

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Наказ Міністерства освіти і науки України від 29.12.2014 № 1528)

**Ефективна  
ЕКОНОМІКА**

Дніпропетровський державний  
аграрно-економічний університет



№ 6, 2015 [Назад](#) [Головна](#)

УДК 332.334.78(477):351

*Н. В. Бутенко,*

*к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПАРТНЕРСТВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

*N. V. Butenko,*

*PhD, Associate Professor of the International Economics and Marketing Department of  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv*

### STATE REGULATION OF PARTNERSHIPS DEVELOPMENT IN UKRAINE'S ECONOMY

*В статті висвітлено інструменти державного регулювання розвитку партнерств в національній економіці, зокрема розглянуто систему заходів задля здійснення цільової, стимулюючої, нормативної (регламентуючої), коригуючої, соціальної, контролюючої діяльності держави, спрямованої на забезпечення умов ефективного функціонування партнерських відносин та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки.*

*The study highlights instruments of state regulation of partnerships development in the national economy. The paper studies a system of measures to perform such state functions as: target, stimulating, regulatory, corrective, social and controlling. These state functions aim to ensure conditions of effective functioning of partnerships and to solve complex socio-economic problems of development of national economy.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, державне регулювання, партнерські відносини, корпоративний сектор, розвиток національної економіки.

**Keywords:** competitiveness, state regulation, partnership, corporate sector, development of national economy.

**Постановка проблеми.** Фундаментальною основою забезпечення конкурентоспроможності національної економіки є процес формування конкурентних переваг на засадах партнерських відносин. Значною мірою саме партнерські відносини, тобто формування довготривалих відносин співпраці та довіри між суб'єктами господарювання з метою отримання двосторонньої вигоди, дають можливість повною мірою використовувати наявні та потенційні можливості середовища функціонування підприємства для розвитку існуючих та створення нових конкурентних переваг на всіх рівнях управління конкурентоспроможністю національної економіки у довгостроковій перспективі. Відтак за сучасних тенденцій розвитку національної економіки, що характеризується ринковою турбулентністю, важливими стають не лише здатність виявити та задовольнити певні потреби клієнтів, але й спроможність формувати довготривалі відносини з усіма партнерами, що беруть участь у виробництві товару та дають можливість ці потреби задовольнити. В таких умовах функції та стратегія розвитку національної економіки має бути переорієнтована з отримання конкурентних переваг окремими суб'єктами господарювання на отримання синергетичних переваг партнерських відносин національним господарством загалом. В пріоритеті має стати міжсекторальне партнерство з орієнтацією на інтереси державного сектора. Адже саме державний сектор розглядає партнерство як спосіб досягнення економічної безпеки держави, а орієнтація на споживачів – один з пріоритетних економічних інтересів учасників партнерських відносин.

Належний рівень розвитку партнерських відносин між суб'єктами господарювання вимагає якісного, системного регулювання, спрямованого на створення нормальних умов ефективного функціонування партнерських відносин та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки. Проте, нині спостерігається відсутність системного державного регулювання, переважно існує загальний опис цілей і завдань партнерських взаємодій, їх основних форм тощо, проте питання інтеграції партнерства в систему управління соціально-економічним розвитком національної економіки не розглянуті. Навпаки, нормативно-правові акти, що містять спробу визначення цілей та інструментів стратегічного управління національною економікою, зазвичай роль партнерських відносин як одного з найважливіших інститутів, що забезпечують як ресурсні, так і організаційні основи такого управління обходять стороною.

**Формулювання цілей статті.** Відтак метою даної статті є визначення системи заходів для здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на формування ефективних партнерських відносин та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки.

**Вклад основного матеріалу.** Аналізуючи сучасну стратегію розвитку економіки України в контексті глобалізаційних процесів, важливо взяти до уваги основні напрями інтеграції країни до глобального світогосподарського середовища і пріоритети внутрішньої реорганізації структури економіки та економічних інститутів відповідно до вимог постіндустріалізації та глобалізації світогосподарського середовища [2; 5]. Не викликає сумнівів і той факт, що забезпечувати конкурентоспроможність національної економіки покликана держава. З цього приводу В. Гець підкреслює, що стан конкуренції в економіці істотно пов'язаний із діяльністю держави, оскільки саме вона визначає законодавчі антимонопольні обмеження і має у своєму розпорядженні механізми, здатні запобігати недобросовісній конкуренції. Крім того, реалізуючи економічну політику, держава може встановлювати певні правила, серед яких умови конкуренції є одними з фундаментальних [1, с. 431]. На думку О. Шнипка, у світовій практиці утверджується інтегроване розуміння конкурентної політики як такої, яка не лише має в основі засадничі ідеї та принципи захисту і сприяння конкуренції, а й передбачає дотримання стратегії досягнення конкурентоспроможності національної економіки [9, с. 189].

Варто зазначити, що динамічність та турбулентність ринкового середовища, обґрунтовує необхідність нового погляду на конкурентні відносини між суб'єктами національної економіки та усвідомлення їх дуалістичного характеру, який розкривається крізь призму суперництва (антагоністична складова), як прагнення реалізувати власні цілі та інтереси, та взаємодії (конструктивна складова), як усвідомлення отримання конкурентних переваг від взаємодії різних суб'єктів національної економіки. Відтак в сучасних умовах однією з найбільш важливих конкурентних переваг стає схильність до співпраці та постійний пошук найбільш ефективних партнерських відносин, що дозволять суб'єктам національної економіки досягти, зберегти і посилити свої конкурентні переваги.

Ідентифікація суб'єктів партнерських відносин за типами та характером партнерства дозволяє визначити схему взаємозв'язків суб'єктів партнерських відносин та виділити прямі партнерські відносини (з постачальниками, споживачами, посередниками, конкурентами), опосередковані партнерсько-корпоративні відносини (з контактними аудиторіями, зокрема: фінансовими, банківськими та кредитними установами; бюджетними організаціями та органами державної влади, засобами масової інформації, громадськими організаціями), внутрішні партнерські відносини (з акціонерами, менеджментом корпоративних структур та іншим персоналом). При цьому ключову роль у побудові ефективних партнерських відносин відіграє держава.

Відтак усвідомлення важливості партнерства у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки потребує вивчення ролі та функцій такого важливого учасника партнерських відносин, як держава, оскільки нині залишається неформованою прийнятна і виважена політика щодо реалізації завдань регуляторної діяльності держави у формуванні партнерських відносин. Держава як учасник взаємовідносин створює інституційну основу розвитку партнерських відносин, а саме механізми стимулювання створення партнерських структур, законодавче регулювання діяльності суб'єктів господарювання, інші нормативні акти, що регулюють взаємовідносини між суб'єктами національної економіки. Доцільно виокремити дві форми присутності держави у партнерських відносинах:

1) держава як опосередкований партнер, що здійснює вплив на безпосередніх учасників партнерських відносин шляхом нормативно-правового регулювання ринкової діяльності, здійснення функцій прогнозування, планування, координації та контролю;

2) держава як безпосередній партнер, що приймає участь у партнерських відносинах на засадах державно-приватного партнерства.

Важливого значення для забезпечення належного рівня конкурентоспроможності національної економіки набуває ефективне державне регулювання її розвитку на засадах партнерства. Так, під державним регулюванням партнерських відносин ми розуміємо систему заходів для здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення умов ефективного функціонування партнерських відносин та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки й усього суспільства. Основні функції державного регулювання партнерських відносин наведені в табл. 1.

**Таблиця 1.**  
**Основні функції державного регулювання партнерств**

Цільова	полягає у визначенні цілей формування партнерських відносин, пріоритетів їх розвитку і основних напрямів розвитку національної економіки
Стимулююча	передбачає формування регуляторів, здатних ефективно впливати на діяльність господарюючих суб'єктів і стимулювати економічні процеси формування партнерств
Н о р м а т и в н а (регламентуюча)	держава за допомогою законів, законодавчих актів і нормативів встановлює певні правила діяльності суб'єктів господарювання на засадах партнерства, визначає правовий простір
Коригуюча	зводиться до коригування розподілу ресурсів в економіці з метою розвитку прогресивних процесів та формування партнерських відносин, усунення негативних екстерналій і забезпечення нормальних соціально-економічних умов життєдіяльності суспільства
Контролююча	державний нагляд і контроль за виконанням і дотриманням законів, нормативних актів, економічних, екологічних та соціальних стандартів
Соціальна	передбачає регулювання державою соціально-економічних відносин (наприклад, між учасниками партнерських відносин), перерозподіл доходів, забезпечення соціального захисту та соціальних гарантій, збереження навколишнього середовища

Для структури економік багатьох індустріально розвинутих країн характерною ознакою є домінування корпоративного сектора. Як стверджують О. Шепеленко та Т. Белопольська, домінуючою тенденцією сучасного розвитку бізнесу в цілому, і великого зокрема, є його рух від індивідуалізації до корпоративізації бізнес-діяльності в різноманітних її проявах. Великі підприємства є основною формою ведення бізнесу, забезпечення конкурентоспроможності корпоративних великих структур на світовому ринку, що в кінцевому підсумку сприяє підвищенню економічної безпеки держави [8, с. 185-193]. Так, наприклад, у США кількість корпорацій у 90-х роках не перевищувала 5% від загальної кількості існуючих фірм, в той час як за обсягами продажів частка корпорацій дорівнювала майже 80%. Фахівці Інституту економіки та прогнозування НАН України в останніх дослідженнях щодо ролі корпоративних структур в національній інноваційній системі дійшли висновку, що «питання про переваги великих господарських структур в Україні не є однозначним. Причини цього процесу слід шукати як на макрорівні: відсутність чіткої стратегії приватизації, конфлікти між владою і великим бізнесом, відсутність стратегії соціально-економічного розвитку країни тощо, так і на мікрорівні: недостатня ефективність напрацьованих методів і прийомів корпоративного управління, що використовуються на конкретних підприємствах; низька якість корпоративного управління, модель якої не можна назвати раціональною, оскільки питання корпоративного права доки ще не знаходяться у центрі уваги, ще не стали нормою соціальної орієнтації в розвитку, правила корпоративної поведінки ще не склалися» [7]. Тож ефективне функціонування корпоративного сектору потребує виваженої державної програми щодо підтримки інноваційних проєктів з участю корпоративних структур та інших суб'єктів національної економіки, розвитку співпраці з науковими та навчальними установами, посилення співпраці між суб'єктами національної економіки щодо розвитку НДДКР, комерціалізації нововведень тощо. Важливою умовою активізації інноваційної діяльності має стати партнерство між урядом, державними установами, промисловими компаніями, науковими та навчальними закладами, місцевими органами влади в рамках формування національної і регіональних інноваційних систем. Стимулом інноваційного розвитку мають стати технологічні трансферти, тобто передача корпоративним структурам результатів НДДКР, створених у державному секторі або за кошти держави.

Держава за допомогою систем законодавчої, виконавчої та судової влади виступає основним регулятором корпоративного сектору, спрямовуючи його діяльність на задоволення загальнонаціональних потреб. Вона є головним структуротворчим суб'єктом інституціонального середовища. Суб'єкти корпоративного сектору, як і інші типи підприємств, виступають юридичними особами, тому загалом підлягають такій самій нормативній базі. Проте ця база доповнюється спеціальними законами, які детермінують специфічні характеристики корпоративного сектору. Найважливішими нормативно-правовими актами в Україні, що регулюють корпоративний сектор є Цивільний та Господарський кодекси України, закони України «Про господарські товариства», «Про акціонерні товариства», «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні».

До органів виконавчої влади, які регулюють діяльність даного сектору, окрім тих, що регулюють діяльність усіх підприємств, належать органи спеціальної компетенції, саме Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Антимонопольний комітет України, Фонд державного майна України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг та інші уповноважені органи.

Важливим інститутом зовнішнього середовища корпоративних підприємств є фондовий ринок, на якому здійснюються регульовані операції і процеси розміщення, обігу та обліку цінних паперів. В країнах, для яких характерним є розвиненість даного інституту, він виступає у ролі основного механізму вільного розповсюдження цінних паперів, передусім корпоративних. До останніх належать акції, облігації підприємств, інвестиційні сертифікати та похідні цінні папери. Отже, зовнішнє інституціональне середовище підприємств корпоративного типу за своїми ключовими елементами, ступенем впливу та жорсткістю обмежень суттєво відрізняється від відповідного середовища підприємств некорпоративного типу.

Варто зауважити, що в корпоративному секторі держава продовжує бути власником значної частини економічних активів і здійснює масштабну комерційну діяльність. Проте існуюча в Україні система управління не забезпечує ефективного функціонування державного сектору. У національному господарстві державний сектор продовжує домінувати в розподіленні економічних активів, зберігаючи стратегічний вплив на економіку і безпеку країни та відіграючи значну роль у забезпеченні соціально важливих і масових потреб населення, а саме у стратегічних галузях (військово-промисловий, оборонний, паливно-енергетичний), природних монополій (залізниця, зв'язок, ЖКГ), соціальної сфері (охорона здоров'я, освіта, культура), науково-дослідної діяльності.

Аналізуючи реєстр корпоративних прав держави можна зробити наступні висновки. Станом на 01.01.2013 р. у Реєстрі корпоративних прав держави обліковуються 629 господарських товариств, у статутному капіталі яких є державна частка [3]. Суб'єктами корпоративних відносин, які приймають участь у реалізації корпоративних прав держави є безпосередньо держава в особі Уряду України, Фонду державного майна України, міністерств та інших центральних та місцевих органів виконавчої влади. Вони здійснюють управління корпоративними правами держави у 539 акціонерних товариствах, 60 товариствах з обмеженою відповідальністю та 30 національних акціонерних і державних холдингових компаніях (НАК і ДХК), створених спеціальними рішеннями Президента та Уряду України. З них:

- 273 господарських товариства (43,40 % загальної кількості) мають у статутному капіталі державну частку понад 50 %, що надає державі право контролю за їх діяльністю (далі – контрольний пакет), з яких 150 господарських товариств (23,84 %) мають державну частку 100 %;
- 173 господарських товариства (27,50 %) мають державну частку у статутному капіталі розміром від 25 % до 50 % (блокуючий пакет);
- 183 господарських товариства (29,09 %) мають державну частку у статутному капіталі менше 25 %.

Із загальної кількості: 150 акціонерних товариств засновано міністерствами в процесі корпоратизації державних підприємств, також 19 НАК та ДХК, які не подають до Фонду жодної звітності, а функції з управління цими товариствами здійснюють виключно засновники – міністерства; 46 господарських товариств (7,3% загальної кількості) мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, з них у 37 товариствах контрольний пакет акцій належить державі.

Фонд і його регіональні відділення здійснюють управління 460 об'єктами з корпоративними правами держави (73,13 % загальної кількості), з них з державною часткою від 50 % до 100 % – 141 об'єктом.

Міністерства та інші центральні та місцеві органи виконавчої влади здійснюють управління корпоративними правами 169 (26,86 %) господарських товариств, з них з державною часткою більше 50 % – 132 об'єкти.

Відтак одним із ключових завдань держави є чітке ведення Реєстру корпоративних прав держави, удосконалення та узгодження положень законодавства з питань корпоративного управління.

Необхідною умовою становлення вітчизняного корпоративного сектору є органічне поєднання інтересів і зусиль держави, суб'єктів корпоративного сектору та суспільства. Відтак виникає потреба наукового обґрунтування та розробки шляхів вирішення проблем врегулювання відносин та прав власності у корпоративному секторі економіки та збалансованість економічних інтересів. Виникає особлива необхідність розроблення моделі підтримання балансу інтересів у системі відносин «держава-корпорація-акціонер», що ґрунтується на ідентифікації специфічних інтересів суб'єктів партнерських відносин, формуванні сталих зв'язків та забезпечення їх узгодження, що дозволить створити сприятливі умови для динамічного розвитку як корпоративних структур, так і національної економіки в цілому. Держава, навіть не будучи акціонером, але виступаючи регулятором корпоративних відносин, зберігає щодо українських корпорацій дієві механізми перерозподілу капіталу, використовуючи для цього систему оподаткування, ліцензування, контролю та інші засоби впливу. Втім, на сьогодні залишається неформованою прийнятна і виважена політика щодо реалізації завдань регуляторної діяльності держави в формуванні партнерських відносин в корпоративному секторі економіки.

Свосвідним інституційним та організаційним альянсом державної влади і приватного бізнесу, створеним задля реалізації суспільно значущих проєктів у широкому спектрі діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання суспільних послуг у масштабах всієї країни чи окремих територій, є державно-приватне партнерство [6]. Державно-приватне партнерство дозволяє об'єднати ресурси держави та бізнесу. Внеском з боку держави можуть бути об'єкти інфраструктури, нові сегменти клієнтів, фінансові гарантії, а з боку бізнесу – інвестиції, навички управління, зниження витрат, інноваційні рішення тощо. Стратегічними напрямками використання механізмів співпраці бізнесу і держави в реалізації інфраструктурних проєктів на рівні місцевого самоврядування виділяють транспорт, зв'язок, сферу ЖКГ, інновації, а в соціальній сфері – освіту, охорону здоров'я, комплексну систему соціального захисту населення.

Важливо розглянути випадки доцільності співпраці державного і приватного сектору. Так, держава може створювати партнерські відносини з приватним сектором у наступних випадках: проєкт не може бути реалізовано за рахунок фінансових ресурсів або спеціальних знань місцевої влади; бізнес-партнер підвищить якість і рівень виконання проєкту або надання певних послуг; участь бізнес-партнера прискорить запровадження проєкту; участь бізнес-партнера в державних проєктах підтримують споживачі послуг; є можливість для конкуренції між компаніями, що бажають взяти участь у партнерстві; немає нормативних та законодавчих заборон для участі бізнес-партнера у реалізації проєкту або наданні послуг; результат співпраці є вимірним; проєкти або послуги, що реалізують у партнерстві з бізнесом, надають інноваційні ідеї і стратегії для подальшого розвитку певної галузі; існує попередній позитивний досвід роботи держави з приватним сектором.

Наприклад, в США, Національною конференцією уповноважених по Єдиному державному праву (NCCUSL) запропонований Єдиний закон Партнерства (UPA), який встановлює правила формування партнерських відносин, фідучіарних обов'язків та власності на партнерські активи. UPA також передбачає правила, що регулюють розірвання партнерств та відокремлення партнера.

Частково обмеження щодо партнерських відносин між суб'єктами корпоративного сектору визначаються основними нормативно-правовими документами. Необхідне нормативно-правове регулювання партнерських відносин органів державного управління та бізнес-структур має включати: загальні економічні закони (цивільний кодекс, бюджетний кодекс, податковий кодекс, тощо); закони по окремим формам партнерств (державно-приватне партнерство, фінансово-промислові групи, тощо); договори та угоди про партнерство разового і довготривалого характеру, як з представниками бізнесу, так і з підприємницькими об'єднаннями. Нині закони з проблематики партнерських взаємодій з бізнес-структурами «слабо інструментальні», тобто не містять відповіді на багато практичних питань цієї системи господарських відносин, не містять шляхів врегулювання типових для них проблем. Крім того, дослідження дозволило зробити висновок, що прийняття закону у сфері партнерських відносин виявляється продуктивним тільки в тому випадку, якщо спочатку розробляється загальна концепція розвитку партнерських відносин у національній економіці. Відповідно, така концепція повинна сформулювати особливості цілей та інструментів партнерських відносин на кожному рівні управління (державний, регіональний, місцевий), стосовно до різних галузей виробництва, в тому числі, включаючи питання створення необхідної інституційної та правової бази партнерства на державному, регіональному та місцевому рівні. Тільки на цій основі можлива цілеспрямована робота з виявлення та мінімізації ризиків партнерських відносин, інтеграції партнерських відносин в стратегії і програми розвитку національної економіки.

Не виникає сумніву, що державне регулювання партнерств має вирішувати можливу проблему монополізації ринку, гальмування розвитку малого і середнього бізнесу, які породжують певні бізнес-структури, утворені за принципами партнерських відносин. З огляду на це виникає гостра потреба прийняття закону про економічну конкуренцію, який би містив необхідні підвалини антімонопольного регулювання.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Таким чином, розглянуті інструменти державного регулювання щодо розвитку партнерських відносин спроможні активізувати запровадження партнерських формувань та створити умови для забезпечення розвитку національної економіки. Реалізація запропонованих завдань щодо розвитку партнерських відносин має створити передумови для розгортання широких реформ, спрямованих на модернізацію і досягнення піднесення економіки України, сприятиме дієвості важелів стимулювання економічного розвитку та структурних зрушень в національній економіці та породжує необхідність подальшого дослідження порушених в даній статті проблем.

#### Література.

1. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць. – К.: Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. – 864 с.
2. Желюк Т. Л. Управління довгостроковим розвитком національної економіки: методологічні та прикладні аспекти [Текст]: монографія / Т. Л. Желюк. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 512 с.
3. Звіт про роботу Фонду державного майна України та хід виконання Державної програми приватизації у 2012 році [Електронний ресурс] / Фонд державного майна України. – Електронні дані. – Режим доступу: [http://www.spfu.gov.ua/spfu.admin.com.ua/Lists/SPFUAnalysisCorporateGovernanceListInstance/Attachments/80/info\\_01072013\\_1.pdf](http://www.spfu.gov.ua/spfu.admin.com.ua/Lists/SPFUAnalysisCorporateGovernanceListInstance/Attachments/80/info_01072013_1.pdf)
4. Єщенко П. С. Куди движеться глобальна економіка в XXI веку? / П. С. Єщенко, А. Г. Арсеєнко. – К.: Знання України, 2012. – 479 с.
5. Мельник А. Ф. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін [текст]: монографія / За ред. д-ра екон. н. А. Ф. Мельник. – Тернопіль, Вид-во ТНЕУ: «Економічна думка». – 2009. – 528 с.
6. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 15–22.
7. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т. / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. С. Кваснюка // Т.2. Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 384 с.
8. Шепеленко О. В. Державне регулювання корпоративного сектору національної економіки в умовах глобалізації / О. В. Шепеленко, Т. В. Білопольська // Вісник ДонНУЕТ. – 2013. – № 35. – С. 185-193.
9. Шнипко О. С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / О. С. Шнипко. – К.: Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. – 456 с.

#### References.

1. Geets', V.M. (2009), *Suspil'stvo, dergava, ekonomika: fenomenologiiia vzajemodii ta rozvytku* [Society, state, economy: phenomenology cooperation and development], Instytut ekonomiky ta prognozuvannia, Kyiv, Ukraine.
2. Geljuk, T.L. (2010), *Upravlinnia dovgostrkovym rozvytkom natsional'noj ekonomiky: metodologichni ta prykladni aspekty* [Managing long-term development of the national economy: methodological and applied aspects], TNEU, Ternopil', Ukraine.
3. State Property Fund of Ukraine (2012), «Report on the State Property Fund of Ukraine in 2012», available at: [http://www.spfu.gov.ua/spfu.admin.com.ua/Lists/SPFUAnalysisCorporateGovernanceListInstance/Attachments/80/info\\_01072013\\_1.pdf](http://www.spfu.gov.ua/spfu.admin.com.ua/Lists/SPFUAnalysisCorporateGovernanceListInstance/Attachments/80/info_01072013_1.pdf)
4. Eshenko, P.S. and Arseenko, A.G. (2012), *Kuda dvyzhetsya global'naja ekonomika v XXI veke?* [Where moving the global economy in the XXI century], Znannia Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
5. Mel'nyk, A.F. (2009), *Modernizatsiya suspil'nogo sektoru ekonomiky v umovah global'nyh zmin* [Modernization of public sector in terms of global change], Ekonomichna dumka, Ternopil', Ukraine.

6. Pavliuk, K.V., Pavliuk, S.M. (2010) "The essence and role of public-private partnership for socio-economic development of the state", Naukovi pratsi KNTU. Economichni nauky, vol. 17, pp. 15–22.
7. Geets', V.M. Semenogenko, V.P. and Kvasniuk, B.E. (2007), Strategichni vyklyky XXI stolittia v ekonomitsi Ukrainy [Strategic Challenges of the XXI century society and economy of Ukraine], Feniks, Kiev, Ukraine.
8. Shepelenko, O.V. (2013) "State regulation of corporate sector of the national economy in conditions of globalization"
9. Shnypko, O.S. (2009), Konkurentospromognist' Ukrainy v umovah globalizatsii [Ukraine's Competitiveness in a globalized], IEP NAN, Kyiv, Ukraine.

*Стаття надійшла до редакції 18.06.2015 р.*



ТОВ "ДКС Центр"