами та економічними інтересами інших країн. <p><i>Національні економічні інтереси 2-го рівня:</i></p> <p>Перша група - пов'язані із реформуванням економічної сфери і створенням її інфраструктури, яка б задовольняла потребам інноваційно спрямованої ринкової економіки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - створення умов для активізації інноваційного розвитку економічних суб'єктів та розвитку вітчизняних науково-технічного та інноваційного потенціалів і підвищення конкурентоспроможності національної економіки; - запровадження економічного механізму збереження і відтворення природних, трудових, інтелектуальних, енергетичних ресурсів і основних фондів країни на інноваційних засадах, а також економічного стимулювання найефективнішого їх використання; - удосконалення бюджетної системи на основі розробки і прийняття нового Бюджетного кодексу, що надавало би можливість систематично виконувати бюджетні призначення і ліквідувати нецільове використання бюджетних коштів;

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4
			<ul style="list-style-type: none"> - суттєве вдосконалення податкової системи на основі розробки і прийняття Податкового кодексу, який би, з одного боку, вирішував проблему наповнення дохідної частини бюджету, а з іншого, заохочував підприємства в ефективній роботі на інноваційних засадах; - вдосконалення і розвитку грошово-кредитної системи з метою забезпечення грошовою масою і кредитами потреб економіки і населення; - реформування системи залучення вітчизняних і іноземних інвестицій у національну економіку з метою забезпечення самовідтворення національної економіки і економічного зростання країни на інноваційній основі; - прискорення розвитку національної банківської системи на чолі з незалежним Національним банком України, що дозволило би мати потужний банківський сектор, спроможний забезпечувати достатнє фінансування національної економіки, громадян і суспільства; - створення повноцінного фондового сектору, спроможного забезпечувати перебудову національної економіки, залучення збережень населення і підприємств в її розвиток, а також надійний захист майна громадян і економічних суб'єктів; - реформування системи оплати праці; - розвиток і становлення потужного ринку страхових послуг, який би ефективно захищав майнові і соціальні інтереси населення, фінансові інтереси банків, інвесторів, підприємств і організацій; - реформування пенсійної системи, медичного і соціального забезпечення. <p>Друга група - пов'язані із вирішенням найгостріших проблем сьогодення в економіці країни:</p> <ul style="list-style-type: none"> - забезпечення збалансованості структури зовнішньої торгівлі, що передбачатиме як задоволення потреб внутрішнього ринку і захист вітчизняних товаровиробників з використанням прийнятних у міжнародній практиці засобів, так і розвиток експортного потенціалу; - відтворення якості основного капіталу;

Закінчення табл. Б.1

1	2	3	4
			<ul style="list-style-type: none"> - наявність міцних і конкурентоспроможних транснаціональних корпорацій, створених за участю вітчизняних підприємств; - подолання кредитної кризи і забезпечення економічної і фінансової стабілізації в країні; - легалізація тіньової економіки в офіційну, повернення тіньових капіталів з-за кордону і забезпечення їх вкладення в розвиток національної економіки; - ліквідація заборгованості із заробітної плати, пенсій, інших соціальних виплат; - забезпечення стабільності національної грошової одиниці і її конвертованості, утворення достатнього золотовалютного запасу країни; - поступове зниження інфляції і доведення її до 5% на рік; - досягнення і підтримання позитивного зовнішньоторгового сальдо і сальдо платіжного балансу.
Є. Б. Ніколаєв	[166]	2011	<p><i>Ключові національні інтереси країни в економічній сфері</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - розвиток економіки; - поліпшення добробуту населення.
О. М. Мартин	[146]	2013	<p><i>Стратегічними економічними національними інтереси України:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - довгострокове стає економічне зростання; - високі темпи зростання ВВП; - підвищення конкурентоспроможності економіки; - зростання добробуту та якості життя громадян; - розвиток демократичного суспільства, який базується на багатовіковій культурі і традиціях.

Складено автором

Таблиця Б.2 – Класифікації інтересів, які набули найбільшого поширення у наукових дослідженнях

Автор	Джерело	Класифікаційна ознака	Класифікаційні види
1	2	3	4
<i>Класифікація інтересів</i>			
В. П. Горбулін, А. Б. Качинський	[50, с. 34-35]	ступінь загальності	індивідуальні (особисті)
			групові
			корпоративні
			суспільні (загальні)
			національні
			загальнолюдські
		суб'єкти (носії інтересів)	особистості
			суспільства
			регіону
			держави
			коаліції держав світової спільноти
		ступінь соціальної значущості	життєво важливі
			важливі
			мало важливі
		сфери життєдіяльності	економічної
			зовнішньополітичної
			воєнної
			соціальної
			інформаційної
			екологічної
			тощо
		тривалість дії	постійні
			довготривалі
			короткотривалі
характер спрямованості	економічної		
	зовнішньополітичної		
	воєнної		
	соціальної		

Продовження табл. Б.2

1	2	3	4
			інформаційної
			екологічної
			тощо
		характер взаємодії	такі, що збігаються
			такі, що не збігаються, паралельні, конфронтаційні
<i>Класифікація національних інтересів</i>			
Г. П. Ситник	[230, с. 78]	характер	коаліційні
			національні
		взаємність	однобічні
			взаємні
		ступінь черговості	першочергові
			інші
		масштаб	глобальні
			регіональні
			локальні
		ступінь важливості	фундаментальні
			життєво важливі
			інтереси виживання
			важливі
			істотні
			другорядні
		термін дії	тощо
			постійні
			довгострокові
			середньострокові
		види політики	поточні
			зовнішні
сфери прояву	внутрішні		
	воєнно-політичні		
	економічні		
	соціальні		
			тощо

Продовження табл. Б.2

1	2	3	4
<i>Класифікація національних економічних інтересів</i>			
В. І. Мунтіян	[161, с. 22]	ступінь важливості	життєво важливі
			стратегічні
			тактичні
		тривалість дії	довготермінові
			середньотермінові
			короткотермінові
		характер зіткнення	паралельні
			конфронтаційні
			розбіжні
			спільні
		місце дії	внутрішні
			зовнішні
		ступінь реалізації	не реалізовані
			частково реалізовані
			реалізовані
		сфери розповсюдження	виробничі
			фінансові
			експортно-імпортні
			технологічні
			інституційні
			воєнно-економічні
			соціально-економічні
			демографо-економічні
			еколого-економічні та ін.
В. А. Предборський	[194, с. 19]	ступінь важливості	життєво важливі
			стратегічні
			тактичні
		тривалість дії	довготермінові
			середньотермінові
			короткотермінові
		характер зіткнення	паралельні
			конфронтаційні

Продовження табл. Б.2

1	2	3	4
		місце дії	розбіжні
			спільні
			внутрішні
		зовнішні	
		ступінь реалізації	
		не реалізовані	
		частково реалізовані	
		реалізовані	
		сфери розповсюдження	виробничі
			фінансові
			експортно-імпортні
			технологічні
			соціально-економічні
		військові та ін.	
		<i>Класифікація національних інтересів у фінансовій сфері</i>	
О. І. Барановський	[12, с. 15]		коротко-, середньо- і довгострокові
			тимчасові, постійні
			життєво важливі, другорядні
<i>Класифікація економічних інтересів підприємства</i>			
Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко	[116, с. 96]	вид	економічні
			соціальні
			екологічні
			політичні
		природа	природні
			примусові
		ступінь значимості	глобальні
			пріоритетні
			другорядні
		розподіл у часі	поточні
			стратегічні
		локалізація	галузеві
регіональні			
функціональні			

Продовження табл. Б.2

1	2	3	4
О. М. Ляшенко	[139, с. 192-193]	природа виникнення	природні
			штучні (вимушені)
		об'єкт	майнові
			немайнові
			фінансові
			інвестиційні
			інтелектуальні
			інформаційні тощо
		суб'єкт	особисті
			групові
			колективні
		персоніфікація	інтереси власників
			менеджерів
			персоналу
		характер	унікальні
			інноваційні
			адаптаційні
			традиційні
		цілеспрямованість	багатоцільові
			одно цільові
рівень структуризації	структуровані		
	слабко структуровані		
	неструктуровані		
		управлінська ієрархія	стратегічні
			поточні
			оперативні
		значущість	першочергові
			другорядні
		змінюваність	постійні
			змінні
		локалізація у структурі зовнішнього середовища	мегарівневі
			макрорівневі
			мезорівневі
			мікрорівневі

Продовження табл. Б.2

1	2	3	4
		форма існування у часі	безперервні
			проектні (тимчасові)
			періодично повторювані
		форма існування у просторі	неповторні (одноразові)
			комплексні
			точечні
		часовий горизонт	довгострокові
			короткострокові
		ступінь усвідомлення	дійсні
			помилкові
		можливість вимірювання	вимірювані
			важко вимірювані
			невимірні
		спосіб вимірювання	визначені
			імовірнісні
			невизначені
		можливість взаємоузгодження	узгоджувані
			важко узгоджувані
			не узгоджувані
		спосіб взаємоузгодження	стандарті
			нестандартні (такі, що потребують творчих рішень)
альтернативність при узгодженні	безальтернативні (інваріантні)		
	альтернативні (варіантні)		

Закінчення табл. Б.2

1	2	3	4
<i>Класифікація фінансових інтересів підприємства</i>			
І. О. Бланк	[18, с. 28-29]	рівень фінансової діяльності	фінансові інтереси підприємства в цілому
			фінансові інтереси окремих структурних підрозділів («центрів відповідальності») підприємства
			фінансові інтереси здійснення окремих господарських операцій
		функціональний вид фінансової діяльності	у сфері інвестиційної діяльності підприємства
			у сфері кредитної діяльності підприємства
			у сфері емісійної діяльності підприємства
			у сфері інноваційної діяльності підприємства
			у сфері поточних видів фінансової діяльності підприємства
			рівень значимості
		пріоритетні фінансові інтереси	
		другорядні фінансові інтереси	
		відношення до підприємства	внутрішні
			зовнішні
		часовий період	поточні (тактичні)
			довгострокові (стратегічні)

Складено автором

Додаток В

Таблиця В.1 – Сегментація факторів середовища ППП

Група факторів	Фактор
1	2
<i>Зовнішнє середовище непрямого впливу</i>	
Міжнародні	Діяльність міжнародних та наддержавних утворень (ООН, ЄС, СОТ та ін.)
	Тенденції розвитку світової економіки
	Стан міжнародних фінансових ринків
	Економічні і політичні умови в інших країнах
	Діяльність ТНК
	Діяльність міжнародних фінансових інституцій
	Міжнародне право
Соціально-культурні	Демографічні: народжуваність, смертність, інтенсивність міграції/еміграції, середня тривалість життя, стиль життя, освітні стандарти
	Норми
	Традиції
	Цінності
	Відношення до праці
	Очікування у суспільстві
	Відношення до уряду
	Соціальна відповідальність
Інноваційно-технологічні	Нові технології
	Нові матеріали
	Потреба у традиційному обладнанні і матеріалах
Економічні	Економічна стабільність
	Стадія розвитку економічного циклу
	Інфляція або дефляція
	Валютний курс
	База і ставки оподаткування, податкові пільги
	Купівельна спроможність населення
	Структура і динаміка споживання
	Доступність кредиту
	Стан ринку цінних паперів
	Процентні ставки

Продовження табл. В.1

1	2
	Фінансова спроможність підприємств реального сектору економіки
	Рівень продуктивності основного капіталу і праці в галузі
	Конкуренція в галузі
	Стан системи державних фінансів
	Кредитний рейтинг країни
Політичні	Політичний процес
	Політичне функціонування (лобі, опозиція тощо)
	Відносини уряду з іншими країнами
	Вимоги місцевих влад
	Корупція
Юридичні	Стан дозвільної системи
	Податкове законодавство
	Бюджетне право та фіскальні правила
	Патентне законодавство
	Сертифікація та стандартизація продукції
	Законодавство про охорону природного середовища
	Складність, рухливість та невизначеність законодавства
	Політика регіонального розвитку
	Антимонopolна політика
	Грошово-кредитна політика
	Законодавче регулювання права власності
	Політика у зовнішньоекономічній сфері
	Інститути внутрішнього ринку
	Ефективність судової і правоохоронної системи
	Законодавство про землю
	Інвестиційна політика
Політика у сфері ППП	
Цінова та тарифна політика	
Політика в інноваційній сфері	
Фактори охорони навколишнього середовища	Природно-кліматичні
	Природно-ресурсні
	Природоохоронні

Продовження табл. В.1

1	2
<i>Зовнішнє середовище прямого впливу</i>	
Ринок робочої сили	Наявність кваліфікованої робочої сили
Споживачі	Зміни уподобань споживачів
	Ринкова влада споживачів
	Дохід споживачів
	Стиль життя
	Відношення до якості товарів і послуг
	Стан споживчого попиту
Постачальники	Постачальники матеріальних ресурсів
	Постачальники фінансових ресурсів
	Постачальники енергії та комунальних послуг
	Постачальники інформації
	Інші постачальники (спеціалізовані фірми і установи (бухгалтерські, аудиторські тощо), транспортні агенції, страхові компанії, засоби зв'язку і передання інформації, кадрові агенції)
Конкуренти	Характер діяльності конкурентів
	Конкурентні спроможності постачальників
	Конкурентні спроможності споживачів
	Конкуренти-товарозамінники
Контактні аудиторії	Суб'єкти фінансової сфери (банківські установи, брокерські компанії, інвестиційні компанії, фондові біржа, акціонери, кредитори та дебітори, фінансові радники та консультанти, платіжні системи)
	Суб'єкти державного сектору (працівники фіскальної служби, служби статистики, реєстраційної служби та санітарно-епідеміологічного контролю)
	Засоби масової інформації (преса, Інтернет, радіо, телебачення тощо)
	Громадські організації (неурядові організації, споживчі організації, організації захисту навколишнього середовища, представники інтересів національних меншин тощо)
	Місцева громадськість(місцеві ради ветеранів, мешканці районів, прилеглих до місця розташування підприємства; організації, розташовані поряд із підприємством)
	Внутрішні контактні аудиторії

Закінчення табл. В.1

1	2
<i>Внутрішнє середовище</i>	
Фінансові	Рівень рентабельності
	Дивідендна політика
	Доходність проекту ППП
	Наявність інвестиційної політики
	Фінансовий стан партнера
Виробничі	Структура виробленої продукції (робіт, послуг), її частка в загальному платоспроможному попиті
	Структура та стан основних засобів
	Використання оборотних засобів
	Структура собівартості
	Система контролю якості
	Рівень інноваційної діяльності
	Наявність НІОКР
	Ступінь диверсифікації закупівель
	Ритмічність поставок
	Якість поставленої сировини та матеріалів
	Політика ресурсозбереження
	Впровадження нових технологій
	Впровадження природоохоронних заходів
	Кадрові
Рівень вмотивованості персоналу	
Корпоративна культура	
Маркетингові	Асортимент продукції
	Ступінь диверсифікації споживачів
	Портфель замовлень на виробництво
	Політика розрахунків з покупцями
	Маркетингова політика
Організаційні	Стан забезпечення ефективного перебігу процесів, що забезпечують діяльність суб'єктів господарювання
	Організаційна структура управління
	Наявність протиріч між партнерами

Авторська розробка

Додаток Д

Таблиця Д.1 – Переліки загроз економічній та фінансовій безпеці України, запропоновані різними авторами та наведені в концептуальних документах державної влади

Джерело	Перелік загроз
1	2
[116, с. 26]	<ul style="list-style-type: none"> – діяльність теневих структур, неконтролируемый отток за пределы Украины интеллектуальных, материальных, финансовых ресурсов – значительное сокращение производства и существенное сокращение конечного потребления – криминализация экономики, существование значительной по размерам теневой экономики, усиление влияния мафиозных структур – неуверенность в гарантированности поставок сырья и энергоресурсов на долгосрочной основе при отсутствии или истощении собственных геологических запасов, возрастающей дороговизне добычи ключевых полезных ископаемых – противоречие между падением уровня научно-технического потенциала и растущими требованиями к качеству и конкурентоспособности производства – противоречие между производством и инвестициями – резкая дифференциация населения по доходам – сохранение системы скрытой дискриминации, политического и экономического доминирования, фактическое невосприятие влиятельными кругами развитых стран принципа равного партнерства, использования асимметричной зависимости – технологическая зависимость от передовых стран мира при создании ими искусственных преград на пути распространения достижений НТП – финансовая зависимость отечественной экономики от других стран и международных финансовых организаций – экспорт не обеспечивает валютные потребности государства
[194, с. 20]	<ul style="list-style-type: none"> – посилення структурної деформації економіки – поглиблення майнового розшарування суспільства – високий рівень зовнішнього та внутрішнього боргу – тенденція до перетворення України на паливно-сировинну периферію розвинутих країн – втеча з країни валютних ресурсів – надмірна відкритість економіки
[161, с. 26]	<ul style="list-style-type: none"> – ввезення в Україну технічно застарілих та екологічно небезпечних виробництв – ведення проти України прихованої інформаційної та економічної війни – високий рівень матеріало- та енергомісткості виробництва – високий рівень морального та фізичного зносу основних фондів – високий ступінь галузевого лобізму при прийнятті управлінських рішень

Продовження табл. Д.1

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – витіснення іноземними товарами вітчизняної продукції з внутрішнього ринку – відсутність експортно-імпортової збалансованості, значне відємне зовнішньоторговельне сальдо – відсутність золотовалютного резерву, алмазного фонду – відсутність надійної системи економічної безпеки України – втрата традиційних ринків збуту військової та машинобудівної продукції – депопуляція населення – деформована структура виробництва, відсутність науковообґрунтованої структурної перебудови економіки – домінування видобувних і базових галузей з низьким ступенем переробки сировини – загрозливий стан науки, освіти, культури, довкілля – залежність процесу реформування економіки України від іноземних кредитів та інших іноземних позик – застарілі виробничі технології у більшості галузей виробництва – зацікавленість та прагнення світової спільноти не допустити у нову економічну систему такого конкурента як Україна – зволікання з проведенням земельної реформи, занепад села – значне приховане безробіття. Втрата фахових освітніх знань, вимушені перекваліфікації тощо – значний антропогенно-техногенний вплив, погіршення якості земельних ресурсів – значний сектор тіньової економіки – зростання "тіньової" економіки, посилення її криміналізації – зростання зовнішньої заборгованості, нераціональне використання іноземних кредитів – зруйнування системи відтворення виробничого потенціалу – корупція в управлінських структурах – криза платежів, значна заборгованість у виплаті заробітної плати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат – критичне звуження ресурсного простору (тобто, можливостей задоволення потреб держави в сировинних ресурсах) і втрата можливостей адаптації економічної системи до скорочення сировинних і енергетичних ресурсів – критичний стан інфраструктури держави – масове порушення прав споживача Зростання економічних злочинів – монопольна залежність України від імпорту з країн СНД багатьох видів продукції стратегічного характеру, відсутність географічної збалансованості процесів експорту та імпорту – навязування хибних економічних методик та порад, дія яких, зрештою, призведе до утворення підсистеми для обслуговування Україною індустриально розвинених країн світу. Втручання в економіку України міжнародних фінансових організацій, іноземних радників та консультантів, зокрема, МВФ та Світового банку.

Продовження табл. Д.1

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – надмірна відкритість економіки України, невиважена лібералізація зовнішньоекономічної діяльності – наявність у суспільстві соціальної напруженості – невиважене реформування відносин власності, відсутність ефективного власника приватизованого майна – недосконала система збереження державних таємниць економічного характеру – недосконалість національного законодавства, пов'язаного з управлінням економічними процесами – недостатній державний контроль за здійсненням експорту та імпорту – недостатня база даних щодо власної мінерально-сировинної бази, особливо тих її компонентів, які Україна змушена імпортувати – неефективне використання природних ресурсів, широкомасштабне нехтування правилами охорони навколишнього середовища та екології – неефективність управління державним сектором економіки, зловживання при здійсненні приватизаційних процесів – некерований відтік за кордон інтелектуальних і трудових ресурсів – нелегальний вивіз з України капіталу – неможливість оплатити значною частиною населення соціально-комунальних послуг і водночас - невідшкодування державою субсидій, а звідси - криза в енергетиці – необгрунтоване зростання цін на споживчому ринку, відсутність паритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію – непослідовність і безсистемність у здійсненні економічних реформ, відсутність власної моделі реформ та їх ідеологічного обгрунтування – нераціональна структура експорту, надмірний вивіз сировинних ресурсів – неефективність бюджетної, податкової та банківської систем – низький рівень видобутку нафти, газу, вугілля для забезпечення власних потреб – низький рівень замкнених циклів виробництва стратегічно важливої продукції, зокрема, військової техніки і озброєння – низький рівень заробітної платні, відсутність мотивації різних груп населення – низький рівень інвестиційної діяльності – низький рівень продуктивності праці – перетворення української економіки в об'єкт протидії політичних угруповань та мафіозних структур – погіршення фізичного і духовного здоров'я населення, моральна деградація особи, сім'ї, суспільства – поглиблення розриву в рівнях доходів різних груп населення – розбіжність цілей присутнього в Україні іноземного капіталу та інтересів економічного розвитку України – розвал фінансової системи держави – соціальна незахищеність значної частини населення, зростання бідності

Продовження табл. Д.1

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – техногенна та природні катастрофи, негативний вплив наслідків Чорнобильської катастрофи – широкомасштабне і безсистемне проведення конверсії військово-промислового комплексу – штучність курсу національної грошової одиниці – якісна деградація і структурна криза індустріальної системи внаслідок критичного падіння промислового, технологічного, науково-технічного, експортного, платіжного потенціалів держави
[10, с. 104]	<ul style="list-style-type: none"> – технологічна залежність – відтік грошового капіталу за кордон – відтік науково-технічних працівників і висококваліфікованих робітників – орієнтири України на забезпеченні потреби в нафті і газі з Росії – дії зовнішніх суб'єктів – неефективні "правила гри" для сумісних підприємств і вільних економічних зон – обумовленість надання кредитів політичними і економічними вимогами – арешти майна, рахунків, що належать державі, окремим фірмам, установам, організаціям та фізичним особам – політичне протистояння – розбалансованість економічної структури – втрати орієнтирів розвитку технологій – брак стабільного економічного зростання та спад виробництва – недостатній рівень інвестицій – зневажання розвитком малого бізнесу – процес деіндустріалізації – висока матеріало-, праце-, енерго- і капіталоємність виробництва, низька його якість і конкурентна спроможність – дестабілізація грошово-кредитної системи – безробіття – падіння якості життя населення – криміналізація економіки і формування її тіньового сектору – недосконалість політичних, економічних та правових інститутів формування господарчого механізму суспільства – недосконалість політичних, економічних та правових інститутів формування господарчого механізму суспільства – поведінка окремих суб'єктів економічної діяльності
[108, с. 35-36]	<ul style="list-style-type: none"> – значна частка сировинного експорту у зовнішньоекономічній діяльності та втрата традиційних ринків збуту – високий рівень корупції у державно-управлінській сфері – високий рівень зношеності матеріально-технічної бази багатьох економічних галузей, передусім матеріального виробництва – недосконалість законодавства у сфері економічних відносин та механізмів формування економічної політики – залежність забезпечення України від імпорту продовольчих товарів, товарів повсякденного попиту, технологічної продукції стратегічного значення

Продовження табл. Д.1

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – надто різка диференціація у доходах та споживанні населення, зростання рівня бідності, високий рівень безробіття – низький рівень заробітної плати, відсутність мотивації до праці – зниження інвестиційних надходжень в економіку держави – низький рівень науково-технічного потенціалу, втрата лідерства на важливих напрямках науково-технічного розвитку – недосконалість законодавства у сфері економічних відносин та механізмів формування економічної політики – усунення держави від монополії у виробництві й реалізації алкогольних напоїв та тютюнових виробів, необґрунтована лібералізація зовнішньоекономічної діяльності – значна частка сировинного експорту у зовнішньоекономічній діяльності та втрата традиційних ринків збуту – надто різка диференціація у доходах та споживанні населення, зростання рівня бідності, високий рівень безробіття – відсутність на державному рівні розробленої концепції та системи економічної безпеки – значна частка сировинного експорту у зовнішньоекономічній діяльності та втрата традиційних ринків збуту – скуповування іноземними фірмами підприємств України з метою усунення їх як зовнішніх, так і внутрішніх ринків збуту – негативна, антисоціальна політика у сфері приватизації, що призводить до значного зниження вартості об'єктів приватизації
[57, с. 377-381]	<ul style="list-style-type: none"> – зростання (високий рівень) тіньової економіки – деформована структура виробництва, відсутність науково обґрунтованої структурної перебудови економіки – домінування видобувних і базових галузей з низьким ступенем переробки сировини – незадовільна орієнтація на виробництво продукції кінцевого споживання – високий рівень матеріало- та енергомісткості виробництва, що зумовлює низьку конкурентоспроможність української продукції – корупція в управлінській сфері – критичний стан основних засобів – соціальна не захищеність значної частини населення, зростання бідності – погіршення фізичного і духовного здоров'я населення, моральна деградація особи, сім'ї, суспільства – Прояви моральної та духовної деградації суспільства – некерований відтік за кордон інтелектуальних і трудових ресурсів – неефективність державного регулювання та управління соціально-економічними процесами, ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки – неефективність податкової системи – масове ухилення від сплати податків – значний антропогенно-техногенний вплив, погіршення якості земельних, водних ресурсів

Продовження табл. Д.1

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – монопольна залежність від імпорту багатьох видів продукції стратегічного характеру, відсутність географічної збалансованості – соціальна не захищеність значної частини населення, зростання бідності – поглиблення розриву в рівнях доходів різних груп населення. Зростання соціальної нерівності – низький рівень заробітної плати, відсутність мотивації до праці – велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів, нерациональне використання іноземних кредитів посилення криміналізації економіки – низький рівень інвестиційної діяльності в країні – неефективне використання природних ресурсів нерациональне, виснажливе використання мінерально-сировинних природних ресурсів як невідновлюваних, так і відновлюваних; – застарілі технології у більшості галузей виробництва, високі витрати, низька якість продукції – втрата значної частини науково-технічного потенціалу, позицій на важливих напрямках науково-технічного прогресу – зниження тривалості життя та скорочення народжуваності населення. демографічні деформації, що набули кризового характеру – небезпека депопуляції, загострення демографічної кризи – недосконалість національного законодавства, пов'язаного з регулюванням економічних процесів – недостатній контроль за здійсненням експорту та імпорту – низька ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, відносно повільні темпи впровадження новітніх технологій – енергетична криза – монополізація економіки, низький рівень конкуренції – занепад агропромислового комплексу, низька якість вітчизняної аграрної продукції як наслідок неналежних умов зберігання; – нерозвиненість сучасної фінансової, організаційної, інформаційної та транспортної інфраструктури – збереження малоперспективної моделі міжнародної спеціалізації України як виробника й експортера сировинної – значне приховане безробіття – погіршення санітарно-епідемічної ситуації: поширення соціальних хвороб, зокрема наркоманії, алкоголізму, туберкульозу, ВІЛ-СНІДу, епідемії, небезпечних інфекційних захворювань
[55]	<ul style="list-style-type: none"> – підrobка продуктів та послуг – шахрайства, крадіжки, пограбування – порушення економічних законів, господарського права та етики ведення бізнесу – втрата інвестицій – втрата майна, технологій і наукових розробок – втрата комерційної таємниці – руйнація системи управління регіоном, втрата ринків збуту та постачальників

Продовження табл. Д.1

1	2
[209]	<ul style="list-style-type: none"> – монопольно-олігархічна, низькотехнологічна, ресурсовитратна економічна модель; – відсутність чітко визначених стратегічних цілей, пріоритетних напрямів і завдань соціально-економічного, воєнно-економічного та науково-технічного розвитку України, а також ефективних механізмів концентрації ресурсів для досягнення таких цілей; – високий рівень "тінізації" та криміналізації національної економіки, кримінально-кланова система розподілу суспільних ресурсів; – деформоване державне регулювання і корупційний тиск на бізнес; – надмірна залежність національної економіки від зовнішніх ринків; – неефективне управління державним боргом; – зменшення добробуту домогосподарств та зростання рівня безробіття; – активізація міграційних процесів унаслідок бойових дій; – руйнування економіки та систем життєзабезпечення на тимчасово окупованих територіях, втрата їх людського потенціалу, незаконне вивезення виробничих фондів на територію Росії.
[109]	<ul style="list-style-type: none"> – залежність країни від імпорту багатьох видів продукції, у тому числі стратегічного значення, продовольчих товарів – збільшення зовнішньої заборгованості – деградація природного середовища – руйнування науково-технічного потенціалу й деіндустріалізація економіки – недостатній експортний та валютний контроль і незамкнутість митного кордону – втрата продовольчої незалежності – нерозвинутість транспортної інфраструктури, яка обслуговує експортно-імпортні операції – нерозвинутість сучасної фінансової, організаційної й інформаційної інфраструктури підтримки конкурентоспроможності експорту та раціоналізації структури імпорту – переважання сировинних товарів в експорті, втрата традиційних ринків збуту військової та машинобудівної продукції – зростання безробіття й ослаблення трудової мотивації – спад виробництва й втрата як зовнішнього, так і внутрішнього ринку – порушення фінансового забезпечення регіону
[66, с. 106]	<ul style="list-style-type: none"> – погіршення соціальних показників – ерозія внутрішнього ринку й посилення імпортозалежності – збільшення заборгованості держави й приватного сектору перед іноземними кредиторами та неефективне використання залучених іноземних ресурсів – гальвування й блокування інвестиційної активності, руйнування науково-технічного потенціалу та згорання перспективних досліджень – економічний спад – зниження конкурентоспроможності країни – втрата зовнішніх ринків

Продовження табл. Д.1

1	2
[37, с. 112-115]	<ul style="list-style-type: none"> – зростання зовнішнього державного боргу України – низький рівень прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в українську економіку – наростаюче науково-технологічне відставання України – нарощування обсягів відпливу капіталу за межі України – втрата Україною транзитних переваг у галузі транспортування енергоносіїв і вантажів – запровадження економічних санкцій щодо України – витіснення українських підприємств з пострадянського простору внаслідок посилення Росією контролю за зовнішньоекономічною активністю країн СНД
[155, с. 91]	<ul style="list-style-type: none"> – структурна деформація економіки – вплив з країни фінансових і трудових ресурсів – поглиблення майнового розшарування суспільства – збільшення зовнішнього боргу – криміналізація економічних відносин – зниження інвестиційної та інноваційної активності та руйнування науково-технічного потенціалу – скорочення ресурсного потенціалу – зниження інвестиційної та інноваційної активності та руйнування науково-технічного потенціалу – незаконна конкуренція – погіршення стану інфраструктури – тенденції до перетворення України на науково-технічну й сировинну периферію розвинутих країн – вплив з країни фінансових і трудових ресурсів – посилення ресурсної, фінансової і технологічної залежності – надмірна відкритість економіки – нездатність економічної системи вийти з економічної кризи
[182]	<ul style="list-style-type: none"> – спад виробництва, недовантаження виробничих потужностей, зношеність основних фондів, деградація наукоємних виробництв, що призводить до посилення економічної залежності від зарубіжних країн – значне зменшення витрат на наукову та інноваційну діяльність, включаючи кошти держбюджету. Зниження якості досліджень на стратегічно важливих наукових напрямках, скорочення числа науково-технічних кадрів, в тому числі й найбільш кваліфікованих, які переходять у сферу бізнесу або покидають Україну, скорочення фахівців, які займаються фундаментальними дослідженнями, що призводить до розвалу науково-технічного потенціалу країни – економічна злочинність (незаконна торгівля енергоносіями, мінеральними ресурсами, посадові злочини, корупція, хабарництво, рекет, порушення правил ведення валютних операцій, ухилення від сплати податків тощо) – зниження інвестиційної активності – спад виробництва, недовантаження виробничих потужностей, зношеність основних фондів, деградація наукоємних виробництв, що призводить до посилення економічної залежності від зарубіжних країн

Продовження табл. Д.1

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – значне зменшення витрат на наукову та інноваційну діяльність, включаючи кошти держбюджету. Зниження якості досліджень на стратегічно важливих наукових напрямках, скорочення числа науково-технічних кадрів, в тому числі й найбільш кваліфікованих, які переходять у сферу бізнесу або покидають Україну, скорочення фахівців, які займаються фундаментальними дослідженнями, що призводить до розвалу науково-технічного потенціалу країни – залежність стабільного постачання енергоносіїв від політичних рішень держави-постачальника – дефіцит паливно-енергетичних ресурсів – набуття монопольного становища окремими виробниками або великими фірмами у виробництві життєво необхідних товарів – стагнація аграрного сектору, зниження якості харчування населення – затяжний характер економічної кризи в Україні, відсутність помітного прогресу в структурній перебудові економіки, побудові цивілізованих ринкових відносин – спад виробництва, недовантаження виробничих потужностей, зношеність основних фондів, деградація наукоємних виробництв, що призводить до посилення економічної залежності від зарубіжних країн – низька конкурентоспроможність національної економіки, викликана відсталістю технологічної бази більшості галузей, високою енергоємністю, низькою якістю продукції та високими витратами виробництва – погіршення стану платіжно-грошової системи, концентрація основної грошової маси на посередницьких операціях і короткострокових формах кредитування
[134]	<ul style="list-style-type: none"> – деформована структура української економіки – сильно зношене в стратегічних галузях устаткування – недосконалість податкової системи – достатньо високий зовнішній борг – низький рівень зовнішніх інвестицій – низький рівень внутрішніх інвестицій – недосконалість і незавершеність законодавчої бази – слабка розвиненість фондового ринку – значна залежність економіки від іноземних кредитів – недостатньо висока конкурентоспроможність вітчизняної продукції – втручання міжнародних фінансових організацій в ринкові перетворення країни – зростання нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів – дефіцит платіжного балансу країни – криза платежів – досить високий рівень інфляції – недостатньо коректна (достовірна і прозора) інформація державних органів статистики
[86, с. 60]	<ul style="list-style-type: none"> – недосконалість і незавершеність національного законодавства у фінансово-кредитній сфері – масове ухиляння від сплати податків – неповернення з боку держави значних сум ПДВ

Продовження табл. Д.1

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – неефективність податкової системи – зростання тіньової економіки, посилення її криміналізації, нелегальний перетік валютних коштів вітчизняних підприємців за кордон – низький рівень інвестиційної діяльності – недосконалість бюджетної системи, низький рівень бюджетної дисципліни і надмірні державні витрати та дефіцит бюджету – високий рівень інфляції – штучність курсу національної грошової одиниці – відсутність достатнього золотовалютного запасу і алмазного фонду держави – зростання тіньової економіки, посилення її криміналізації, нелегальний перетік валютних коштів вітчизняних підприємців за кордон – нестабільність та недосконалість правового регулювання у фінансовій сфері – втручання міжнародних фінансових організацій у національну фінансово-кредитну сферу – значна заборгованість у виплаті заробітної плати, пенсій та інших соціальних виплат – неповноцінність фондового ринку – нерозвиненість страхового ринку – слабкість банківської системи – зростання внутрішнього боргу країни – зростання зовнішнього державного боргу і нераціональне використання зарубіжних кредитів – значне від'ємне зовнішньоторгівельне сальдо – дефіцит платіжного балансу країни – залежність реформування економіки країни від отримання іноземних кредитів та іншої зарубіжної допомоги – залежність вітчизняного фінансового ринку від світового – нерозвиненість системи довірчого управління майном
<p>[12, с. 28; 11, с. 337]</p>	<ul style="list-style-type: none"> – недосконалість чинного законодавства – гострий дефіцит інвестиційних ресурсів, недофінансування капіталовкладень у галузі господарського комплексу України – зростання дефіциту бюджету – недостатність офіційних валютних резервів – надмірно високий рівень доходності державних цінних паперів – надмірно високі відсоткові ставки за кредити або надто швидке їх зростання – критична залежність від зовнішніх запозичень – слабка диверсифікація зовнішніх запозичень – випереджаюче зростання попиту на фінансові ресурси із ростанням їх пропозиції – фінансова дестабілізація вітчизняної економіки, зростання неплатежів і кредиторської та дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання – неефективне використання фінансових ресурсів

Закінчення табл. Д.1

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – надмірно низькі ціни на продукцію, товари, послуги порівняно з цінами ресурсів на їх виробництво – протиправні дії представників виконавчої влади – криміналізація фінансово-кредитної сфери, наявність потенційних злочинців, недобросовісних партнерів і конкурентів – аварії, вибухи, пожежі антропогенно-техногенного походження – помилки в реалізації економічної та соціальної політики – дискримінаційні заходи окремих зарубіжних країн щодо українських товаровиробників на ринках цих країн – трудові конфлікти і страйки на підприємствах, стихійні лиха
[212]	<ul style="list-style-type: none"> – нерівномірний розподіл податкового навантаження на суб'єктів господарювання, що зумовлює ухилення від сплати податків та відплив капіталу за кордон – тінізація економіки – відплив капіталу за кордон внаслідок погіршення інвестиційного клімату – низький рівень бюджетної дисципліни і незбалансованість бюджетної системи – істотні коливання обмінного курсу національної валюти, не обумовлені дією макроекономічних факторів – недостатній рівень золотовалютних резервів – слабкий розвиток фондового ринку, зокрема в частині застосування механізмів обліку та переходу прав власності на цінні папери, а також забезпечення захисту прав інвесторів на фондовому ринку – збільшення обсягу державного боргу – значна залежність від експортно-імпоротної діяльності – погіршення стану зовнішньої торгівлі, зростання дефіциту платіжного балансу, зокрема рахунка поточних операцій – значна залежність від зовнішніх кредиторів – обмеженість доступу до міжнародних фінансових ринків – значний рівень доларизації економіки – вплив світових фінансових криз на фінансову систему держави – недостатній рівень капіталізації фінансової системи – відплив капіталу за кордон внаслідок погіршення інвестиційного клімату
[63, с. 6-8]	<ul style="list-style-type: none"> – високий рівень тінізації економіки – негативні показники державного бюджету, стану банківського сектору та фондового ринку – тривала рецесія в країнах-торговельних партнерах України – негативні процеси на ринках, які погіршують, а іноді унеможливають залучення державою фінансових ресурсів для виконання зобов'язань – ймовірність погіршення фінансового стану підприємств реального сектору економіки як первинної ланки, де створюється ВВП – ймовірність погіршення стану фінансових ринків, що визначають можливості державних запозичень

Складено автором

Таблиця Д.2 – Переліки загроз економічній та фінансовій безпеці регіону, наведені різними авторами

Джерело	Перелік загроз
1	2
[116, с. 44]	<ul style="list-style-type: none"> – разрушение научно-технического потенциала – экологические угрозы – тенизация экономики и рост экономической преступности – отсутствие финансового обеспечения – неурегулированность взаимоотношений регионов с центральными органами исполнительной власти – недостаточный профессионализм административных ресурсов – несовершенная нормативно-правовая база
[192, с. 24]	<ul style="list-style-type: none"> – изменение уровня и структуры доходов населения – изменение уровня и структуры расходов населения – изменение демографической ситуации – изменение уровня экономической активности населения – рост социальной напряженности в обществе – снижение границы малообеспеченности (рост бедности) – изменение уровня благосостояния населения – спад производства – снижение конкурентоспособности отечественной продукции – структурная деформация экономики – изменение состояния научно-технической сферы – снижение уровня обновления основных фондов – изменение уровня инвестиционной активности, рост внешнего долга – изменение экологической ситуации – криминализация экономики – нерациональная структура регионального бюджета – зависимость от импорта стратегических ресурсов – низкая эффективность региональной системы налогообложения
[225]	<ul style="list-style-type: none"> – відсутність достатньої підтримки конкурентоспроможності вітчизняної експортної продукції – технологічна відсталясть промислових підприємств – низький рівень науковемної продукції – зростання економічної злочинності та криміналізації – значна боргова залежність та дотаційність регіонів – нерациональне використання коштів місцевих бюджетів та іноземних кредитів – неврегульваність відносин регіонів із центральними органами влади – низька професійна компетенція управлінських кадрів регіональних органів управління – нефективна державна галузева та регіональна політика – тінізація економіки – нефективна структура експорту та імпорту регіону – значна боргова залежність та дотаційність регіонів – надмірна зовнішня відкритість економіки регіону – неконтрольований вплив за кордон інтелектуальних і трудових ресурсів

Продовження табл. Д.2

1	2
[275]	<ul style="list-style-type: none"> – зниження життєвого рівня населення та його часткова деградація – підвищення частки населення поза межею бідності – зниження життєвого рівня населення та його часткова деградація – зниження чисельності населення – рівень спаду промислового виробництва в регіоні до 1991 р. – зниження рівня завантаження виробничих потужностей у галузях промисловості – зниження частки машинобудування у структурі промисловості – згортання НДР – зношення основних фондів у різних галузях промисловості – неефективне зростання іноземних інвестицій – низька інвестиційна привабливість регіону – перевищення порогового значення забруднення навколишнього середовища – криміналізація іноземного капіталу – політичне протистояння з „центром” – зниження рівня кваліфікації працівників – зростання зовнішнього боргу – надмірна відкритість економіки, зростання імпорту – відтік інтелекту – територіальний сепаратизм – політичні загрози – втеча капіталу за кордон – втрата зовнішніх ринків – низький експортний потенціал підприємств – продаж акцій стратегічно важливих підприємств – переважання імпорту продовольства – залежність від виробників нафтопродуктів та електроенергії – зростання втрат від аварій та техногенних катастроф – зростання рівня захворюваності населення – втрата внутрішніх ринків – зниження рівня кваліфікації працівників відсутність капітального будівництва – зростання безробіття
[273, с. 104-105]	<ul style="list-style-type: none"> – низька ресурсна забезпеченість економічної сфери регіонів – політична нестабільність у країні – недосконале правове регулювання фінансово-кредитної сфери – недосконалість правової бази, що змушує підприємства маневрувати між законами і підзаконними актами – неефективність податкової й валютної політик держави – зростання податків з доходів громадян – недостатня податкоспроможність регіонів – значне податкове навантаження на суб'єктів господарювання – недоотримання та нецільове витрачання екологічних зборів – неефективність податкової й валютної політик держави

Продовження табл. Д.2

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – недостатній обсяг міжнародних резервів – високий рівень монополізму на фінансовому ринку, нестабільність фінансового і валютного ринків – неефективність податкової й валютної політик держави – неефективна протекціоністська політика – прорахунки в інвестиційній політиці – недосконалість регіональної влади – недостатній інноваційний розвиток регіону – використання застарілих технологій і обладнання, що гальмує процеси їх модернізації та оновлення – висока зношеність основних засобів – знищення обладнання та інших засобів – недостатні видатки на капітальний ремонт основних засобів природоохоронного призначення – зниження заробітної плати та інших соціальних виплат – недостатні заощадження населення – знецінення грошових заощаджень – зростання безробіття – тінізація світової фінансової системи – високий рівень інфляції та тінізації економіки – підвищення цін на матеріальні блага, тарифи, послуги – кризові тенденції світової фінансової системи – зміна конюнктури світових цін і зовнішньої торгівлі – зміна процентних ставок на світовому ринку – агресивне завоювання потужними країнами світового фінансового простору – посилення глобалізаційних процесів та конкуренції між державами у фінансовій сфері – високий рівень внутрішнього і зовнішнього боргів – надмірний державний борг – прорахунки в інвестиційній політиці – надмірна залежність національної економіки від іноземного інвестування – низька інвестиційна привабливість і активність регіонів – брак інвестицій у основний капітал на охорону навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів – недосконалість бюджетної системи, міжбюджетного регулювання – дефіцит державного бюджету – дефіцит місцевих бюджетів – непередбачені фінансові витрати – великі процентні ставки за кредитами – недосконалість банківської системи, розходження її інтересів із інтересами реального сектору економік – збільшення процентних ставок за кредитами – втрата інвестованих і депозитних коштів – високий рівень монополізму на фінансовому ринку, нестабільність фінансового і валютного ринків

Закінчення табл. Д.2

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – нерзвиненість ринку фінансових послуг – брак інвестицій у основний капітал на охорону навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів – недоотримання та нецільове витрачання екологічних зборів – недостатні видатки на капітальний ремонт основних засобів природоохоронного призначення – замала фінансова підтримка на охорону біологічного різноманіття – надмірна залежність національної економіки від іноземного інвестування – безконтрольність зовнішніх фінансових операцій, пов'язаних із їх інтенсифікацією й мобільністю через широке застосування новітніх інформаційних технологій – неправильний вибір фінансових пріоритетів регіонального розвитку – недооцінка світовою спільнотою економічних перетворень в Україні – недофінансування соціальної сфери – брак інформації про зовнішнє середовище, що не забезпечує зворотного зв'язку

Складено автором

Таблиця Д.3 – Переліки загроз економічній та фінансовій безпеці підприємства, наведені різними авторами

Джерело	Перелік загроз
1	2
[252]	<ul style="list-style-type: none"> – недоліки у роботі з персоналом (недосконале планування, розстановка, організація, управління персоналом, невирішеність соціальних проблем працівників підприємства, висока плинність кадрів, відсутність фахових керівників для корпорацій, неефективна робота служби внутрішньої безпеки) – низький рівень внутрішньогосподарського контролю за здійсненням фінансово-господарських операцій, веденням бухгалтерського обліку матеріальних цінностей і грошових коштів, складанням бухгалтерської та іншої документації фірми, що безпосередньо сприяють вчиненню корисливих злочинів на підприємстві – недоліки у роботі з персоналом (недосконале планування, розстановка, організація, управління персоналом, невирішеність соціальних проблем працівників підприємства, висока плинність кадрів, відсутність фахових керівників для корпорацій, неефективна робота служби внутрішньої безпеки) – низький рівень організації роботи з конфіденційними документами (фінансовими, цивільно-правовими, технічними, електронними носіями інформації тощо) – незадовільний стан забезпечення збереження матеріальних цінностей, грошових коштів та відомостей, що становлять комерційну, банківську та іншу таємницю

Продовження табл. Д.3

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – низький організаційний рівень захисту компютерних систем від несанкціонованого доступу – розкрадання матеріальних коштів і цінностей особами, що не працюють у даній фірмі – промислове шпигунство (таємне спостереження за співробітниками фірми, зараження компютерних програм вірусами, засилання агентів, копіювання компютерних програм і даних, підслуховування переговорів тощо) – незаконні дії конкурентів (переманювання співробітників фірми, які володіють комерційною таємницею на більш високі посади, прямий підкуп співробітників представниками конкурентів, компрометація діяльності фірми та компрометація керівників та окремих співробітників фірми представниками конкурентів, укладення фіктивних цивільно-правових угод, паралізація діяльності фірми з використанням повноважень державних органів, засобів масової інформації, погрози фізичних розправ над співробітниками фірми та їхніми близькими, аж до їх усунення, пограбування, розбійних нападів) – корупція у владних структурах (можливість впливу через працівників різних контролюючих органів, податкової служби, адміністрації) – неправомірні дії працівників правоохоронних органів (безпідставне проведення перевірок; неправомірне вилучення документів, у тому числі, що містять комерційну таємницю й таке інше) – порушення фінансової дисципліни у розрахунках з постачальниками та партнерами, затримка у виплаті заробітної плати працівникам, що може призвести до розірвання укладених угод і судових позовів – 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) – недоліки у роботі з топ-менеджментом (неефективна система матеріального і нематеріального стимулювання, недостатній розмір оплати праці, незацікавленість у результатах праці, відсутність можливості самовираження, задоволення власних амбіцій, залучення до прийняття стратегічних рішень) – порушення фінансового, податкового, господарського законодавства, що виражається у приховуванні отриманих доходів, веденні подвійної бухгалтерії, здійсненні фіктивних господарських операцій
[123]	<ul style="list-style-type: none"> – звільнення провідних висококваліфікованих працівників, що приводить до ослаблення інтелектуального потенціалу – зниження питомої ваги інженерно-технічних працівників – відтік кадрів – плинність кадрів – фізичне старіння кадрів, їх знань, кваліфікацій – низька кваліфікація кадрів – праця за сумісництвом, що пов'язана з низькою віддачею працівника і можливим виходом конфіденційної інформації за межі підприємства – зниження ліквідності підприємства – підвищення кредиторської та дебіторської заборгованості

Продовження табл. Д.3

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – зниження фінансової стійкості – дії, спрямовані на підрив технологічного потенціалу підприємства – порушення технологічної дисципліни – моральне старіння використовуваних технологій – звільнення провідних висококваліфікованих працівників, що приводить до ослаблення інтелектуального потенціалу – зниження питомої ваги інженерно-технічних працівників
[251, с. 33-36]	<ul style="list-style-type: none"> – втрата фінансових ресурсів, зменшення власного капіталу і зниження ринкової вартості підприємства, зменшення фінансової стійкості та ліквідності підприємства – втрата фінансових ресурсів, зменшення власного капіталу і зниження ринкової вартості підприємства, зменшення фінансової стійкості та ліквідності підприємства – втрата фінансових ресурсів, зменшення власного капіталу і зниження ринкової вартості підприємства, зменшення фінансової стійкості та ліквідності підприємства – наукові відкриття – спекулятивні операції з цінними паперами підприємства – агресивна купівля акцій підприємства зовнішнім інвестором – неефективне фінансове планування та управління активами – неефективне управління ринком акцій підприємства – помилки у виборі дивідендної політики – загрози, спричинені свідомими або несвідомими діями чи бездіяльністю субекта безпеки, різних органів влади та організацій – незаконні дії конкурентів – цінова та інші форми конкуренції – лобіювання конкурентами негативних рішень органів влади – розголошування власними співробітниками конфіденційної інформації – несанкціонований доступ й розголошування науково-технічних розробок, ноу-хау, винаходів, конфіденційної інформації підприємства (– здріство з боку кримінальних структур – промислове шпигунство – втрата або псування виробничих фондів підприємства, пошкодження будівель, приміщень, систем звязку, зумовлена діями чи бездіяльністю певних субектів – низька кваліфікація фахівців – негативні впливи на фізичний або психологічний стан працівників з метою отримання конфіденційної інформації про підприємство – втрата фінансових ресурсів, зменшення власного капіталу і зниження ринкової вартості підприємства, зменшення фінансової стійкості та ліквідності підприємства – розкрадання матеріальних засобів і цінностей особами, що не працюють у цій фірмі – неефективна робота служби фінансової або економічної безпеки й осіб, що відповідають за перевірки – стан світової фінансової кон'юнктури

Продовження табл. Д.3

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – суспільно-політичні процеси в країні – форс-мажорні обставини – ненадійність постачальників та партнерів, фінансово-кредитних установ
<p>[108, с. 42-43]</p>	<ul style="list-style-type: none"> – недоліки у роботі з персоналом підприємства - у плануванні, організації та управлінні персоналом (підбір, розстановка, організація праці, підвищення кваліфікації, навчання кадрів та забезпечення мотивації до праці) – плинність кадрів, відсутність досвідчених фахівців-професіоналів на важливих організаційно-виробничих ділянках підприємства, неефективна робота служби економічної безпеки – низький рівень внутрігосподарського контролю за здійсненням фінансово-господарських операцій, веденням бухгалтерського обліку матеріальних цінностей та грошових коштів, складанням бухгалтерської та іншої документації фірми, що безпосередньо сприяють вчиненню корисливих злочинів на підприємстві – невирішеність соціальних проблем працівників підприємства (низька заробітна плата, соціальна незахищеність, відсутність мотивації до праці тощо) – низький рівень організації роботи з конфіденційними документами (фінансовими документами, планами, звітами, цивільно-правовими документами, кресленнями, технічною документацією, електронними носіями інформації тощо), оскільки саме ці джерела інформації можуть бути об'єктами неправомірних зазіхань – незадовільний стан забезпечення збереження матеріальних цінностей, грошових коштів та відомостей, що становлять комерційну, банківську та іншу таємницю – низький організаційний рівень захисту комп'ютерних систем від несанкціонованого доступу – розкрадання матеріальних коштів і цінностей особами, що не працюють у даній фірмі – промислове шпигунство (таємне спостереження за співробітниками фірми, зараження комп'ютерних програм вірусами, засилання агентів, копіювання комп'ютерних програм і даних, підслуховування переговорів тощо) – незаконні дії конкурентів (переманювання співробітників фірми, які володіють комерційною таємницею на більш високі посади, прямий підкуп співробітників представниками конкурентів, компрометація діяльності фірми та компрометація керівників та окремих співробітників, укладання фіктивних цивільно-правових угод, паралізація діяльності фірми із використанням повноважень державних органів, засобів масової інформації тощо) – протизаконні дії з боку кримінальних структур (вимагання та шантаж співробітників фірми; викрадення комп'ютерної інформації або заволодіння нею шляхом шахрайства чи зловживання службовим становищем; пропонування більш вигідних умов найму на службу, компрометація діяльності фірми та компрометація керівників та окремих співробітників,

Продовження табл. Д.3

1	2
	<p>паралізація діяльності фірми із використанням повноважень державних органів, засобів масової інформації, погрози фізичних розправ над співробітниками фірми, аж до усунення, пограбування і розбійні напади тощо)</p> <ul style="list-style-type: none"> – неправомірні дії працівників правоохоронних органів (безпідставне проведення перевірок; неправомірне вилучення документів, у тому числі, що містять комерційну таємницю й таке інше)
[18, с. 62]	<ul style="list-style-type: none"> – снижение эффективности финансовой деятельности предприятия под деструктивным воздействием различных факторов и условий, приводящих к уменьшению его рыночной стоимости – снижение суммы чистой прибыли в расчете на единицу используемого собственного капитала – снижение суммы собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников – недостаточный уровень финансовой гибкости предприятия (возможности привлечения финансовых ресурсов из внешних источников) – снижение уровня финансовой устойчивости – недостаточный уровень платежеспособности – несбалансированность денежных потоков – снижение объема инвестиций – снижение уровня эффективности реализуемых инвестиционных проектов – снижение уровня эффективности портфеля финансовых инвестиций – расширение портфеля принимаемых финансовых рисков – повышение вероятности реализации финансовых рисков – возрастание возможного ущерба при реализации финансовых рисков – устаревание используемых финансовых инструментов – устаревание используемых финансовых технологий – снижение эффективности организационной структуры управления финансовой деятельностью – низкий уровень организационной культуры финансовых менеджеров – возникновение и углубление финансового кризиса – возможность враждебного поглощения предприятия – возможность банкротства и ликвидации предприятия
[111]	<ul style="list-style-type: none"> – наявність значних фінансових зобов'язань підприємства (як великої кількості позикових засобів, так і великих заборгованостей підприємства) – недостатньо розвинену правову систему захисту прав інвесторів і виконання законодавства – скупка акцій, боргів підприємстванебажаними партнерами чи підставними компаніями – навмисні або випадкові помилки менеджменту у сфері управління фінансами підприємства, пов'язані з: вибором стратегії підприємства; управлінням й оптимізацією активів і пасивів підприємства (розробка, впровадження і контроль управління дебіторською й кредиторською заборгованостями, вибір інвестиційних проектів і джерел їх фінансування, оптимізація амортизаційної й податкової політики

Продовження табл. Д.3

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – нерозвиненість ринків капіталу та їхньої інфраструктури – недостатньо розвинену правову систему захисту прав інвесторів і виконання законодавства – криза грошової і фінансово-кредитної систем – нестабільність економіки – недосконалість механізмів формування економічної політики
[270, с. 62-63]	<ul style="list-style-type: none"> – застосування неефективних інструментів управління ризиком у контрактах – глобальне погіршення стійкості фінансових систем, виникнення загрозливих кризових тенденцій, брак сучасних фінансових інструментів (у т.ч. міжнародних) ефективного регулювання й контролю – скуповування акцій, боргів підприємств як системний інструмент неформального інституціонального регулювання та недобросовісної конкурентної боротьби – недостатня розвиненість правової системи захисту прав інвесторів – глобальне погіршення стійкості фінансових систем, виникнення загрозливих кризових тенденцій, брак сучасних фінансових інструментів (у т.ч. міжнародних) ефективного регулювання й контролю – посилення конкуренції між країнами в межах світового економічного простору – загострення онкурентної боротьби за право використання природних ресурсів – скуповування акцій, боргів підприємств як системний інструмент неформального інституціонального регулювання та недобросовісної конкурентної боротьби – протиправна діяльність у формі промислового шпигунства, шахрайств або відмивання грошей та їх подальшої легалізації – збільшення розриву між розвинутими державами, котрі формують постіндустриальне суспільство, та рештою країн – поділ країн на ті, які активно розвивають виробництво нелімітованих ресурсів (інформації та знань), і такі, що є власниками природних ресурсів – сировинна спрямованість країн із низьким рівнем розвитку, що поглиблює їхню економічну залежність від держав-лідерів – почастишання виникнення світових фінансових криз та посилення їх негативних наслідків із високою інерційністю – високі процентні ставки за кредитами комерційних банків – зниження якості дебіторської заборгованості – нагромадження кредиторської заборгованості – брак власних оборотних коштів – надлишкові виробничі потужності – використання неефективних форм фінансування відновлення основних фондів – використання робочої сили з низьким рівнем кваліфікації – висока плинність кадрів – спадна динаміка ліквідності підприємства

Продовження табл. Д.3

1	2
[40, с. 78]	<ul style="list-style-type: none"> – використання неефективних інструментів управління ризиком у контрактах підприємства – підвищення процентних ставок за кредитами комерційних банків – зниження рівня дебіторської заборгованості – брак власних оборотних коштів – надлишкові виробничі потужності – використання неефективних форм фінансування відновлення основних фондів – посилення волатильності валютного ринку
[188]	<ul style="list-style-type: none"> – корупція, зловживання та протиправні дії, пов'язані з намаганням правопорушників скористатися з недосконалості правової бази у сфері інвестиційної діяльності, приватизаційних процесів, порушення майнових прав юридичних і фізичних осіб – рівень розвитку науково-технічного потенціалу, інформатизації, технологічної озброєності – стимулювання інноваційних процесів (висока енергозатратність виробництва, зумовлена пасивністю держави у залученні до вітчизняного виробництва передових енергозберігаючих технологій) – недотримання правил безпеки на виробництві – рейдерські захвати фй протиправна діяльність кримінальних структур – дії підприємства, що негативно впливають на його репутацію серед партнерів, у діловому світі загалом, неефективний менеджмент, пасивність і бездіяльність (навмисна чи ненавмисна), яка негативно позначається на фінансово-економічних показниках і може призводити до збитків. – корупція, зловживання та протиправні дії, пов'язані з намаганням правопорушників скористатися з недосконалості правової бази у сфері інвестиційної діяльності, приватизаційних процесів, порушення майнових прав юридичних і фізичних осіб – ефективність політики держави щодо забезпечення якості життя громадян – регулювання ринку (посилення конкурентної боротьби за залучення необхідних для виробництва сировинних ресурсів, збутом готової продукції, конкуренцією із зарубіжними суб'єктами ринкових відносин – ефективність політики держави щодо забезпечення якості життя громадян – рівень доходів населення – рівень ефективності використання географічних, кліматичних та інших особливостей – залежність від глобальних впливів – стабільність фінансової ситуації в країні – рівень зовнішньої та внутрішньої заборгованості – регулювання ринку (посилення конкурентної боротьби за залучення необхідних для виробництва сировинних ресурсів, збутом готової продукції, конкуренцією із зарубіжними суб'єктами ринкових відносин – виникнення конфліктних ситуацій із конкурентами, акціонерами, кримінальними угрупованнями

Продовження табл. Д.3

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – протиправна діяльність конкурентів, організованих злочинних структур і приватних осіб, які займаються промисловим шпигунством, шахрайством або вороже налаштовані до суб'єкта ринкових відносин – виникнення конфліктних ситуацій із конкурентами, акціонерами, кримінальними угрупованнями – особливості оподаткування (запровадження численних і різноманітних методик встановлення ставок оподаткування та порядку розрахунків) – стимулювання інноваційних процесів (висока енергозатратність виробництва, зумовлена пасивністю держави у залученні до вітчизняного виробництва передових енергозберігаючих технологій) – корупція, зловживання та протиправні дії, пов'язані з намаганням правопорушників скористатися з недосконалості правової бази у сфері інвестиційної діяльності, приватизаційних процесів, порушення майнових прав юридичних і фізичних осіб – корупція, зловживання та протиправні дії, пов'язані з намаганням правопорушників скористатися з недосконалості правової бази у сфері інвестиційної діяльності, приватизаційних процесів, порушення майнових прав юридичних і фізичних осіб – дії підприємства, що негативно впливають на його репутацію серед партнерів, у діловому світі загалом, неефективний менеджмент, пасивність і бездіяльність (навмисна чи ненавмисна), яка негативно позначається на фінансово-економічних показниках і може призводити до збитків. – неефективне використання фінансових, інформаційних та інших ресурсів – неефективне використання фінансових, інформаційних та інших ресурсів – втрата чи навмисна передача важливої для підприємства інформації конкурентам, випадкове чи свідоме її розголошення – виникнення конфліктних ситуацій із конкурентами, акціонерами, кримінальними угрупованнями – протиправна діяльність конкурентів, організованих злочинних структур і приватних осіб, які займаються промисловим шпигунством, шахрайством або вороже налаштовані до суб'єкта ринкових відносин – рейдерські захвати фй протиправна діяльність кримінальних структур – протиправна діяльність конкурентів, організованих злочинних структур і приватних осіб, які займаються промисловим шпигунством, шахрайством або вороже налаштовані до суб'єкта ринкових відносин
[156, с. 34]	<ul style="list-style-type: none"> – стагнація або кризовий стан національної економіки – високий рівень інфляції – недосконалість господарського законодавства, його нестабільність – нерозвиненість фінансової інфраструктури – несприятливий інвестиційний клімат – низька купівельна спроможність населення – зниження місткості внутрішнього ринку країни внаслідок демографічної ситуації – високий рівень податкових ставок –

Продовження табл. Д.3

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – коливання курсів валют – девальвація національної грошової одиниці – високий рівень цін – жорстка цінова та нецінова конкуренція – копіювання товарного знаку чи товарної марки – комерційний шпіонаж – зниження кількісних та якісних характеристик трудових ресурсів – переманювання цінних кадрів та клієнтури конкурентами – організація страйків працівників підприємства – низька кваліфікація управлінського персоналу – відсутність належної мотивації працівників – нечітка або взагалі непрозроблена система відповідальності керівників та працівників – недружні захоплення та поглинання, рейдерство тощо – копіювання товарного знаку чи товарної марки – надзвичайні ситуації та стихійні лиха – форс-мажорні обставини (військові, соціальні конфлікти тощо) – організація страйків працівників підприємства – поширення будь-якої інформації, що може негативно вплинути на діловий імідж підприємства – невизначеність місії та цілей розвитку – зрив, неналежне виконання укладених договорів – відмова від співробітництва – розрив договірних відносин – відмова від відвантаженої продукції – затримка оплати продукції – неплатоспроможність, банкрутство дебіторів – надання податкових та інших пільг конкурентам – енергетична залежність від інших країн світу – дефіцит або відсутність власних природних ресурсів – несприятливі міжнародні угоди, рішення або дії з боку коермих іноземних держав (економічна блокада, ембарго тощо) – низька якість сировини, комплектуючих матеріалів – неритмічність постачання – застосування її недобросовісних форм, зокрема недобросовісної реклами – зміна смаків та уподобань споживачів – дискримінація підприємства – корупція посадових осіб – високий рівень кредитних ставок – жорсткі умови надання кредитів – неналежний розвиток окремих банківських послуг – поширення будь-якої інформації, що може негативно вплинути на діловий імідж підприємства – висунення вимог, що суперечать фінансово-економічним інтересам підприємства

Продовження табл. Д.3

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – невідповідність місії і цілям організаційної структури – низька конкурентоспроможність продукції – прийняття необґрунтованих господарських рішень – конфлікти між управлінськими кадрами і трудовим колективом – зношеність основних фондів – незавантаженисть виробничих потужностей – високий рівень ризику портфеля фінансових інвестицій – зниження інвестиційної активності – зменшення рентабельності інвестиційних проєктів, портфеля фінансових інвестицій – прийняття необґрунтованих господарських рішень – зосередження управління і права власності в одних руках – конфлікти між управлінськими кадрами і трудовим колективом – недосконала організація фінансового менеджменту – відсутність чи неефективність фінансового планування та контролю – неефективне управління активами та капіталом – ризикована політика фінансування – неправильна (не спрямована на розвиток) політика використання прибутку – простої обладнання високий рівень і неоптимальна структура виробничих витрат – дефіцит фінансових ресурсів – незбалансованість грошових потоків – недиверсифікована фінансова діяльність – високий рівень ризику портфеля фінансових інвестицій – відсутність або недостатній обсяг резервних та страхових фондів – незадовільний техніко-технологічний рівень виробництва – невідповідність ринковій ситуації стратегії маркетингу – нехтування маркетинговими дослідженнями – обмежена товарно-асортиментна політика – необґрунтована цінова політика – низька конкурентоспроможність продукції – відсутність або неефективність маркетингових комунікацій – неправильна збутова політика – високий рівень збутових витрат
[186, с. 14]	<ul style="list-style-type: none"> – несприятливі зміни політичної ситуації – макроекономічні потрясення – макроекономічні потрясення – макроекономічні потрясення – зміна законодавства, що впливає на умови господарської діяльності (податкового, відносин власності, договірної тощо) – нерозвиненість інфраструктури ринку – протиправні дії кримінальних структур – шахрайство – використання недобросовісної конкуренції

Продовження табл. Д.3

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – протиправні дії конкурентів, їх прагнення оволодіти контрольним пакетом акцій – несанкціонований доступ конкурентів до конфіденційної інформації, складова комерційної таємниці – промислово-економічне шпигунство – моральні (психологічні) загрози, залякування, шантаж і фізична, небезпечна для життя дія на працівників та їх сім'ї (вбивства, викрадення, побиття) – розкрадання матеріальних засобів – крадіжки грошових коштів і цінностей – протиправні дії конкурентів, їх прагнення оволодіти контрольним пакетом акцій – зараження програм ЕОМ різними компютерними вірусами – протизаконні фінансові операції – надзвичайні ситуації природного і технічного характеру – несанкціонований доступ конкурентів до конфіденційної інформації, складова комерційної таємниці – пошкодження будівель, приміщень тощо – правова невизначеність економічних відносин – залежність деяких керівників від кримінального світу – привласнення і розтрата майна – надання окремим фірмам переваг у конкуренції з іншими підприємствами – обмеження доступу на ринок за допомогою монопольної змови фірми-конкурента з іншими фірмами-монополістами – дискримінація з боку фірм-монополістів у наданні послуг, продажу монопольних товарів, а також щодо цін на послуги і товари – шахрайство з боку фірм-конкурентів (зокрема й у змові з працівниками фірми) – підроблення продукції – протиправні дії працівників – відтік кваліфікованих кадрів, неправильна оцінка їх кваліфікації, низька компетентність – смерть провідних фахівців і керівників – залежність деяких керівників від кримінального світу – низький освітній рівень керівників – вихід із ладу обчислювальної техніки – підроблення продукції – аварії, пожежі, вибухи – перебої в енерго-, водо-, тепlopостачанні – порушення режиму збереження конфіденційної інформації – недостатній рівень дисципліни – вибір ненадійних партнерів та інвесторів – вибір ненадійних партнерів та інвесторів – недостатня патентна захищеність

Закінчення табл. Д.3

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – істотні упущення як у тактичному, так і в стратегічному плануванні, пов'язані насамперед із вибором мети, неправильною оцінкою можливостей підприємства, помилками у прогнозуванні змін зовнішнього середовища – обмеження з боку держави можливостей економічного зростання – примушування виробників продавати продукцію визначеним споживачам, примушування покупців придбавати товари і послуги у визначених виробників і продавців – заборона реалізувати товар з одного регіону в інший або за кордон – надання окремим фірмам переваг у конкуренції з іншими підприємствами – істотні порушення договірних відносин партнерами
[104]	<ul style="list-style-type: none"> – інфляція – зміни і недосконалість законодавства – зниження якості чи конкурентоспроможності товарів – навмисні неправомірні дії чи бездіяльність працівників підприємства – збільшення втрат робочого часу – втрата чи псування товарів – втрата важливої комерційної інформації – погіршення достовірності та втрата доступу до інформації – зростання вартості обладнання – знос матеріально-технічної бази – погіршення ефективності використання торгової площі – несприятливий в державі інвестиційний клімат – прорахунки в інвестиційній політиці – втрата фінансових ресурсів через неефективне управління ними – прорахунки в інвестиційній політиці – погіршення ефективності управління підприємством – прорахунки при укладанні договорів на поставку товарних засасів у неадекватних розмірах – погіршення договірних взаємовідносин – втрата контрактів та договорів через підробку фінансових та інших документів персоналом підприємства – зниження купівельної спроможності населення – відставання від конкурентів за рівнем техніко-технологічного забезпечення – погіршення фінансової стійкості і ліквідності підприємства – погіршення фінансової стійкості і ліквідності підприємства – збільшення кількості товару, що не відповідає якості та стандартам – збитки та втрати через невідповідність екологічним нормам – продаж екологічно небезпечних товарів – недотримання правил та норм утилізації відходів – зниження витрат на природоохоронну діяльність

Складено автором

Додаток Е

Таблиця Е.1 – Класифікація ризиків ППП

Група ризиків 1	Ризики 2
Проектування і будівництво (реконструкція, поліпшення, ремонт тощо)	<ul style="list-style-type: none"> – 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, обумовленні 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.
Попит на ринку збуту	<ul style="list-style-type: none"> – Зниження рівня попиту. – Неспроможність споживачів оплачувати дані послуги в запланованому виробником обсязі. – Негативне відношення споживачів та/або неприйняття продукції чи послуги.
Операційні ризики	<ul style="list-style-type: none"> – 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.

Продовження табл. Е.1

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – 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.
<p>Нормативно-правові ризики</p>	<ul style="list-style-type: none"> – 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.
<p>Фінансові та макроекономічні ризики</p>	<ul style="list-style-type: none"> – 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.

Продовження табл. Е.1

1	2
Соціальні та політичні ризики, заперечення та опір з боку основних заінтересованих осіб	<ul style="list-style-type: none"> – 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 проектної компанії до правосуддя, зокрема, можливість домагатися примусового виконання зобов'язань держави, складність з рішенням арбітражних спорів. – Неприйняття суспільством проекту через релігійні, моральні, історико-культурні мотиви. – Протести з боку місцевого населення, екологічних груп. – Порушення прав людини або національних меншин.
Форс-мажорні обставини та інші непередбачувані події з високим рівнем впливу	<ul style="list-style-type: none"> – Виникнення форс-мажорних обставин. – Недостатній рівень безпеки проекту, технологічні аварії. – Випадкове знищення майна або його частини, що використовується для виконання умов договору.
Ризики взаємовідносин між партнерами	<ul style="list-style-type: none"> – 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 розпеченого 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.

Авторська розробка

Додаток Ж

Таблиця Ж.1 – Часткові показники фінансово-економічної безпеки ППП при реалізації проектів дорожньо-транспортної інфраструктури та джерела вхідної інформації для їх розрахунку

Показник		Джерело вхідної інформації
1	2	
Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %		Статистичний збірник "Бюджет України", Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/porechedni-bjudzheti ; Національні рахунки, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Рівень перерозподілу ВВП через дохідну частину зведеного бюджету, %		Статистичний збірник "Бюджет України", Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/porechedni-bjudzheti ; Національні рахунки, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	3	Показники виконання Державного бюджету України, Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477
Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, %	та	Статистичний збірник "Бюджет України", Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/porechedni-bjudzheti ; Національні рахунки, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Відношення обсягу валового зовнішнього державного боргу до ВВП, %		Статистичний збірник "Бюджет України", Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/porechedni-bjudzheti ; Національні рахунки, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

Продовження табл. Ж.1

1	2
Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) на первинному ринку, %	Дохідність ОВДП на первинному ринку, Національний банк України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo
Питома вага готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси (М0/М3), %	Грошово-кредитна та фінансова статистика, Національний банк України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=69009&cat_id=58127
Рівень середньозваженої процентної ставки за кредитами, наданими депозитним корпораціям (крім Національного банку) в національній валюті, відносно індексу споживчих цін	Грошово-кредитна та фінансова статистика, Національний банк України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=69009&cat_id=58127 ; експрес-випуск "Індекси цін" (видання Держстату)
Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів, %	Грошово-кредитна та фінансова статистика, Національний банк України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=69009&cat_id=58127
Кількість активних платіжних карток до 2008 року,	Дані у розрізі банків-учасників платіжних систем щодо кількості платіжних карток та інфраструктури їх обслуговування, Національний банк України [Електронний ресурс].- Режим доступу: https://www.bank.gov.ua/control/uk/doccatalog/list?currDir=44577
Кількість платіжних пристроїв до 2008 року, %	Дані у розрізі банків-учасників платіжних систем щодо кількості платіжних карток та інфраструктури їх обслуговування, Національний банк України [Електронний ресурс].- Режим доступу: https://www.bank.gov.ua/control/uk/doccatalog/list?currDir=44577
Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів, %	Грошово-кредитна та фінансова статистика, Національний банк України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1 ; Статистика індикаторів фінансової стійкості, Національний банк України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575

Продовження табл. Ж.1

1	2
Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, %	Грошово-кредитна та фінансова статистика, Національний банк України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1
Співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів, разів	Грошово-кредитна та фінансова статистика, Національний банк України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1
Рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП), %	Інформація про стан і розвиток страхового ринку України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html
Рівень капіталізації лістингових компаній, % ВВП	Звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, НКЦПФР [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.nssmc.gov.ua/reports/
Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період	Офіційний курс гривні щодо іноземних валют, Національний банк України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls
Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, %	Грошово-кредитна та фінансова статистика, Національний банк України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1
Ступінь зносу основних засобів на підприємствах транспорту та зв'язку, %	Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Рентабельність (збитковість) операційної діяльності підприємств транспорту та зв'язку, %	Рентабельність операційної діяльності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Ступінь зносу основних засобів у будівництві, %	Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

Продовження табл. Ж.1

1	2
Рентабельність (збитковість) операційної діяльності підприємств будівництва, %	Рентабельність операційної діяльності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Ступінь зносу основних засобів промисловості, %	Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Ступінь зносу основних засобів у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, %	Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Обсяг виконаних дорожніх робіт до 2000 року, %	Ремонт доріг, Державне агентство автомобільних доріг [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ukravtdor.gov.ua/timeline/remont_dorih.html
Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП	Валове нагромадження основного капіталу, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ ; Національні рахунки, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій, %	Статистичний бюлетень "Баланс основних засобів України", Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ ; експрес-випуск "Капітальні інвестиції в Україні", Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП, %	Зовнішньоекономічна діяльність, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ ; Національні рахунки, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %	Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні», Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ ; Національні рахунки, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

Продовження табл. Ж.1

1	2
Відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок держбюджету, % ВВП	Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні», Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ ; Національні рахунки, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Чисельність спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи, до чисельності зайнятого населення (на 1 тис. осіб)	Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні», Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ ; Статистичний збірник "Економічна активність населення України", Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Частка осіб, які повідомили, що за останні 12 місяців користувалися послугами Інтернету (обстеження домогосподарств), %	Соціально-економічне становище домогосподарств України, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ ; Статистичний збірник "Доступ домогосподарств України до Інтернету", Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Відношення середньомісячної номінальної заробітної плати до прожиткового мінімуму на одну працездатну особу, разів	Статистичний збірник "Соціальні індикатори рівня життя населення", Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Відношення середнього розміру пенсії за віком до прожиткового мінімуму осіб, які втратили працездатність, разів	Статистичний збірник "Соціальні індикатори рівня життя населення", Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Рівень злочинності (кількість злочинів на 100 тис. осіб населення)	Правопорушення, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ ; Демографічний щорічник "Населення України", Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Сума несплаченої заробітної плати станом на 1 січня (1 липня) до фонду оплати за грудень (червень) звітного року, %	Доповідь "Про соціально-економічне становище України", Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ ; Макроекономічні показники, Національний банк України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024&cat_id=57896

Продовження табл. Ж.1

1	2
Рівень зайнятості населення у віці 15-70 років, відсотків населення відповідної вікової групи	Статистичний збірник "Економічна активність населення України", Демографічний збірник "Населення України", Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Відкритість економіки, %	Зовнішньоекономічна діяльність, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Питома вага послуг автомобільного транспорту в загальному обсязі експорту послуг, %	Зовнішньоекономічна діяльність, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Питома вага послуг автомобільного транспорту в загальному обсязі імпорту послуг, %	Зовнішньоекономічна діяльність, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Рівень тіньової економіки, % ВВП	Тенденції тіньової економіки, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoїEkonomiki
Рівень безробіття населення (за методологією Міжнародної організації праці) у % до економічно активного населення працездатного віку	Доповідь "Ринок праці", Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Індекс споживчих цін (до попереднього року)	Статистичний збірник "Україна у цифрах" (видання Державної служби статистики України), Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Відношення наявного доходу населення до ВВП, %	Доходи та витрати населення України, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ ; Національні рахунки, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

Продовження табл. Ж.1

1	2
Частка імпорту палива з однієї країни (компанії) у загальному обсязі його імпорту, %	Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Знос основних виробничих фондів підприємств паливно-енергетичного комплексу, %	Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Енергоемність ВВП, кг умовного палива /грн.	Розрахунки Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: sae.gov.ua/uk/activity/planu-ta-zvity
Чисельність наявного населення, % до рівня 1990 року	Демографічний щорічник "Населення України", Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Загальний коефіцієнт міграційного приросту, скорочення (-) (на 10 тис. осіб)	Чисельність населення, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Рівень перерозподілу ВВП через видагтову частину бюджету, %	Статистичний збірник "Бюджет України", Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/poregedni-bjudzheti ; Національні рахунки, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
Рівень виконання плану по видатках бюджету, %	Звітність про виконання бюджетів, Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDig=146477
Незаконне, у тому числі нецільове, та неефективне використання бюджетних коштів, % до ВВП	Річні звіти Рахункової палати, Рахункова палата України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ac-gada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826 ; Національні рахунки, Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

Продовження табл. Ж.1

1	2
Індекс сприйняття корупції	Corruption Perception Index, Transparency International [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017#table
Незалежність судової системи	The Global Competitiveness Index, World Economic Forum [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/
Фаворитизм у рішеннях чиновників	The Global Competitiveness Index, World Economic Forum [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/
Транспарентність політики держорганів	The Global Competitiveness Index, World Economic Forum [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/
Індекс розвитку електронного уряду ООН, розрахований для України	The UN E-Government Development Index, United Nations [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Data/Country-Information/id/180-Ukraine/dataYear/
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	Звітність підприємства
Коефіцієнт поточної заборгованості	Звітність підприємства
Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності	Звітність підприємства
Коефіцієнт валової рентабельності виробництва	Звітність підприємства
Коефіцієнт оборотності активів	Звітність підприємства
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Звітність підприємства
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Звітність підприємства
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття)	Звітність підприємства
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Звітність підприємства

Продовження табл. Ж.1

1	2
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Звітність підприємства
Коефіцієнт зносу основних засобів	Звітність підприємства
Фондовіддача	Звітність підприємства
Фондоозброєність	Звітність підприємства
Коефіцієнт мобільності активів	Звітність підприємства
Матеріалоемність продукції	Звітність підприємства
Коефіцієнт плінності кадрів	Звітність підприємства
Коефіцієнт раціоналізаторської активності	Звітність підприємства
Коефіцієнт співвідношення висококваліфікованих та кваліфікованих працівників до загальної кількості працюючих	Звітність підприємства
Коефіцієнт платіжної дисципліни	Звітність підприємства
Коефіцієнт якості юридичних послуг	Звітність підприємства
Коефіцієнт безпеки транспорту	Звітність підприємства
Коефіцієнт захищеності майна та персоналу підприємства	Звітність підприємства
Коефіцієнт повноти інформації	Звітність підприємства
Коефіцієнт точності інформації	Звітність підприємства
Коефіцієнт суперечливості інформації	Звітність підприємства
Коефіцієнт забруднення території впливу	Звітність підприємства
Коефіцієнт раціонального використання відходів	Звітність підприємства
Коефіцієнт рівня ймовірності банкрутства підприємства	Звітність підприємства
Коефіцієнт фінансового ризику	Звітність підприємства

Продовження табл. Ж.1

1	2
<p>Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості</p> <p>Відповідність кваліфікації керівників ПП та його працівників, діяльність яких пов'язана з виконанням робіт за проектом ППП, вимогам законодавства</p>	<p>Звітність підприємства</p> <p>Дані підприємства; Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://usr.minjust.gov.ua/ua/freesearch; Дані веб-порталу ProZorro [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://prozorro.gov.ua/; Аудиторський висновок (звіт незалежного аудитора) щодо фінансової звітності приватного партнера [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://smida.gov.ua/; Відомості інформаційної бази даних НКЦПФР [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://smida.gov.ua/; Єдиний державний реєстр судових рішень [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://reyestr.court.gov.ua/; Єдиний державний веб-портал відкритих даних [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://data.gov.ua/</p>
<p>Відповідність дій керівників та персоналу ПП чинним нормам законодавства</p>	<p>Дані підприємства; Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://usr.minjust.gov.ua/ua/freesearch; Дані веб-порталу ProZorro [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://prozorro.gov.ua/; Аудиторський висновок (звіт незалежного аудитора) щодо фінансової звітності приватного партнера [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://smida.gov.ua/; Відомості інформаційної бази даних НКЦПФР [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://smida.gov.ua/; Єдиний державний реєстр судових рішень [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://reyestr.court.gov.ua/; Єдиний державний веб-портал відкритих даних [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://data.gov.ua/</p>
<p>Дотримання внутрішніх регламентів ПП, порушення яких може призвести до фінансових збитків</p>	<p>Дані підприємства; Аудиторський висновок (звіт незалежного аудитора) щодо фінансової звітності приватного партнера [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://smida.gov.ua/; Відомості інформаційної бази даних НКЦПФР [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://smida.gov.ua/; Єдиний державний реєстр судових рішень [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://reyestr.court.gov.ua/</p>

Закінчення табл. Ж.1

1	2
Відсутність порушень у сфері корупції та конфлікту інтересів	Дані підприємства; Дані веб-порталу ProZorro [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://prozorro.gov.ua/ ; Аудиторський висновок (звіт незалежного аудитора) щодо фінансової звітності приватного партнера [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://smida.gov.ua/ ; Відомості інформаційної бази даних НКЦПФР [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://smida.gov.ua/ ; Єдиний державний реєстр судових рішень [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://reyestr.court.gov.ua/
Дотримання норм ділової етики	Дані підприємства; Дані веб-порталу ProZorro [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://prozorro.gov.ua/ ; Аудиторський висновок (звіт незалежного аудитора) щодо фінансової звітності приватного партнера [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://smida.gov.ua/ ; Єдиний державний реєстр судових рішень [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://reyestr.court.gov.ua/ ; Єдиний державний веб-портал відкритих даних [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://data.gov.ua/

Авторська розробка

Наукове видання

Солодовнік Олеся Олександрівна

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА
ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА:
ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

Монографія

В авторській редакції

Відповідальний за випуск С. Л. Рева

Підписано до друку 28.12.2018 р.

Формат 60×84^{1/16}. Папір офсетний. Друк ксерографічний.

Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 24,0.

Наклад 300 прим. Зам. №12-18

ТОВ «Видавництво «Лідер»

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи

до Державного реєстру видавців, виготівників

і розповсюджувачів видавничої продукції

серія ДК №4224 від 08.12.2011 р.

61168, м. Харків, вул. Валентинівська, 12

тел. (057) 758-77-75