

УДК 330.322.16:334.012.33:334.723:336.532:338.242

Іголкин І. В.

МІЖНАРОДНЕ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ПРИВАТНОГО КАПІТАЛУ В ПРОЦЕСИ ІНВЕСТУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано зарубіжний досвід залучення транснаціональних корпорацій в інфраструктурні проекти в межах міжнародного публічно-приватного партнерства, розглянуто типи їхніх відносин з державою, визначено переваги і недоліки діяльності транснаціональних корпорацій в країні, досліджено фінансові інструменти, що використовуються з метою залучення прямих іноземних інвестицій в економіку країни.

Ключові слова: міжнародні економічні відносини, публічно-приватне партнерство, виробнича інфраструктура, транснаціональні корпорації, прямі іноземні інвестиції, глобалізація.

Одним із ключових механізмів розвитку виробничої сфери національної економіки, підвищення стандартів життя населення за рахунок якісніших суспільних послуг, поліпшення бізнес-клімату та інвестиційного середовища є публічно-приватне, або державно-приватне, партнерство*. Публічно-приватне партнерство (ППП) дає змогу державі та приватному сектору за рахунок об'єднання фінансових, управлінських, технологічних ресурсів отримувати взаємну вигоду, поєднуючи виконання завдань соціально-економічного розвитку країни на основі модернізації інфраструктури і поліпшення якості надання суспільних послуг із задоволенням інтересів бізнесу і громади.

Вагомий внесок у дослідження потенціалу, механізму та форм PPP в інвестиційній сфері зробили вчені-економісти: Дж. Делмон, Т. Тер-Мінасян, М. Хаммамі, Е. Уайт, Б. Дезілец, В. Падіяр, Т. Шанкар, А. Варма, А. Вівес, Х. Бенавідес, П. Реймонд, Д. Кірога, Х. Маркус, Е. Корольов, В. Варнавський, М. Дерябіна, Д. Амунц, Д. Матвеев, М. Клінова, А. Берестов, А. Каданя, З. Антонова, І. Богдан, І. Запатріна, Б. Шевченко, О. Маслюківська, Ю. Шевчук та ін. Партнерство держави та приватного сектору як інструмент державного регулювання економіки розглядається у працях таких відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, як С. Бленкенбург, М. Сілва, Х. Родрігес, А. Ромбутсос, Н. К'яра, В. Геєць, Т. Єфименко, Л. Федулова, К. Павлюк, О. Степанова, В. Гуменюк та ін.

* Термін "державно-приватне партнерство" використовується в нашій країні відповідно до Закону України "Про державно-приватне партнерство" від 01.07.2010 № 2404-VI. У подальшій нормотворчій і практичній діяльності доцільним є використання терміна "публічно-приватне партнерство", який більшою мірою відображає весь діапазон відносин у межах цього суспільного явища з урахуванням участі органів місцевого самоврядування і громадськості.

Однак поза увагою науковців залишається важливий макроекономічний аспект цього соціально-економічного інституту – забезпечення конкурентоспроможності національної економіки завдяки розбудові виробничої інфраструктури.

У сучасному глобальному економічному просторі формується новий тип економіки, що ґрунтується на динамічному розвитку інфраструктурних галузей з одного боку, і зростанні ролі транснаціональних корпорацій (ТНК) у світовому господарстві – з другого. Донедавна головна роль у вдосконаленні інфраструктури належала державі, більшість ключових інфраструктурних об'єктів перебувало у державній власності, їх розвиток мав переважно локальний характер і обмежувався рамками однієї країни. Однак глобалізаційні процеси докорінно змінюють значення інфраструктури, роблять її невід'ємною частиною міжнародного бізнесу і водночас необхідною умовою функціонування цілісної системи міжнародних економічних відносин (МЕВ).

Разом із тим, завдяки діяльності ТНК, важливою тенденцією розвитку світового господарства стало перетворення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на найдинамічніший сектор сучасних МЕВ. Кризи кінця ХХ – початку ХХІ ст. довели переваги експорту капіталу у вигляді ПІІ, попит на які у світі стійко перевищує їх пропозицію, зокрема в інфраструктурному секторі світової економіки.

Згідно з матеріалами доповіді Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) світовий обсяг ПІІ у 2013 р. зріс на 9 %, до 1,45 трлн дол. США. За прогнозами, потоки ПІІ збільшаться в 2014 р. до 1,6 трлн дол. США, у 2015 р. – до 1,7 трлн та в 2016 р. – до 1,8 трлн дол. США [1]. Це зростання переважно пов'язують з інвестиціями у розвинутих країнах, через масштабне економічне піднесення. Водночас нестійка ситуація на деяких ринках, що формуються, і ризики, обумовлені політичною невизначеністю і регіональними конфліктами, можуть негативно позначитися на передбачуваному пожевленні потоків ПІІ.

Глобальні інвестиційні потреби становлять близько 5–7 трлн дол. США на рік. За оцінками експертів, лише країни, що розвиваються, потребують на розвиток базової інфраструктури (автомобільні дороги, залізниці, порти, електростанції, системи водопостачання та каналізації), забезпечення продовольчої безпеки (сільське господарство і розвиток сільських районів), пом'якшення наслідків зміни клімату, а також на охорону здоров'я та освіту, від 3,3 до 4,5 трлн дол. США на рік [1].

За прогнозом експертів PricewaterhouseCoopers, до 2025 р. на капітальні проекти та інфраструктуру в усьому світі буде витрачено близько 78 трлн дол. США [2].

Зростання ПІІ зумовлено високою результативністю використання економічного механізму інвестиційної діяльності ТНК при підвищенні ролі інфраструктури в міжнародному бізнесі. Залучення капіталів таких корпорацій дає змогу реалізувати низку переваг, зокрема пов'язаних із залученням нових партнерів, розподілом ризиків і витрат, що виникають при створенні нових продуктів та експансії на нові ринки. Водночас розширення масштабів і ускладнення інвестиційної діяльності ТНК в інфраструктурних галузях

світової економіки сприяє якісним змінам системи міжнародних економічних відносин (МЄВ) загалом.

Під виробничою інфраструктурою розуміють комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво і забезпечують його ефективну економічну діяльність. До них належать транспорт, зв'язок, електроенергетика, кредитно-фінансові заклади, спеціалізовані галузі ділових послуг. Виробнича діяльність цих галузей суттєво збільшує результати суспільного виробництва [3].

Найчастіше бізнес-діяльність у галузях інфраструктури розглядається багатьма інвесторами і операторами як венчурна, особливо, коли проводиться в країнах, що розвиваються, або в країнах з перехідною економікою. Високоризикова природа бізнесу в галузях інфраструктури зумовлена певними особливостями, такими як:

- висока капіталомісткість, складність, тривалі терміни окупності, залежність від місця розташування. Це робить інфраструктурні проекти надмірно дорогими, особливо для країн, що розвиваються, оскільки вони залежать від технології, експертизи та фінансових ресурсів, які надходять з-за кордону;
- монополістичний характер, що потребує застосування заходів жорсткого регулювання з боку держави;
- соціальний і політичний аспекти доступу до інфраструктурних мереж. Інфраструктурне обслуговування може розглядатися як суспільне благо в тому сенсі, що воно має бути доступне будь-якому споживачеві, а деякі його види (наприклад, водопостачання), належать до невід'ємних прав людини;
- визначальний характер для конкурентоспроможності економіки країни загалом, тому продуктивність приватних компаній (включаючи ТНК), задіяних у інфраструктурній діяльності, повинна оцінюватися за їхнім впливом на інші галузі;
- ключове значення для розвитку економіки країни та її інтеграції у світову економіку [4].

З огляду на вагоме значення для економічного розвитку країни збільшення інвестицій у відповідні галузі має бути пріоритетним для країн, що розвиваються. Так, у 2013 р. в економіку цих країн було залучено 778 млрд дол. США ПІІ, що становило 54 % глобального залучення ПІІ. Максимальний рівень залучення ПІІ, як і раніше, спостерігався в країнах Азії, де він був істотно вищим за відповідний показник у регіонах ЄС, на які традиційно припадала найбільша частка глобальних потоків ПІІ [1].

Глобалізація розширює число учасників на світовому інвестиційному ринку, тому що, посилюючи конкурентне середовище, змушує національні та міжнародні компанії концентрувати капітал і розробляти засоби та методи для збереження своїх позицій на внутрішніх і зовнішніх ринках. Крім того, у зв'язку з масштабним зростанням господарювання та технологічного прогресу багато компаній розширюють діяльність за кордоном, яка часто переважає за обсягами діяльність у країні базування. Хоча домінуючі позиції в цьому процесі займають ТНК розвинутих країн, останнім часом посилюється роль ТНК країн, що розвиваються, і держав з перехідною економікою.

У 2013 р. в економіку країн з перехідною економікою було залучено 108 млрд дол. США ПІІ [1]. Залучення ПІІ в галузі інфраструктури має пріоритетне значення, особливо для країн з перехідною економікою, оскільки на відміну від інших потоків капіталу, вони мають такі особливості:

1) здійснюють безпосередній внесок у зростання виробничого потенціалу приймаючої країни, позаяк підпорядковані діяльності реального сектору і сприяють тривалим структурним змінам в економіці;

2) оскільки ПІІ відображають глобалізацію виробництва, вони зміцнюють регіонально-інтегральні об'єднання, сприяють більшій відкритості національних економік, лібералізації міжнародної торгівлі, здешевлюють послуги транспорту та зв'язку, що дає змогу не лише ТНК, а й середньому бізнесу переносити частину виробничих операцій в інші країни;

3) залучаючи ПІІ, приймаюча країна отримує не тільки інвестиції без збільшення зовнішнього боргу, а й можливості виходу на зовнішні ринки. При цьому ПІІ зазвичай супроводжуються передачею технологій, управлінського досвіду та маркетингу.

Ці важливі аспекти залучення іноземних інвестицій сприяють створенню на їх основі певної "користі" для приймаючої країни, рівень якої найточніше визначає "якість" іноземних інвестицій. Якісні ПІІ в широкому розумінні сприяють значному зростанню добробуту в приймаючих країнах. При цьому головним критерієм якісних іноземних інвестицій є наявність в іноземного інвестора працюючих місцевих виробничих потужностей. Отже, "якісними" можуть бути лише ПІІ. У вузькому розумінні "якісні" ПІІ – це інвестиції, які забезпечують приймаючій країні реальне зростання виробництва.

Попри розширення приватного сектору і появу нових гравців, як операторів, так і фінансистів об'єктів інфраструктури, за останні два десятиліття роль держави в її розвитку залишається вагомим в усіх аспектах (як інвестора, клієнта, регулятора і посередника).

Так, за оцінками ЮНКТАД, у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються, діє щонайменше 550 державних ТНК, які налічують понад 15 тис. зарубіжних філій і володіють іноземними активами на суму більше 2 трлн дол. США. У 2013 р. обсяг ПІІ державних ТНК перевищив 160 млрд дол. США. Хоча їх число не становило більше 1 % загальної кількості ТНК, на них припадає понад 11 % світових потоків ПІІ [1].

Уряди багатьох країн визнають важливу роль, яку приватні оператори й фінансисти відіграють у становленні ефективних галузей інфраструктури. Уряди продовжують експериментувати з новими моделями інфраструктурного господарювання та методами обслуговування споживачів, вдалими прикладами яких є величезна кількість інфраструктурних проектів, створених на засадах публічно-приватного партнерства як у розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються.

Управління державною власністю на засадах ППП застосовується в понад 139 країнах Європейського Союзу, Центральної і Латинської Америки, Азії, Океанії, а також у Східній Європі та СНД. Досвід формування державно-приватної взаємодії поширюється у всіх регіонах світу.

Зарубіжними дослідницькими центрами наводяться різні оцінки масштабів ППП у світі. Найсистемніше інформація з ППП-проектів представлена Світовим банком, щоправда, до його бази даних включено проекти, реалізовані лише в країнах, що розвиваються. За оцінками банку, в 1990–2012 рр. у цих країнах виконувалося більше 5 тис. проектів ППП із обсягом залучених інвестицій майже 2 трлн дол. США.

За даними Світового банку, у галузевій структурі ППП виокремлюють капіталомісткі енергетичні проекти, насамперед електростанції, магістральні лінії електропередачі й газопроводи. Наступну позицію займає транспорт – автомобільний і залізничний, аеропорти, морські порти. Проекти у сфері житлово-комунального господарства (водопостачання й каналізація) становлять 30 % загальної кількості проектів ППП. Найактивніше серед країн, що розвиваються, ППП практикується в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, на який припадає більше третини всіх проектів ППП і майже половина всіх інвестицій. У цьому регіоні лідирує Китай – понад 10 % усіх світових інвестицій у проекти ППП. Майже вдвічі йому поступається Індія. У Латинській Америці найактивніше ППП використовуються в Бразилії.

Узагальнюючи досвід формування публічно-приватної взаємодії у регіонах світу, можна стверджувати, що у процесі відбору та підготовки проектів ППП органи публічної влади зосереджуються на тих секторах економіки, в яких така взаємодія може виявитись найуспішнішою і найдоцільнішою. Зокрема:

- Великобританія – проекти ППП переважно здійснюються на таких об'єктах інфраструктури, як школи, госпіталі, в'язниці, оборонні об'єкти й автодороги;
- Канада – значна кількість проектів ППП реалізується в таких галузях, як енергетика, транспорт, захист навколишнього середовища, водні ресурси, водопостачання та водовідведення, рекреаційні об'єкти, інформаційні технології, охорона здоров'я, освіта;
- Греція – проекти ППП здебільшого виконуються в транспортній галузі, зокрема стосовно автомобільних доріг та аеропортів;
- Ірландія – визначила для себе такі напрями розвитку ППП, як автомобільні дороги та міські транспортні системи;
- Австралія – як пріоритетні напрями для ППП виокремила транспорт і системи життєзабезпечення міст;
- Нідерланди – застосовують механізм ППП у громадському житловому секторі та системах життєзабезпечення міст;
- Іспанія – реалізує проекти ППП у галузі платних автомобільних доріг та системах життєзабезпечення міст;
- США – переважно виконує проекти ППП, які об'єднують природоохоронну діяльність і життєзабезпечення сільських населених пунктів;
- Польща – ППП-проекти розподіляються за різними сферами таким чином: спорт – 36 %, муніципальна інфраструктура – 17, охорона здоров'я – 14, водопостачання та водовідведення – 10, освіта – 7 %.

Міжнародний досвід реалізації проектів із залученням приватного сектору до реконструкції чи створення нової інфраструктури свідчить про те, що політика у сфері ППП має бути гнучкою і готовою до коректив.

За останні 20 років уряди країн, що розвиваються, апробували на власному досвіді різні способи доступу приватного сектору до управління й розвитку водного господарства. Так, до 2010 р. вже 64 країни, що розвиваються, ввели певні форми участі приватного капіталу в секторі водопостачання та каналізації [5]. Однією з головних причин залучення приватного сектору була надзвичайна деградація водних мереж у деяких країнах. Наприклад, у країнах Південного Середземномор'я (Алжир, Єгипет, Йорданія) невраховані втрати води перевищували 40 %, а водопостачання було доступне в середньому лише 12 год/добу. Тому уряди цих країн були змушені залучити приватний сектор переважно для збільшення обсягу фінансування та вдосконалення знань стосовно управління водною інфраструктурою. Крім того, участь приватного капіталу використовувалася для запровадження або прискорення реформ у цьому секторі. Форми участі приватного сектору широко варіюються. Ринок послуг водопостачання та водовідведення вирізняється фрагментарністю і різноманітністю агентів. До них належать: міжнародні оператори, місцеві та регіональні компанії, приватні фірми, основна діяльність яких не пов'язана з водопостачанням, включаючи великих споживачів (таких як компанії з виробництва напоїв і гірничодобувні компанії), що фінансують організації, спільні підприємства, створені публічними і приватними компаніями, а також публічні компанії, що діють за кордоном як приватні учасники конкурсних торгів.

У деяких випадках залучення приватного сектору не виправдало очікувань. Зокрема, сподівання щодо збільшення обсягів ППІ не отримало матеріального втілення. Це зумовлювалося недостатнім розумінням ризиків і можливостей, пов'язаних з участю приватних гравців, а також неналежними рамковими умовами. Варто зазначити специфічні особливості сектору водно-каналізаційного господарства, які пояснюють труднощі та обмеження, пов'язані з участю приватних гравців:

- високі постійні витрати разом із безповоротними інвестиціями (sunk cost) і досить нееластичний попит на воду сприяють перетворенню цього сектору в монополізований, де складно розвивати конкуренцію, і центральну роль відіграє регулювання;
- вода є нагальною потребою людей. Якість води для пиття і гігієни та доступ до неї тісно пов'язані з такими аспектами, як здоров'я, гендерна рівність і довкілля. Це виправдовує втручання публічної влади;
- відповідальність за надання послуг із водопостачання та водовідведення покладено на місцеву владу. Разом з тим важливість екзогенних факторів, обліку повного циклу надання послуг і оптимізації економії внаслідок зростання масштабів виробництва (економія від масштабу) потребує інтегрованого підходу до розвитку інфраструктури водопостачання та управління нею, а також до надання відповідних послуг;

- сектор характеризується великою кількістю зацікавлених сторін, що породжує труднощі в розподілі відповідальності, особливо між представниками всіх рівнів системи управління та публічними агентствами;
- інвестори стикаються з комерційними, контрактними, валютними, субсуверенними ризиками, політичним втручанням і складною політикою ціноутворення з численними цілями, такими як відшкодування витрат виробництва, економічна ефективність, охорона навколишнього середовища, справедливість і доступність послуг;
- довгострокові відносини, обмежена конкуренція та незворотність інфраструктури та технологій спричиняють додаткові ризики.

Згідно з дослідженням Світового банку [6], що стосується реалізації 65 проектів ППП у водному секторі на основі контрактів на управління, концесій та договорів оренди у сфері комунального водопостачання, здійснених протягом останніх 15 років у 32 країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою, найбільші заслуги приватних операторів полягають у підвищенні операційної ефективності та якості послуг. Наприклад, приватні оператори успішно скоротили втрати води, особливо в Західній Африці, Бразилії, Колумбії, Марокко та на Філіппінах (Східна Маніла). Проте в деяких випадках, наприклад, у Гуаякілі (Еквадор), Мапуту (Мозамбік) та Західній Манілі (Філіппіни) не було досягнуто помітного прогресу, і показники комерційних втрат води залишалися на дуже високому рівні (понад 50 %). Аналіз виявив, що залучення приватного оператора може помітно збільшити адміністрування платежів. Також є свідчення того, що проекти в галузі водопостачання з використанням механізмів ППП найчастіше сприяли значному підвищенню якості послуг, особливо за рахунок зниження нормування водокористування (наприклад, у Колумбії і Західній Африці).

Основна частка приватних інвестицій була спрямована на реалізацію декількох проектів (здебільшого в Чилі). У країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою простежується постійне зростання частки населення, що обслуговується приватними операторами водопостачання: з 96 млн у 2000 р. до 160 млн осіб у 2007 р. (зокрема, завдяки збільшенню частки приватного сектору в Алжирі, Китаї, Малайзії та Росії). Понад 24 млн осіб отримали доступ до водопровідної води завдяки приватним операторам.

Багато концесіонерів не змогли інвестувати обіцяні суми відповідно до їхніх первісних зобов'язань та не виконали початкового плану стосовно охоплення населення послугами. Водночас концесії, які об'єднали приватне і публічне фінансування (наприклад, у Колумбії, Еквадорі (Гуаякіль), а також в Аргентині (Кордоба та Сальта) й договори оренди з інвестиційними зобов'язаннями/контрактами "аффермаж", за яких кошти інвестуються публічним партнером, виявилися успішнішими в розширенні доступу населення до водопостачання.

Відносини між державами (урядами) і ТНК можуть бути конфліктними, коопераційними або нейтральними. Міжнародні корпорації для кожної держави є представниками світового господарства і мають автономію, обмежену різними правилами. Зокрема, вони можуть розробляти глобальну стратегію й створювати центри прийняття глобальних рішень. Але оскільки держа-

ви – основні політичні елементи міжнародної системи, всі компанії повинні діяти у визначених ними юридичних та інституційних межах. Природно, через транснаціональний характер їм доводиться здійснювати корпоративну стратегію в різному культурному середовищі, одночасно в кількох юридичних і політичних системах. Специфіка структури ТНК, їхньої продукції та послуг має відповідати ринкам і юрисдикції країн, в яких вони діють. Для цього необхідні відповідна довгострокова стратегія, гнучка система управління, забезпеченість ресурсами.

Адаптація продукції і послуг, ознайомлення менеджерів з місцевими умовами, дотримання національного законодавства, схильність до участі в спільних підприємствах (зокрема з державними компаніями), готовність враховувати національну специфіку і дотримуватися експортних квот – це лише деякі позиції в переліку адаптаційних заходів, на які погоджуються ТНК і котрі досягаються шляхом переговорів між ними та урядами приймаючої країни.

У контексті досягнення довгострокових цілей стратегія ТНК повинна співвідноситися з роллю держави як суб'єкта міжнародної конкуренції. За вільних ринкових відносин конкурентоспроможність країни відображає ступінь відповідності вироблених у ній товарів та послуг вимогам світового ринку. Завдяки нарощуванню експорту вона збільшує добробут громадян, водночас виконуючи міжнародні зобов'язання. ТНК вважаються основними факторами формування конкурентоспроможності країн та реалізації їхніх конкурентних переваг на міжнародних ринках. Можливості та діяльність з технічного розвитку, виробництва, продажу, раціоналізації і прийняття ризику роблять їх основними учасниками конкуренції на світовому ринку.

Виокремлюють два типи відносин ТНК з державою: перший – між материнською структурою і урядом країни базування; другий – між ТНК і урядом приймаючої країни. Діяльність ТНК по-різному впливає на національну економіку в цих типах відносин.

До переваг діяльності ТНК у приймаючій країні належать: залучення капіталу і нових технологій; розвиток та модернізація виробництва; збереження рівня зайнятості населення; підвищення кваліфікації співробітників підрозділів ТНК; отримання доступу до додаткових джерел засобів виробництва; збільшення розмірів підприємства і масштабів виробництва до прибуткового рівня; оптимізація виробництва та збуту до ринкових умов. До недоліків діяльності ТНК у приймаючій країні можна віднести: протидію реалізації економічної політики держави; однобічну спеціалізацію національного виробництва; встановлення монопольних (високих) цін; експлуатацію природних і трудових ресурсів; використання результатів НДДКР країн базування; спеціалізацію на добувному та екологічно небезпечному виробництві; захоплення найперспективніших сегментів промислового виробництва; скорочення доходів державного бюджету через використання трансфертних цін; організацію “вдпливу мізків” у материнську компанію.

Вплив діяльності ТНК у країні базування охоплює: доступ і контроль над природними ресурсами приймаючої країни; отримання сировини за трансфертними (низькими) цінами; здешевлення виробництва за рахунок вико-

ристання дешевших та екологічно небезпечніших технологій; стимулювання попиту на вітчизняну продукцію; створення нових ринків збуту; підвищення конкурентоспроможності держави. Водночас дії ТНК часто не відповідають стратегічним інтересам країни базування, пріоритетам її зовнішньої та внутрішньої політики.

Іноді ТНК вдаються до безпосередніх форм державної економічної підтримки, зокрема: сприяння НДДКР, спеціальних субсидій на користь певних високотехнологічних галузей, створення "національних чемпіонів" у сфері бізнесу, які часто перетворюються на ТНК. Відомі приклади, коли надавалася пряма підтримка ТНК за допомогою інсайдерської інформації, стимулювання збуту продукції та застосування дипломатичних інструментів і служб країни їх походження.

Попри те, є чимало негативних наслідків присутності ТНК. У деяких країнах вони привнесли диференціацію в економіку, оскільки представляють сучасний глобалізаційний сектор, а прірва між ним й іншими секторами породжує нерівність доходів. Корпорації, які намагаються захопити внутрішній ринок країни, зазнають критики за нарощування інтенсивності імпорту й витіснення місцевих товарів і компаній. Вони можуть також отримувати вигоду зі свого олігополістичного статусу, встановлюючи високі ціни.

Наявна й загальніша макроекономічна проблема. Чим вищим є ступінь міжнародної економічної інтеграції через ТНК, тим більше на такі країни поширюється стратегія цих корпорацій у вигляді міжнародного ринкового тиску, циклічних коливань, конкуренції та спекулятивних маневрів. Якщо в окремій національній економіці досягнуто певного порогу ПП, діяльність іноземних компаній необхідно розглядати як фактор макроекономічного управління, політики у сфері валютних курсів, процентних ставок, податків та ін.

До того ж ТНК стикаються з низкою проблем. Так, крім регулювання в приймаючих країнах наявні міжнародні угоди і правила, що стосуються трудових відносин та охорони навколишнього середовища, які корпораціям слід брати до уваги. Вони зазвичай є об'єктом пильнішої національної і навіть міжнародної суспільної уваги. Адже ТНК зазнають на собі ефект маркетингової стратегії міжнародних конкурентів. У цьому аспекті виникає низка питань: чи повинні вони виплачувати заробітну плату за місцевими мірками, незалежно від того, наскільки вона низька, або вищу; чи слід орієнтуватися на місцеві показники техніки безпеки, навіть якщо вони набагато нижчі за стандарти, прийняті у країні походження ТНК; з якого віку можна використовувати працю молодих людей; чи мають ТНК суворіше, ніж місцеві компанії, дотримуватися тривалості робочого дня, техніки безпеки, інтенсивності праці; як слід сприймати трудові відносини, ставитися до профспілок, конфліктів, пов'язаних із рівнем заробітної плати. Тому ТНК зацікавлені в тому, щоб уникати нападок з боку уряду і громадськості.

ТНК змушені вступати в конфлікт із менеджментом щодо численних і різноманітних екологічних проблем. Вони стикаються з мовними відмінностями, що ускладнює спілкування керівництва зі співробітниками і між працівниками. Їм також доводиться враховувати культурні особливості в стилі

управління, ставленні до службової ієрархії, роботі в команді, способу висловлювання згоди чи незгоди, участі у прийнятті рішень.

Досвід переконує, що в сучасному світі послаблення приймаючої країни не відповідає інтересам ТНК. Вони здебільшого зацікавлені в політичній та економічній стабільності, а також соціальній стійкості країн, у яких розташовані їхні афілійовані компанії. Це правильно лише за умов, коли міжнародні компанії можуть домагатися підприємницьких цілей у вигляді прибутку, завоювання частки ринку і підприємницького зростання. Проте їхня діяльність – це не засіб порятунку слабких країн з “хворою” економікою.

Водночас уряди приймаючих країн нині мають більше способів уникати негативних наслідків діяльності ТНК, ніж 30–50 років тому [7].

Починаючи з часів промислової революції, розвинуті країни поступово рухаються від галузей промисловості, заснованих на капіталі, до галузей, що ґрунтуються на знаннях. Ці “сходи розвитку” відображають послідовність стадій промисловості: 1) заснована на використанні природних ресурсів; 2) базована на обробленні ресурсів; 3) заснована на великовузловому виробництві; 4) заснована на наукових дослідженнях і розробках; 5) інформаційно керована.

На кожній стадії розвитку структурна модернізація зумовила розвиток різних типів інфраструктури, які відображали потреби економіки і суспільства загалом.

Тенденцією останніх років є створення нових інфраструктурних ТНК шляхом об'єднання наявних у консорціуми або застосування інших форм такої інтеграції. Їх можна поділити на дві великі групи:

1) суб'єкти прямого інвестування в акціонерний капітал, яких цікавить отримання прибутку в галузях інфраструктури як у країні, так і за кордоном. Ця група охоплює: інвестиційні фонди інфраструктури, інституційних інвесторів (пенсійні та інші фонди) і спеціальні структури інвестування, створені банками або компаніями з метою підтримки фінансування проекту. Ці інвестори дуже значущі на внутрішніх і зарубіжних ринках як учасники фінансової та системної інтеграції;

2) різноманітні юридичні особи, що належать державі або пов'язані з нею, включаючи національні фонди добробуту (sovereign wealth funds). Вони створюються переважно в країнах, що розвиваються, внаслідок виникнення активних платіжних балансів торгівлі товарами промислового призначення (наприклад, у Китаї, Індії, Малайзії, Південній Кореї і Сінгапурі) або природними ресурсами (приміром, у Венесуелі, Саудівській Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратах). Ці нові гравці не інвестують лише в інфраструктуру. Зі стратегічних причин деякі з них (наприклад, ті, що фінансують інфраструктуру в Китаї, Індії та Південній Африці) вкладають капітал у підтримку інших секторів економіки.

З метою залучення приватних інвестицій в інфраструктурні проекти доцільно використовувати як традиційні (концесії, державні гарантії), так і нові фінансові інструменти: розширення кола інвесторів за рахунок пенсійних та страхових фондів; надання приватним компаніям додаткових джерел доходів за рахунок стягнення мита; використання додаткових державних гарантії

щодо компенсації специфічних ризиків; дозвіл місцевим органам влади спрямовувати частку доходів на фінансування об'єктів інфраструктури.

Отже, можна зробити такі висновки:

1. При оцінюванні країни як об'єкта інвестування велике значення мають такі фактори: розгалужена й високотехнологічна інфраструктура (особливо телекомунікаційна, транспортна, логістична); наявність кваліфікованих фахівців; наукові дослідження та інженерні розробки за ключовими напрямками сучасних технологій; рівень інституційного розвитку (правова захищеність приватної власності та продуктів інтелектуальної праці, незалежність судової влади, дотримання інтересів міноритарних акціонерів, високоефективна правова система, позиції в стандартах і прозорість системи звітності); купівельна спроможність населення; місткість внутрішнього ринку; геостратегічне положення країни.

2. Поширені два типи відносин транснаціональної корпорації з державою: перший тип – між материнською структурою та урядом країни базування; другий – між ТНК і урядом приймаючої країни.

3. До переваг діяльності ТНК у приймаючій країні належать: залучення капіталу і нових технологій; розвиток та модернізація виробництва; збереження рівня зайнятості населення; підвищення кваліфікації співробітників підрозділів ТНК; отримання доступу до додаткових джерел засобів виробництва; збільшення розмірів підприємства і масштабів виробництва до прибуткового рівня; оптимізація виробництва та збуту відповідно до ринкових умов. Недоліками діяльності ТНК у приймаючій країні є: протидія реалізації економічної політики приймаючої країни; однобічна спеціалізація національного виробництва; встановлення монопольних (високих) цін; експлуатація природних і трудових ресурсів; використання результатів НДДКР з країн базування; спеціалізація на добувному та екологічно небезпечному виробництві; захоплення найперспективніших сегментів промислового виробництва; скорочення доходів державного бюджету через використання трансфертних цін; організація "відпливу мізків" у материнську компанію.

4. Вплив діяльності ТНК у країні базування охоплює: доступ і контроль над природними ресурсами приймаючої країни; отримання сировини за трансфертними (низькими) цінами; здешевлення виробництва за рахунок використання дешевших та екологічно небезпечніших технологій; стимулювання попиту на вітчизняну продукцію; створення нових ринків збуту; підвищення конкурентоспроможності держави. Водночас дії ТНК часто не відповідають стратегічним інтересам країни базування, пріоритетам її зовнішньої і внутрішньої політики.

5. На підставі аналізу зарубіжного досвіду залучення ТНК до інфраструктурних проектів у межах публічно-приватного партнерства виявлено багато проблем як концептуального, так і кон'юнктурного характеру. До перших належать законодавчі та нормативно-правові аспекти, необхідність розподілу прав власності й ризиків, потреба в механізмах довгострокового гарантування страхування інвестицій та досудового вирішення спорів. Кон'юнктурними факторами, які ускладнюють реалізацію PPP-проектів, є нестійкість фінан-

сових ринків, труднощі із залученням довгострокових кредитних ресурсів і криза проектного фінансування загалом.

6. З метою залучення приватних інвестицій в інфраструктурні проекти доцільно використовувати як традиційні (концесії, державні гарантії), так і нові фінансові інструменти: поширення кола інвесторів за рахунок пенсійних та страхових фондів; надання приватним компаніям додаткових джерел доходів за рахунок стягнення мита; використання додаткових державних гарантій щодо компенсації специфічних ризиків; дозвіл місцевим органам влади спрямовувати частку доходів на фінансування об'єктів інфраструктури.

7. Завдяки дослідженню зарубіжного досвіду залучення міжнародних організацій до фінансування інфраструктурних проектів визначено основні глобальні тренди розвитку фінансування інфраструктури: активізацію пенсійних і національних стабілізаційних фондів, міжнародних страхових компаній щодо інвестицій в об'єкти інфраструктури; диверсифікацію фондів боргового фінансування; приватизацію державних об'єктів інфраструктури; екологізацію фінансування інфраструктурних проектів шляхом створення "зелених" інвестиційних банків.

Список використаних джерел

1. World Investment Report 2014 launched around the world; findings point to FDI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=790&Sitemap_x0020_Taxonomy=UNCTAD%20Home;#6;#Investment and Enterprise;#640;#World Investment Report.
2. Вложения в инфраструктуру в мире за 10 лет удвоятся до \$9 трлн в год [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.reuters.com/articlePrint?articleId=RUKBN0EY0RF20140623>.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B0_%D1%96%D0%BD%D1%84%D1%80%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%83%D0%BA%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B0.
4. Валов И. И. Международная инвестиционная деятельность ТНК по созданию инфраструктуры глобальной экономики : дис. ... канд. экон. наук / И. И. Валов ; Дипломатическая академия. – Москва, 2011.
5. WIR 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/Docs/wir2008_en.pdf.
6. Public-Private Partnerships for Urban Water Utilities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/FINAL-PPPsforUrbanWaterUtilities-PhMarin.pdf>.
7. Додонова И. В. Финансовый капитал и его роль в экономической системе рынка / И. В. Додонова. – СПб. : Изд-во СШГУЭФ, 2004. – 219 с.

*Стаття надійшла до редакції
7 листопада 2014 року*