

УДК 334.012:351.746.1

**Солодовнік О.О.***кандидат економічних наук,**професор кафедри фінансів та кредиту**Харківського національного університету будівництва та архітектури*

## **ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ СТОРІН ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ЗАХИСТУ**

У статті визначено основні фінансово-економічні інтереси сторін публічно-приватного партнерства (ППП), запропоновано їхню класифікацію та обґрунтовано принципи положення методологічного характеру щодо побудови ефективного механізму їх захисту. Імплементация такого механізму у господарську практику сприятиме розвитку PPP в Україні в умовах сучасних викликів і загроз.

**Ключові слова:** захист, інтереси, публічно-приватне партнерство, фінансово-економічна безпека.

### **Солодовник О.А. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ СТОРОН ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ОБЪЕКТ ЗАЩИТЫ**

В статье определены основные финансово-экономические интересы сторон публично-частного партнерства (ПЧП), предложена их классификация и обоснованы принципиальные положения методологического характера по построению эффективного механизма их защиты. Имплементация такого механизма в хозяйственную практику будет способствовать развитию ПЧП в Украине в условиях современных вызовов и угроз.

**Ключевые слова:** защита, интересы, публично-частное партнерство, финансово-экономическая безопасность.

### **Solodovnik O.O. FINANCIAL AND ECONOMIC INTERESTS OF THE PARTIES IN PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS OBJECT OF PROTECTION**

The basic financial and economic interests of the parties in public-private partnership (PPP) have been determined and classified in the article. The fundamental methodological positions to build an effective mechanism to protect them have been suggested. The implementation of this mechanism will contribute to the economic development of PPP practice in Ukraine in conditions of modern challenges and threats.

**Keywords:** interests, financial and economic security, protection, public-private partnership.

**Постановка проблеми.** Протягом останніх двох десятиліть публічно-приватне партнерство (далі – PPP) стрімко розвивається і набуває поширення у багатьох країнах світу. У 2010 р. розвиток механізмів PPP з метою залучення інвестицій у модернізацію промислової та соціальної інфраструктури було визнано одним із пріоритетів внутрішньої політики України в економічній сфері та сформовано інституційні рамки ініціювання та реалізації проектів PPP. Такі дії вищого керівництва країни надали імпульс розвитку партнерським відносинам держави і бізнесу, але вкрай загрозлива політико-економічна ситуація, спровокована в Україні у 2013–2014 рр., стала на заваді реалізації фінансово-економічних інтересів сторін PPP. Публічним і приватним партнерам нині доводиться діяти в умовах серйозних внутрішніх і зовнішніх викликів, що спонукає їх до пошуку ефективних механізмів захисту своїх інтересів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми імплементации у вітчизняну господарську практику механізмів PPP досліджуються такими провідними українськими вченими, як: І.В. Богдан [1], О.М. Головінов [2], Л.Л. Гриценко [3], І.В. Запатріна [4], К.В. Павлюк [5], Л.І. Федулова [6], Є.Л. Черевиков [7], І.К. Чукаєва [8] та ін. Доробок згаданих учених є базисом для формування теоретико-методологічних основ розвитку PPP в Україні. Утім, проблематика забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів сторін PPP практично не заявлена у вітчизняних дослідженнях і публікаціях, натомість на практиці гостро відчувається потреба у вибудовуванні ефективного механізму такого захисту. Це обумовлює необхідність розроблення цілісної методології захисту фінансово-економічних сторін PPP та дослідження кола принципів питань його імплементации у вітчизняну господарську практику.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розкриття сутності і змісту фінансово-економічних інтересів сторін PPP та обґрунтування принципів положень щодо формування ефективного механізму їхнього захисту.

**Виклад основного матеріалу.** Вихідним аспектом до дослідження обраної проблеми є з'ясування відповідного понятійного апарату, насамперед поняття «інтерес». Ознайомлення з науковою літературою дає підстави стверджувати, що це поняття має гранично широкий обсяг і не піддається узагальненню. Під інтересом представники різних наук (філософії, політології, економіки, права, державного управління, соціології, психології) розуміють «усвідомлену потребу, яка є мотивом і метою людської діяльності» [9]. Разом із тим кожна з наук, яка оперує категорією «інтерес», має власну інтелектуальну традицію у її вивченні.

У наукових дослідженнях економічного спрямування інтерес розглядається як реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб [10]. 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 [11, с. 284]. У межах досліджень з економічної безпеки економічні інтереси визначаються як спрямованість на отримання економічних переваг особи, суспільства і держави, забезпечення умов існування і розвитку, економічної незалежності і збагачення [12, с. 52].

Аналіз і узагальнення світового досвіду реалізації PPP, дозволили визначити такі основні переваги (себто інтереси) у фінансово-економічній сфері, яких набувають партнери:

### 1. Переваги публічного партнера:

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

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

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

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

- Підвищення якості і доступності послуг виробничої і соціальної інфраструктури. Ініціюючи партнерство, держава має можливість моделювати його у такий спосіб, щоб воно в найбільшій мірі відповідало її цілям і завданням. Як виразник інтересів суспільства влада висуває до приватного партнера такі вимоги, відповідність яким забезпечить необхідні умови надання послуг вищої якості, ніж державною одноосібно. Застосування конкурсних засад

при визначенні приватного партнера, у свою чергу, дозволяє обрати з числа потенційних партнерів такого, який більшою мірою спроможний надавати споживачам продукцію і послуги у найкращій спосіб і за більш низькими цінами, а поділ функцій між державним і приватним партнером, за якого держава залишає за собою питання тарифної політики і ціноутворення, дозволяє їй безпосередньо впливати на доступність таких послуг. Наявність ретельно підготовленого договору підвищує ступінь державного (муніципального) контролю за економічними процесами [13] і дає можливість швидко реагувати на проблеми, що виникають у процесі його виконання. Зокрема, держава може в будь-який момент припинити співпрацю з приватним партнером у разі порушення ним умов і положень угоди, повернути об'єкт у державне управління або передати його іншому приватному суб'єкту.

- Зниження ризиків чи їх перерозподіл у бік бізнесу. Реалізація проектів PPP, які мають підтримку громадськості сприяють зниженню соціальному напруженню, підвищенню іміджу держави та її уряду, стимулюванню економічної активності в усіх секторах економіки, залученню іноземних інвестицій, прискоренню розвитку регіонів, підвищенню попиту на ринку праці, збереженню навколишнього середовища тощо, що знижує політичні, соціальні, екологічні, технологічні, фіскальні, валютні та інші макрофінансові ризики. Водночас PPP спроможне раціонально розподіляти між державою і приватним сектором надзвичайно високі ризики, що існують у сферах, де створюються такі партнерства. Держава, забезпечуючи права власника, носія суспільних інтересів, забезпечує домовленість між учасниками угоди про поділ ризиків, що дає змогу перекласти ризик із платників податків на приватний сектор.

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

### 2. Переваги приватних партнерів:

- Збільшення загальної прибутковості бізнесу та зріст масштабу капіталізації підприємств-учасників партнерства. Протягом зафіксованого контрактом строку приватний партнер має право власності на прибуток і на продукцію, отримані як результат належного управління об'єктом PPP. У разі, якщо без державної підтримки реалізація проекту стає неможливою, він може вимагати від держави гарантування прибутків і покриття витрат. Компенсація витрат приватного інвестора здійснюється за рахунок доходів від експлуатації об'єкта або платежів з бюджету. Розширюючи через механізми PPP межі своєї діяльності, приватний партнер отримує гарантоване джерело довгострокового доходу та економію витрат на масштабах виробництва. Зниження витрат також досягається за рахунок використання податкових та інших пільг, зменшення вартості капіталу,

що залучається на фінансовому ринку під державні гарантії та у формі бюджетних асигнувань, скорочення транзакційних витрат тощо.

- Розширення інвестиційних можливостей. ППП розширює простір для вільного руху капіталу, дозволяючи приватному сектору інвестувати в реалізацію інвестиційних проектів на об'єктах державної та комунальної власності; дає змогу бізнесу реалізувати проекти, що потребують масштабних інвестицій, оскільки такі проекти майже завжди фінансуються також за рахунок бюджетних коштів; полегшує доступ до кредитних ресурсів на внутрішньому і міжнародному фінансових ринках.

- Отримання доступу до нових ринків, проникнення у раніше недоступні для приватного сектора сфери економічної діяльності і розширення спектру його продукції за рахунок покращення умов виробництва інноваційних товарів, отримання права на надання послуг з управління державним/комунальним майном, послуг за збору комунальних платежів від населення і вивезення твердих побутових відходів, робіт з утримання доріг тощо.

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

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

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

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

ефективних методів роботи, удосконаленням техніки і технології, розвитком нових форм організації виробництва, створенням нових підприємств [14], а отже і зростанням потреби у висококваліфікованих працівниках. Налагодження партнерських відносин з університетами дозволяє приватній компанії підготувати фахівців, що відповідають її запитам, шляхом участі в удосконалення освітніх стандартів і навчальних програм, навчальній діяльності усього закладу (забезпечення стажування та практики студентів, створення навчальних курсів та лабораторій, підтримка студентських проектів, проведення конкурсів і профорієнтаційних заходів тощо), безпосередньому управлінні університетами. Крім того, бізнес у такий спосіб отримує прямий доступ до висококваліфікованої робочої сили.

- Реалізація соціальної стратегії, що ґрунтується на принципах соціальної відповідальності. Результати від впровадження механізму корпоративної соціальної відповідальності створюють як матеріальну, так і нематеріальну винагороду для підприємства у довгостроковому періоді, забезпечують зміцнення позицій компанії на ринку, збереження споживчої бази, іміджу та багато інших переваг [15].

Отже, кожна із сторін ППП має власні фінансово-економічні інтереси, які спонукають її до дій щодо реалізації проектів ППП. Така поліваріативність інтересів може спричинити їх конфлікт і унеможливити ініціювання угоди про ППП або загальмувати хід її виконання або стати причиною її розірвання. У зв'язку з цим, узгодження фінансово-економічних інтересів сторін ППП та формування спільних інтересів стає необхідною умовою виникнення ППП та гарантом його збереження. З огляду на це, саме спільні фінансово-економічні інтереси сторін ППП, які не зводяться до суми їх індивідуальних інтересів, мають бути об'єктом захисту у системі фінансово-економічної безпеки ППП. Забезпечення такого захисту має ґрунтуватися на основі принципу компліментарності (взаємодоповнюючої взаємодії внаслідок якої зростає ефективність) механізмів захисту індивідуальних фінансово-економічних інтересів.

Варто зазначити, що поліваріативність фінансово-економічних інтересів сторін ППП, їхня взаємозалежність, співвідношення пріоритетності тощо значно ускладнюють процес вироблення ефективних механізмів їхнього захисту. Для розв'язання цієї проблеми інтереси мають бути класифіковані за широким колом ознак та упорядковані на підставі цієї класифікації. Класифікація як логічний прийом дає змогу охопити вивченням предмети за єдиною основою, установити не тільки місце кожного з них, а й зв'язки одного з одним, розкрити їхню внутрішню закономірність [16]. З огляду на те, що ППП застосовується для реалізації суспільно значимих проектів, а, отже, для реалізації суспільного інтересу, сторонами ППП є державний і приватний партнери, а побудова класифікації фінансово-економічних інтересів сторін ППП переслідує мету створення ефективного механізму їх захисту, нами було проаналізовано існуючі підходи до класифікації інтересів в межах теорії безпеки: класифікація національних інтересів [17, с. 78] (національні інтереси є інтегральним виразом інтересу суспільства); класифікації національних економічних інтересів, запропоновані авторами [18, с. 22; 19, с. 19]; класифікації національних інтересів у фінансовій сфері [20, с. 15]; класифікація економічних інтересів підприємства [21, с. 96]; класифікація фінансових інтересів

підприємства [22, с. 28-29]. Це дало змогу запропонувати класифікацію фінансово-економічних інтересів сторін ППП за такими найістотнішими, на наш погляд, ознаками:

1) за взаємністю: індивідуальні (однобічні), спільні (взаємні);

2) за ступенем важливості: фундаментальні, життєво важливі, важливі, істотні, другорядні;

3) за ступенем черговості: першочергові (пріоритетні), інші;

4) за тривалістю дії: постійні, довгострокові (стратегічні), середньострокові (тактичні), короткострокові (поточні);

5) за місцем дії: внутрішні, зовнішні;

6) за ступенем реалізації: не реалізовані, частково реалізовані, реалізовані;

7) за сферами прояву: виробничі, фінансові, експортно-імпортні, технологічні, соціально-економічні, воєнно-економічні, еколого-економічні, інші;

8) за масштабом: глобальні, регіональні, локальні;

9) за характером зіткнення: паралельні, конфронтаційні, розбіжні, коаліційні.

Характеризуючи фінансово-економічні інтереси сторін ППП варто також зазначити, що вони є не тільки поліваріативними і взаємопов'язаними, а й 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 попередніх етапах реалізації проекту ППП. Окрім того, загрози однобічним інтересам, які безпосередньо не ідентифікуються як загрози спільним інтересам, можуть заважати реалізації останніх, а вплив загрози спільним інтересам може посилюватися у зв'язку із одночасною дією на кількох партнерів. З огляду на це, при формуванні механізму захисту фінансово-економічних інтересів сторін ППП має бути врахований їхній динамічний та нелінійний характер, а також кумулятивний ефект впливу зовнішніх і внутрішніх загроз. Ці обставини обумовлюють доцільність застосування синергетичного підходу при формуванні системи фінансово-економічної безпеки ППП.

**Висновки.** Проведене дослідження дозволяє дійти таких висновків:

1. Дослідження світового досвіду реалізації ППП дозволяє визначити, що сторони ППП у такій взаємодії мають наступні фінансово-економічні інтереси:

- державний партнер: збільшення інвестиційних можливостей органів влади й активізація внутрішнього та іноземного інвестування пріоритетних для держави і органів місцевого самоврядування проектів; зниження навантаження на державне управління та підвищення ефективності виконання завдань, які стоять перед урядами, у досягненні публічних цілей; підвищення ефективності функціонування системи державних фінансів та розширення фіскального простору для соціально-економічного розвитку країни; підвищення ефективності управління державним/комунальним майном; підвищення якості і доступності послуг виробничої і соціальної інфраструктури; зниження ризиків чи їх перерозподіл у бік бізнесу; стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання і розвитку вітчизняної науки;

- приватні партнери: збільшення загальної прибутковості бізнесу та зростання масштабу капіталізації підприємств-учасників партнерства; розширення інвестиційних можливостей; отримання доступу до

нових ринків, проникнення у раніше недоступні для приватного сектора сфери економічної діяльності і розширення спектру його продукції; зменшення невизначеності при прийнятті рішень та полегшення роботи з органами влади; зниження ризиків; сприятливі умови інноваційного розвитку; розвиток кадрового потенціалу; реалізація соціальної стратегії, що ґрунтується на принципах соціальної відповідальності.

2. Аналіз змісту фінансово-економічних інтересів сторін ППП свідчить про їх поліваріативність, взаємозалежність, різну пріоритетність, динамічність тощо, що значно ускладнює вироблення ефективного механізму їх захисту. Для розв'язання цієї проблеми у статті запропоновано класифікацію фінансово-економічних інтересів сторін ППП за такими ознаками: взаємність, ступінь важливості, ступінь черговості, тривалість дії, місце дії, ступінь реалізації, сфери прояву, масштаб, характер зіткнення.

3. Розкриття сутності фінансово-економічних інтересів сторін ППП дозволяє обґрунтувати такі принципові положення методологічного характеру щодо побудови ефективного механізму захисту таких інтересів, як складової системи фінансово-економічної безпеки ППП:

- об'єктом захисту у системі фінансово-економічної безпеки ППП мають бути спільні фінансово-економічні інтереси сторін ППП, які не зводяться до суми індивідуальних фінансово-економічних інтересів сторін ППП;

- захист спільних фінансово-економічних інтересів сторін ППП має будуватися на основі принципу компліментарності механізмів захисту індивідуальних фінансово-економічних інтересів сторін ППП;

- формування системи фінансово-економічної безпеки ППП має ґрунтуватися на синергетичній парадигмі наукового дослідження.

4. Побудова ефективного механізму захисту інтересів сторін ППП дасть змогу підтримати розвиток ППП в Україні в умовах серйозних викликів, що постали перед державою.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богдан І.В. Переваги та ризики участі іноземних інвесторів у проєктах публічно-приватного партнерства / І.В. Богдан // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 2. – С. 43-54.
2. Головінов О.М. Теоретичні засади і прикладні аспекти державно-приватного партнерства / О.М. Головінов, Л.А. Дмитриченко // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 4-8.
3. Гриценко Л.Л. Актуальні напрями розвитку інструментарію інвестиційної взаємодії держави і бізнесу / Л.Л. Гриценко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 31-35.
4. Запартіна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг / І.В. Запартіна // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 62-86.
5. Павлюк К.В. Державно-приватне партнерство як механізм фінансування збереження екосистем / К.В. Павлюк, Н.В. Дегтярь // Фінанси України. – 2012. – № 9. – С. 83-93.
6. Федулова Л.І. Фінансові аспекти державно-приватного партнерства / Л.І. Федулова // Фінанси України. – 2012. – № 12. – С. 79-92.
7. Черевиков Є.Л. Передумови розвитку публічно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства в Україні / Є.Л. Черевиков // Економіка та прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 99-110.
8. Чукаєва І.К. Державно-приватне партнерство у реалізації проєктів енергетичної інфраструктури / І.К. Чукаєва, Бган Л.Г. // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 4. – С. 46-53.
9. Пасічник В. Філософська категорія безпеки як основа нової парадигми державного управління національною безпекою / В. Пасічник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.lvivacademy.com/visnik7/fail/pasichnyk.pdf](http://www.lvivacademy.com/visnik7/fail/pasichnyk.pdf).

10. Франчук В.І. Загрози корпоративній безпеці як об'єкт дослідження / В.І. Франчук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 148-150.
11. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
12. Губарева І.О. Формування економічної безпеки України : монографія / І.О. Губарева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2015. – 443 с.
13. Пильтяй О. Фінансові механізми державно-приватного партнерства / О. Пильтяй [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrppr.com/ru/speech?start=20>.
14. Брайлівський І.А. Інтереси і вигоди приватного сектора в державно-приватному партнерстві / І.А. Брайлівський // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 232-236.
15. Баюра Д.О. Концептуальні засади механізму формування корпоративної соціальної відповідальності в Україні / Д.О. Баюра, О.А. Буян // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9. – С. 151-157.
16. Жеребкін В.Є. Логіка : підручник / В.Є. Жеребкін. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2003. – 255 с.
17. Ситник Г.П. Державне управління у сфері національної безпеки (концептуальні та організаційно-правові засади) : підручник / Г.П. Ситник. – К. : НАДУ, 2012. – 544 с.
18. Мунтіян В.І. Економічна безпека України : монографія / В.І. Мунтіян. – К. : Видавництво КВІЦ, 1999. – 462 с.
19. Предборський В.А. Економічна безпека держави : монографія / В.А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 391 с.
20. Барановський О.І. Фінансова безпека : монографія. Інститут економічного прогнозування / О.І. Барановський. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
21. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия : сущность и механизмы обеспечения : монография / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
22. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.

УДК 328.28

**Срібна Є.В.**

*аспірант кафедри економічної теорії*

*Національного університету водного господарства та природокористування*

## УКРАЇНЬКА АТОМНА ГЕНЕРАЦІЯ ЯК ЧИННИК СТАБІЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Проаналізовано світові тенденції та напрями розвитку атомної енергетики. Відзначені основні сучасні проблеми енергетики в цілому та атомної зокрема. Подано заходи щодо покращення та перспектива розвитку національної атомної енергетики.

**Ключові слова:** атомна енергетика, стратегія розвитку, енергетичний баланс, комплексна програма розвитку атомної енергетики, тарифна політика, енергоринок.

### Срибная Е.В. УКРАИНСКАЯ АТОМНАЯ ГЕНЕРАЦИЯ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Проанализированы мировые тенденции и направления развития атомной энергетики. Определены основные современные проблемы энергетики в целом атомной в частности. Представлены меры по улучшению и перспектива развития национальной атомной энергетики.

**Ключевые слова:** атомная энергетика, стратегия развития, энергетический баланс, комплексная программа развития атомной энергетики, тарифная политика, энергорынок.

### Sribna E.V. UKRAINIAN NUCLEAR GENERATION AS A FACTOR OF STABILITY OF NATIONAL ENERGY

An article analyzed global trends and directions of development of nuclear energy. The main current problems of energy as a whole, and of nuclear in particular. Presents measures to improve the prospect of development of the national nuclear energy.

**Keywords:** nuclear power, development strategy, energy balance, a comprehensive program of nuclear energy, tariff policy, energy market.

**Постановка проблеми.** Плани розвитку вітчизняної енергетики конкретно і чітко розписані у всіх прийнятих енергетичних стратегіях. Згідно з останньою стратегією [1], до 2035 року виробництво електроенергії атомними електростанціями повинно скласти 126,0 млрд кВт.год, тобто частка виробництва має досягти 45,6%. Відповідно, передбачено будівництво двох енергоблоків на Хмельницькій АЕС. Щодо забезпечення паливом атомних станцій стратегія передбачає повноцінне створення власного замкнутого циклу (від добування до переробки та використання урану, а також утилізації відходів). Окрім того, якісний розвиток наукової інженерної та технічної інфраструктури. Проте реально сьогоднішня як промисловості, так і енергетики, надзвичайно далеко від оптимістичного сценарію, який покладений в основу прийнятої енергетичної стратегії. Загальні причини, які уповільнюють розвиток АЕС, цілком зрозумілі – це політичні негаразд, бойові дії, економічна криза та негативна суспільна свідомість щодо атомних станцій, яка посилювалася після аварії на Фукусімі у 2011 році.

Таким чином, сучасний стан енергетики можна охарактеризувати як фундаментальні суперечності між економічними та енергетичними потребами країни. Тобто реальні економічні потреби входять у стан абстракції, а енергетичні потреби, навпаки, безпосередньо прив'язані до життя суспільства.

Враховуючи нестабільність загального енергозабезпечення країни (газ, вугілля), роль вітчизняної енергетики лишається надзвичайно важливою та структуроутворюючою. Проте, незважаючи на негативну суспільну думку щодо атомної енергетики в цілому, вона є чинником структуроутворення всієї сучасної вітчизняної енергетики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми ядерної енергетики досить широко обговорюються в наукових публікаціях С.В. Барбашева, А.І. Шевцова, Г.Ю. Рябцева, Недашкоського, К. Запайщикова, Б. Патона, В. Баряхтара, О. Бакая, І. Неклюдова. Вони констатують, що ядерна енергетика залишається базовим сектором усієї вітчизняної енергетики та вимагає пильної уваги щодо розробки