

1. Global Services Research Report: Top 50 emerging global outsourcing cities. - Жовтень 2009 р. // <http://www.globalservicesmedia.com>
2. Global Services Research Report: Top 50 emerging global outsourcing cities. - Жовтень 2009 р. // <http://www.globalserviccsmmedia.com>
3. <http://www.cfin.ru/press/zliuk/2005-1/20.shtml>
4. <http://www.globalservicesmedia.com/Content/general200803283964.asp>
5. <http://www.globalservicesmedia.com/Content/general20080102.asp>
6. Складено автором за: www.globalservicesmedia.com/Content/general200901125785.asp
7. <http://www.iminfo.lv/merkur/ras/anketa.php?id=35>

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті основні напрямки розвитку міжнародного аутсорсингу в світовій економіці. Наведено та проаналізовано статистичні дані щодо швидкості та напрямів його поширення. Визначено чітку тенденцію до спеціалізації одних країн на виробництві аутсорсингових послуг, а інших - на їх споживанні.

Ключові слова: міжнародний аутсорсинг, рівень конкурентоспроможності, глобалізація, аутсорсингові послуги.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены основные направления развития международного аутсорсинга в мировой экономике. Приведены и проанализированы статистические данные относительно скорости и направления его распространения. Определена четкая тенденция к специализации одних стран на производстве аутсорсинговых услуг, а других - на их потреблении.

Ключевые слова: международный аутсорсинг, уровень конкурентоспособности, глобализация, аутсорсинговые услуги.

SUMMARY

In the article the main directions of development of international outsourcing in the global economy are shown. The statistical data on the speed and direction of its propagation is presented and analyzed. A clear trend towards specialization of some countries on the production of outsourcing services, and others - on their consumption is identified.

Keywords: international outsourcing, competitiveness level, globalization, outsourcing services.

ПРИВАТНО-ДЕРЖАВНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ТНК ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ ЕКОНОМІКАМИ КРАЇН ЧОРНОМОРСЬКОГО БАСЕЙНУ

Смельянова Н.А., здобувач кафедри «Міжнародна економіка» Донецького національного університету

Відносини між приймаючими країнами й ТНК є досить складними та різноспрямованими. Це обумовлено частою розбіжністю інтересів, а також асиметрією влади. ТНК, як правило, економічно набагато сильніші, ніж більшість приймаючих їх країн. Вони нерідко намагаються використати свої ресурси для мінімізації своїх податкових зобов'язань або одержання особливих пільг у фінансовій сфері, інфраструктурі, захисті ринку тощо. Як відповідні дії багато країн застосовують заборони й обмеження, а також націоналізацію й експропріацію власності.

Дослідженню процесу взаємодії ТНК із національними економіками присвячені роботи таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як К. Акамацу, П. Ашег'ян, П. Баклі, Дж. Даннінга, М. Кассона, Ч. Кіндлебергера, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, В. Новицького, Т. Орехової, О. Рогача, Л. Руденко-Сударевої, С. Савельєва, С. Якубовського та інших.

Метою даної роботи є дослідження приватно-державного партнерства як підходу до формування взаємодії між ТНК та національними економіками країн Чорноморського басейну.

Нинішній період характеризується більш гострою конкуренцією за ПШ між приймаючими країнами. При цьому в стратегії ТНК важлива роль приділяється скороченню «державних ризиків».

Як показав досвід, діяльність ТНК у 90-ті роки по-різному впливала на економіку приймаючої країни. З одного боку, наявними є численні сприятливі наслідки їхньої присутності – розширення припливу капіталу й експорту, модернізація методів керування й маркетингу, більш швидкий

приплив нових технологій, поліпшення поставок на внутрішній ринок, зростання доходів тих, хто був найнятий на роботу у міжнародні компанії, і місцевих субпостачальників.

Активна виробнича, інвестиційна й торговельна діяльність ТНК дозволяє їм виконувати дві функції, які мають велике значення для всього світового господарства:

- стимулювання економічної інтеграції;
- міжнародне регулювання виробництва й розподілу продукції.

ТНК сприяють економічній інтеграції, створюючи стійкі економічні зв'язки між різними країнами. Багато в чому завдяки їм відбувається поступове «розчинення» національних економік у глобальному економічному просторі, у результаті чого чисто економічними засобами, без застосування насильства, спонтанно створюється глобальна економіка.

Усвідомлюючи вигоди приймаючих країн від діяльності ТНК, міжнародні організації прямо пропонують країнам, що розвиваються, залучати ТНК для здійснення технічної модернізації, а уряди цих країн, у свою чергу, активно борються за залучення ТНК у свою економіку, конкуруючи один з одним.

Оскільки транснаціоналізація підвищує й середній прибуток, і надійність його одержання, то власники акцій ТНК можуть розраховувати на високі й стійкі доходи. Висококваліфіковані працівники, що служать на підприємствах ТНК, користуються вигодами від формування світового ринку праці, переїжджаючи із країни в країну.

Саме головне, що у результаті діяльності ТНК здійснюється імпорт інститутів – тих «правил гри» (норм трудового й антимонопольного законодавства, принципів оподаткування, практик укладання контрактів тощо), які сформувалися в розвинених країнах. ТНК об'єктивно підсилюють вплив країн, що вивозять капітал, на країни, що їх ввозять.

З іншого боку, чимало й негативних наслідків присутності ТНК. Їх дорікають у тому, що в ряді країн вони привнесли диференціацію в економіку: оскільки самі представляють сучасний глобалізований сектор, а розрив між ним і іншими секторами породжує нерівність доходів. Ті корпорації, чия мета зводиться до завоювання внутрішнього ринку країни, зазнають критики за нарощування інтенсивності імпорту в дану країну й витиснення місцевих товарів і компаній. Вони можуть також використовувати свій олігополістичний статус, встановлюючи високі ціни.

Існує й інша, більш загальна, макроекономічна проблема. Чим вище ступінь міжнародної економічної інтеграції через ТНК, тим більше безпосередньо на дані країни поширюється стратегія цієї корпорації у вигляді міжнародного ринкового тиску, циклічних коливань, конкуренції, спекулятивних маневрів. Якщо в якійсь національній економіці досягнуто певний поріг ПІІ, присутність іноземних компаній необхідно розглядати як фактор макроекономічного керування, політики в області обмінних курсів, процентних ставок, податків тощо.

Крім того, ТНК зіштовхуються з рядом проблем і дилем. Так, крім регулювання в приймаючих країнах існують міжнародні угоди й правила, що стосуються трудових відносин і охорони навколишнього середовища, які корпораціям варто взяти до уваги. Вони, як правило, є об'єктом більш пильного національної й навіть міжнародної суспільної уваги, тому що мова йде про іноземні, великі й потужні структури. Вони також випробовують на собі ефект маркетингової стратегії своїх міжнародних конкурентів. Тому ТНК зацікавлені в тому, щоб уникати нападок з боку урядів і громадськості.

Розширюючи свою експансію, ТНК використовують різноманітні форми освоєння світового ринку. Ці форми в значній мірі ґрунтуються на контрактних відносинах і не пов'язані з участю в акціонерному капіталі інших фірм.

Розглядаючи питання взаємодії транснаціонального бізнесу і держави необхідно зосередити увагу на її аспекті з точки зору питання, яке зараз широко обговорюється у різних колах наукової, політичної та бізнес-громадськості, - це приватно-державне партнерство.

Найзагальніше визначення цьому явищу дає В.Г. Варнавський: «Державно-приватне партнерство - це інституційний і організаційний альянс між державою і бізнесом в цілях реалізації суспільно значущих проектів і програм в широкому спектрі галузей промисловості і НДДКР, аж до сфери послуг» [2].

Серед інших визначень слід відзначити такі:

– приватно-державне партнерство (ПДП) – це інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом із метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності: розвитку стратегічно важливих галузей промисловості та НДДКР до забезпечення суспільних послуг [3];

**ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЇ ЄВРОПИ В
РАМКАХ ЧЕРНОМОРСЬКОГО ЕКОНОМІЧЕСЬКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА І ГУАМ**

– ПДП – це форма взаємодії державних і приватних структур з метою надання суспільству найважливіших послуг або продукції. При цьому ключовою метою домовленості між ними є надання кінцевому споживачу послуг або продукції найефективнішим способом і за нижчою вартістю, ніж кожна з даних структур зможе надати самостійно [4];

– ПДП – це сукупність форм середньо- та довгострокової взаємодії держави і бізнесу для вирішення суспільно значущих задач на взаємовигідних умовах [5].

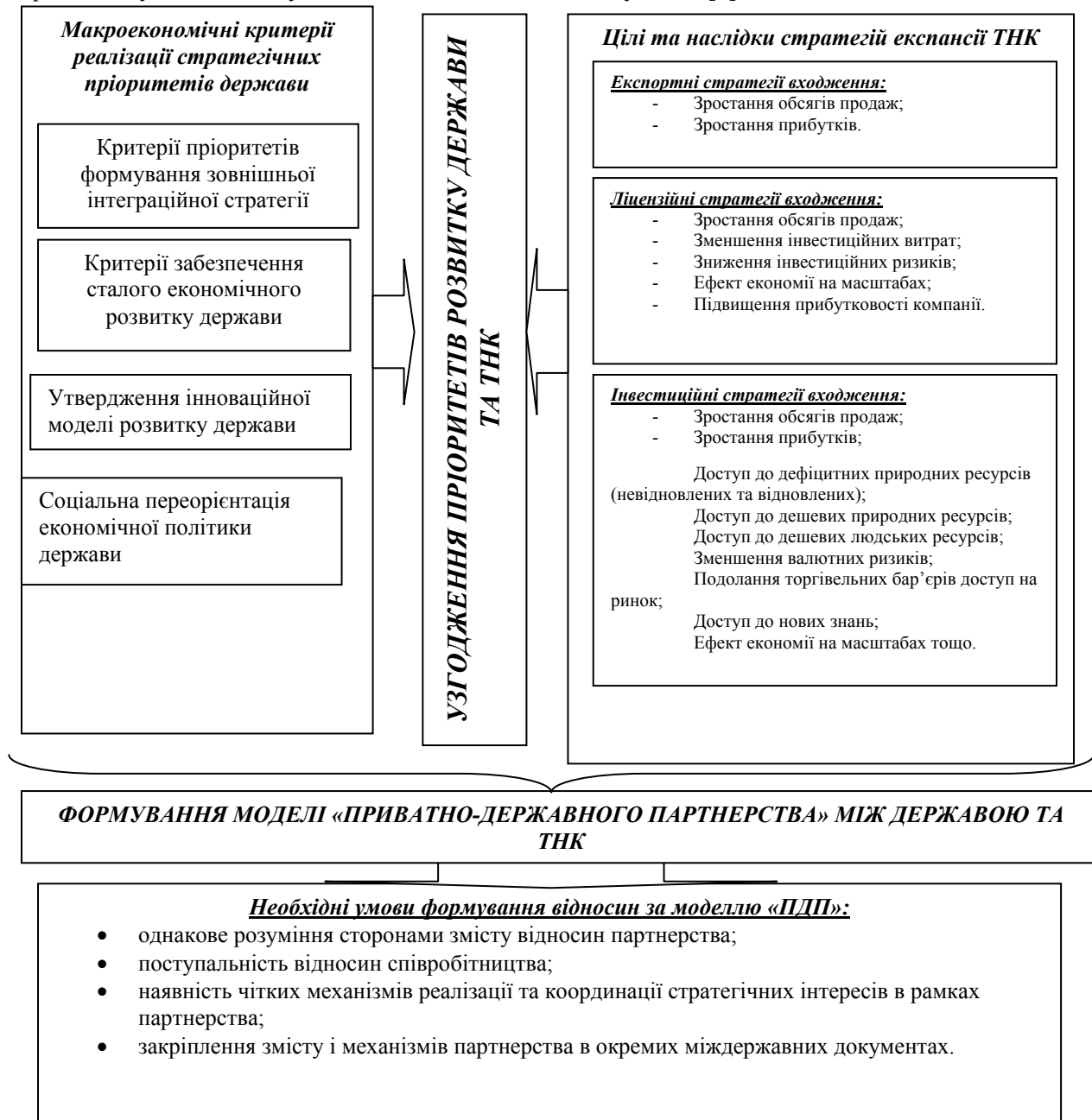


Рис. 1. Механізм формування ПДП між державою та ТНК іноземного походження

Згідно з Законом України «Про загальні засади державно-приватного партнерства» державно-приватним партнерством є співробітництвом між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами (державні партнери) і юридичними або фізичними особами-підприємцями (приватні партнери), за винятком державних та комунальних підприємств, що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом, іншими законодавчими актами, ознаками якого є: забезпечення більш високих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у випадку здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера; довготривалість відносин (від 7 до 30 років);

- передача приватному партнеру частини ризиків при здійсненні державно-приватного партнерства; заборона переходу до приватного партнера права власності на об'єкт державно-приватного партнерства протягом усього строку здійснення такого партнерства;

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

- внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства з джерел, не заборонених законодавством [1].

Таким чином, загальне бачення партнерства може бути представлено як поєднання можливостей і ресурсів контрагентів - державного і приватного секторів, яке може приймати форми як створення окремої юридичної особи – спільного підприємства, так і довгострокового контрактного співробітництва, спрямованого на вирішення спільних суспільно значущих завдань.

Механізм формування ПДП між державою та ТНК іноземного походження, запропонований автором, подано на рис. 1.

В розвинутих країнах і країнах, що розвиваються існують різні форми партнерства держави і приватного сектора, які є основоположним елементом функціонування змішаної економіки. Це такі форми, як: ліцензія, угода про розділ продукції, спільне підприємство, адміністративний контракт, оренда і деякі інші. З урахуванням світової практики найпоширенішими формами взаємостосунків держави і приватного бізнесу є ліцензії як форма адміністративного права (особливо в надрокористуванні).

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

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

На основі наданого визначення було узагальнено систему критеріїв віднесення відносин до категорії “приватно-державне партнерство між країною, що приймає та ТНК”. Такими критеріями є:

- наявність двох і більше стратегічних сфер співробітництва;
- однакове розуміння сторонами змісту відносин партнерства;
- поступальність відносин співробітництва (наявність попереднього тривалого висхідного розвитку відносин співробітництва та партнерства);
- наявність чітких механізмів реалізації та координації стратегічних інтересів у рамках партнерства;
- закріплення змісту і механізмів стратегічного партнерства в окремих документах.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. ЗАКОН УКРАЇНИ «Про загальні засади державно-приватного партнерства»
2. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. 315 с.
3. Вдовенко Ю.С. Економіко-правова сутність концесії: методологічний аспект // Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологій транспорту: Серія “Економіка і управління”. – Вип. 6. – КУЕТТ, 2004. – С. 62-69.
4. Public-private partnerships for innovation^ policy rationale, trends and issues, OECD, 10-12 December 2002, Headquarters, Paris.
5. Davis S. and Fairbrother P. Private Finance Initiative and PPP; Definition and Sources // School of Social Science, Cardiff University, Working Paper Series, 2003. – Paper 39

РЕЗЮМЕ

Метою даної статті є дослідження приватно-державного партнерства як підходу до формування взаємодії між ТНК та національними економіками країн ЧЕС.

Ключові слова: приватно-державне партнерство, ЧЕС, транснаціоналізація.

РЕЗЮМЕ

Целью данной статьи является исследование частно-государственного партнерства как подхода к формированию взаимодействия между ТНК и национальными экономиками стран ЧЭС.

Ключевые слова: частно-государственное партнерство, ЧЭС, транснационализация.

SUMMARY

The purpose of given article is research of the private-state partnership as approach to interaction formation between TNK and national economies of the countries BSEC.

Keywords: private-state partnership, BSEC, transnationalization.