

УДК 351

DOI: 10.31732/2663-2209-2021-63-80-87

ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН БІЗНЕСУ І ВЛАДИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Коваль Я.С.

к.н.держ.упр., доцент, доцент кафедри управління фінансово-економічної безпеки, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, України, e-mail: koval_y.s@ukr.net, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6578-2996>

FORMS OF REALIZATION OF PARTNERSHIP RELATIONS BETWEEN BUSINESS AND GOVERNMENT IN THE CONDITIONS OF MARKET ECONOMY DEVELOPMENT

Koval Yana

PhD (Public administration), associate professor, associate professor of financial and economic security department, "KROK" University, Kyiv, Ukraine, e-mail: koval_y.s@ukr.net, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6578-2996>

Анотація. На сучасному етапі розбудови української держави проблеми організації і вдосконалення взаємодії влади та бізнесу особливо актуальні. Як реакція на зростаючі вимоги, що пред'являються до бізнесу, все більше усвідомлюється необхідність конструктивного діалогу між державою, бізнесом та суспільством. Проте баланс інтересів між бізнесом, державою та місцевою владою у питанні про відповідальність за добробут громадян, території та країни в цілому поки що не знайдено. Крім того, вчені економісти та практики протягом багатьох років намагаються знайти шляхи вирішення проблем пов'язаних зі зниженням ефективності бізнесу, інституційними недоліками його функціонування, підвищенням соціальної відповідальності як держави, так і окремих суб'єктів господарювання, злиттям владних інституцій і бізнесструктур, що породжує корупцію та багато інших девіантних проявів у бізнес-середовищі і стримує процес реформування суспільства в цілому. Існуюча в Україні система взаємин бізнесу і держави зумовлює необхідність формування нових механізмів партнерства та взаємодії між ними на основі поєднання як принципів державного регулювання економіки з метою забезпечення цілей, завдань та пріоритетів розвитку суспільства, так і мотиваційних інтересів бізнесу. Світова практика використання різних моделей партнерства держави і бізнесу, обумовлена необхідністю реалізації національних, стратегічних та великих програм і проектів пріоритетного соціально-економічного значення; важливістю перебування певних мережевих і монопольних сегментів у власності держави через стратегічну, економічну й соціально-політичну значимість об'єктів інфраструктури; інституційною неготовністю власника (держави та окремих регіонів) до передачі певних прав на інфраструктуру бізнесу; недостатністю державних коштів для забезпечення їх розширеного відтворення; високою ризиковістю інвестування в капіталомісткі об'єкти при відсутності гарантій держави. Метою статті є аналіз форм реалізації партнерських відносин бізнесу і влади в умовах розвитку ринкової економіки. У статті розглянуто види взаємодії бізнесу з органами державної влади та управління. Виділено три найбільш важливих форми партнерства держави і бізнесу.

Ключова слова: партнерські відносини, державна контрактна система, бізнес, влада, ринкова економіка, державне управління та державне фінансування.

Формули: 0; рис.: 0; табл.: 0, бібл.: 19

Annotation. At the present stage of building the Ukrainian state, the problems of organizing and improving the interaction between government and business are especially relevant. In response to the growing demands on business, there is a growing awareness of the need for constructive dialogue between government, business and society. However, a balance of interests between business, the state and local authorities in the issue of responsibility for the welfare of citizens, territory and the country as a whole has not yet been found. In addition, economists and practitioners for many years trying to find ways to solve problems related to reduced business efficiency, institutional shortcomings of its operation, increasing social responsibility of both the state and individual businesses, the merger of government institutions and business structures, which creates corruption and many other deviant manifestations in the business environment and hinders the process of reforming society as a whole. The existing system of business-state relations in Ukraine necessitates the formation of new mechanisms of partnership and interaction between them based on a combination of the principles of state regulation of the economy to ensure the goals, objectives and priorities of society and motivational business interests. World practice of using different models of partnership between the state and business, due to the need to implement national, strategic and large programs and projects of priority socio-

economic importance; the importance of the existence of certain network and monopoly segments in state ownership due to the strategic, economic and socio-political significance of infrastructure facilities; institutional unwillingness of the owner (state and individual regions) to transfer certain rights to business infrastructure; lack of public funds to ensure their expanded reproduction; high risk of investing in capital-intensive facilities in the absence of state guarantees. The purpose of the article is to analyze the forms of partnership between business and government in a market economy. The article considers the types of business interaction with public authorities and administration. The three most important forms of partnership between the state and business are identified.

Key words: *partnerships, public contract system, business, government, market economy, public administration and public funding.*

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 19

Постановка проблеми. Одним з елементів, що складають методологічну основу системи партнерських відносин бізнесу і влади, є нагальна характеристика самого бізнесу, його цілі, функції в економічній системі та способи їх реалізації. Вирішення цього питання, безумовно, вимагає застосування історичного підходу щодо характеристики основних ознак бізнесу. У науковій літературі детально розглянуті характерні ознаки сучасного бізнесу яку широкому плані, так і бізнесу підприємницького типу.

В процесі еволюції економічної думки уявлення науковців про зміст, характерні ознаки бізнесу суттєво змінювалися. Якщо виходити з розуміння слова «бізнес» - справа, то цей термін відображає будь-яку економічну діяльність. У свою чергу, підприємництво (бізнес підприємницького типу) виникло на певному етапі розвитку суспільства та є результатом капіталістичного способу виробництва, тому дослідження форм реалізації партнерських відносин бізнесу і влади в умовах розвитку ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням проблем формування концесійних відносин у процесі трансформації економіки й обґрунтуванням заходів щодо вдосконалення механізмів використання концесії з метою залучення інвестиційних ресурсів займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: О. Вікарчук, М. Войнаренко, І. Бернштейн, М. Богуславський, З. Варналій, В. Денисюк, В. Осіпов, Т. Пузанов, Я. Усенко, В. Чепінога та ін. Окремі аспекти інституційно-правового та економіко-організаційного забезпечення

реалізації різних форм державно-приватного партнерства досліджували В. Варнавський, В. Геєць, О. Головка, М. Дерябіна, С. Дрига, Т. Єфіменко, М. Клінова, О. Кужель, Я. Жаліло та ін. Проте досі не існує єдиного підходу до форм реалізації партнерських відносин бізнесу і влади.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз форм реалізації партнерських відносин бізнесу і влади в умовах розвитку ринкової економіки.

Викладення основного матеріалу дослідження. В ході дослідження було встановлено, що керівництво корпорацій витрачає від 25 до 50 % свого часу на вирішення питань, пов'язаних із зовнішнім середовищем, включаючи зв'язки з владою. Взаємовідносини з органами державної влади стали таким самим об'єктом корпоративного менеджменту, як планування та реалізація ділових операцій. Бізнес невпинно шукає нові можливості для вибудовування своїх відносин з державними структурами.

Партнерство держави і бізнесу необхідно розглядати з позиції форм взаємодії. При цьому доцільно виділити три найбільш важливих форми партнерства: економічне партнерство; правове партнерство; організаційне партнерство [1].

Економічне партнерство передбачає здійснення спільної підприємницької діяльності державними органами та підприємницькими структурами, спрямованої на отримання неподаткового бюджетного доходу шляхом використання ресурсів підприємницького сектора.

Правове партнерство полягає у спільній організації процесу регулювання підприємницької діяльності з боку

держави. Для цього підприємницькі структури можуть брати участь у робочих групах з розробки законодавства, створювати саморегульовані організації із залученням фахівців з органів державної влади, а також використовувати інші форми і методи державного впливу на розвиток бізнесу.

Організаційне партнерство являє собою різні форми участі представників однієї зі сторін у структурних підрозділах іншого боку взаємодії. Наприклад, це може бути, з одного боку, участь представників держави в органах корпоративного управління підприємницької структури, а з іншого - участь представників бізнесу в органах, що впливають на прийняття державних рішень. Відповідно до зазначених форм ми пропонуємо наступну класифікацію форм та видів партнерства бізнесу і влади [2].

Економічна взаємодія включає: державні унітарні підприємства; державні корпорації: корпорації за державною участю; державно-приватне партнерство; ринкові взаємовідносини (закупівлі, тендери, інвестиційні контракти).

Правова взаємодія включає: державне регулювання підприємницької діяльності; державне регулювання конкуренції; державне регулювання взаємодії державних і підприємницьких структур.

Організаційна взаємодія передбачає: взаємну участь представників сторін у діяльності інших сторін; державне замовлення.

Якщо держава готова фінансувати вирішення певних завдань, то вона може обрати відповідну форму та вид взаємодії залежно від необхідного ступеня своєї участі у вирішенні цих завдань. При розміщенні державних замовлень, як правило, використовується організаційна форма взаємодії та обирається ринковий вид. У рамках ринкової взаємодії існують більш-менш ефективно діючі принципи, форми і засоби організаційного взаємодії бізнесу з органами державної влади та управління. Ми вважаємо, що доцільно зробити акцент на характеристиці

найбільш значних видів (способів), які виглядають наступним чином:

- контрактна система;
- взаємодія в інвестиційній сфері;
- оренда, концесія, траст державного майна [3].

Щодо контрактної системи, то вона виступає якісно визначеною формою реалізації державного замовлення на виробництво товарів і послуг у підприємницькому секторі економіки. Контрактування є способом взаємодії держави і бізнесу, що ґрунтується на системі господарсько-договірних відносин між ними з приводу виробництва товарів і послуг підприємницьким сектором економіки для державних та муніципальних потреб на макро- і мікрорівні. По суті, вона носить послідовно ринковий, конкурентний характер, оскільки передбачає розміщення державних замовлень на основі складного адміністративно-господарського механізму торгів, тобто відкритої або закритої конкуренції пропозицій.

Система торгів виконує при цьому три функції: по-перше, функцію забезпечення режиму конкуренції серед потенційних постачальників товарів та послуг і найбільш економічного розміщення державного замовлення; по-друге, функцію гарантованого його виконання згідно з обумовленими умовами і термінами; по-третє, функцію забезпечення умов для довгострокового планування підприємницької діяльності, оскільки угоди купівлі-продажу товарів і послуг укладаються до їх виробництва підприємницькими структурами і, як правило, на досить тривалий відрізок часу (приміром, у США довгострокове контактування передбачає укладання контрактів на програму вартістю від 500 млн. до 10 млрд. дол. на 5-10 років) [4].

Державне фінансування базується на можливостях бюджету і на мобілізації банківського та промислового капіталу, включаючи власні кошти компаній, позикові кошти комерційних банків, що надаються підрядниками під гарантію держави, прямі позики підрядникам, що

надаються державними відомствами; державне поетапне покриття витрат компанії за контрактом; повне державне та часткове фінансування компанії за договором. При цьому важливою є та обставина, що переважна частина кредитів держави, виданих компаніям-підрядникам, має безпроцентну основу.

Державна контрактна система виступає не лише специфічною формою розподілу інвестиційних товарів у ринковій економіці, але й найважливішою формою економічного партнерства влади і бізнесу. Таку систему слід будувати на збалансованості економічних інтересів держави і підприємництва як цілісності, а не окремих його господарських структур, які мають широкі можливості лобіювання з метою отримання вигідних замовлень для задоволення тих чи інших державних потреб, що характерно для сучасної української практики. Режим жорсткої конкуренції, прозорість, доступність і гласність контракування на державному, регіональному та місцевому рівнях повинні стати основними принципами побудови державної контрактної системи України [5].

Щодо взаємодії в інвестиційній сфері, то слід зазначити, що у наявності сприятливого інвестиційного клімату однаково зацікавлені як владні, так і підприємницькі структури. Взаємодія в цій сфері має виключно важливе значення для нормального, стійкого економічного зростання. Особливо важливе воно для сучасної України.

Причинами складної ситуації в інвестиційній сфері є, насамперед: завищена щодо інфляції ціна кредитних ресурсів; дефіцит накопичень; скорочення обсягів власних коштів підприємств, зменшення обсягів реалізованих державних інвестицій; фінансування державних цільових програм за залишковим принципом; невинувато низька питома вага корпоративних цінних паперів порівняно з державними цінними паперами [6].

Форми і технології партнерства бізнесу та влади в інвестиційній сфері можуть

бути найрізноманітнішими. Проте всі вони повинні мати в якості основи сприятливий інвестиційний клімат, який передбачає надання державних гарантій приватним інвесторам; надання цільових амортизаційних, податкових і кредитних пільг, формування організаційно-правових умов, що стимулюють інвестиційну активність, наявність дієвого механізму прямого державного та змішаного державно-приватного фінансування інвестицій. Все це означає, що підтримка державою інвестиційного клімату в тому чи іншому якісному стані є методом інвестиційної взаємодії влади і бізнесу.

Нині реалізується підхід, який передбачає державну участь у фінансуванні до 50 % інвестицій за проектами, які пройшли конкурсний відбір. Умови участі в конкурсі передбачають окупність вкладень до двох років, якщо при цьому буде доведено, що випуск продукції забезпечений платоспроможним попитом, а участь приватного інвестора власними коштами складе не менше 20 % [7].

Перспективними є також ще два напрями державної підтримки приватних інвестицій - на основі сертифікації проектів і державних гарантій інвесторам.

Сертифікація проектів дає можливість збільшити частку державної підтримки. Державні гарантії правомірно розглядаються інвесторами як найбільш краща форма їх державної підтримки. Відповідно до умов дані гарантії не повинні охоплювати всієї суми ризику, але щодо його певної частини мають передбачати повернення ресурсів у разі зриву реалізації сертифікованого інвестиційного проекту з незалежних від інвестора причин.

Разом з тим необхідно відзначити, що, незважаючи на прогрес у розробці та впровадженні ефективних механізмів державної підтримки приватних інвестицій, даний напрям взаємодії державних і бізнесових структур не працює в повному обсязі через недостатню опрацьованість методик відбору проектів для державного фінансування. Однією з

найголовніших проблем є відсутність державних стратегічних пріоритетів, що не дозволяє відбирати найбільш важливі проекти для державного фінансування. Ще однією важливою обставиною є те, що відсутній механізм ефективного контролю за витрачанням бюджетних коштів, які виділяються для фінансування інвестиційних проектів [8].

Таким чином, в умовах сучасної української економіки інвестиційна взаємодія державних і підприємницьких структур здійснюється за такими основними напрямками:

- формування сприятливого інвестиційного клімату;

- участь підприємницьких структур у дольовому фінансуванні інвестиційних проектів в рамках реалізації державних, регіональних та місцевих програм соціально-економічного та науково-технічного розвитку;

- участь держави на дольовій основі в комерційних недержавних інвестиційних проектах.

Кожен з цих напрямів потребує інтенсифікації реалізації і, перш за все, за рахунок неодмінної участі підприємницьких структур не тільки в реалізації, але й у формуванні комплексної програми стимулювання вітчизняних та іноземних інвестицій в економіку України [9].

Щодо оренди, концесії й трасту державного майна, то у цій сфері відкриваються широкі можливості для взаємодії між органами державної влади з підприємницькими структурами у зв'язку з використанням останніх для цілей державних економічних ресурсів на основі володіння і користування ними. Дана форма взаємодії також передбачає відповідний механізм реалізації, обумовлений якісною визначеністю об'єкта, який перебуває в державній або комунальній власності. Як найбільш традиційна форма володіння державними економічними ресурсами та використання їх, а тим самим і форми економічної взаємодії владних і підприємницьких структур, виступає оренда [10].

Оренда заснована на договорі, зареєстрованому в установленому порядку, передбачає термінове платне володіння і користування майном, необхідним орендарю для здійснення господарської чи іншої діяльності. Плоди, продукція та доходи, отримані орендарем у результаті використання орендованого майна відповідно до договору, є його власністю.

В оренду можуть бути передані земельні та різні відокремлені природні об'єкти, підприємства та інші майнові комплекси, будівлі, споруди, обладнання, транспортні засоби та інші речі, які не втрачають своїх натуральних властивостей у процесі їх використання.

Найвищий пік активізації орендних відносин в Україні припадає на стартовий період приватизаційних процесів, коли оренда розглядалася в якості одного з найістотніших напрямів роздержавлення економіки і подальшої приватизації підприємств державної власності. Ці відносини оренди формувалися у той час фактично на позаекономічній, позаринковій основі, за відсутності реального орендодавця-власника, без оцінки ринкової вартості об'єкта оренди [11].

Однак це не дає підстав вважати, що питання оренди державної власності виникає в основному на початковому етапі підприємницької діяльності і відходить на другий план на етапі її становлення, оскільки при цьому виникають господарські відносини, у тому числі й орендні, пов'язані з іншою діяльністю: інноваційною, у сфері інтелектуальної власності, ноу-хау, лізингу тощо, але це вже питання не оренди як форми договірних відносин, а науково-технічної політики, в тому числі державної.

Тут не враховується належною мірою той факт, що в ринковій економіці питання щодо оренди державної власності, як правило, виникає не у зв'язку з приватизацією, а навпаки, у зв'язку з необхідністю ефективного управління державною власністю, формою якого є оренда [12].

Спектр об'єктів державної власності продовжує залишатися досить широким і різноманітним і, отже, передбачає найрізноманітніші форми і методи управління цими об'єктами з боку власника. Однією з найважливіших форм продовжує залишатися оренда. Далеко не в останню чергу це відноситься до земельних ресурсів, що знаходяться в державній та комунальній власності. Тому взаємодія владних і підприємницьких структур у даній сфері буде зберігатися і розвиватися. Інша справа, що його конкретні технології в зростаючій мірі повинні будуватися на довгостроковій основі, забезпечувати взаємовигідність відповідних угод і не виключати подальшого викупу земельної ділянки орендарем [13].

Завдяки оренді як формі економічної взаємодії державних і підприємницьких структур повинні бути тимчасово задіяні вільні потужності казенних підприємств, будівлі, споруди, транспортні засоби, машини та обладнання виробничих і господарських підрозділів силових міністерств. У якості однієї з форм орендних відносин, що сприяє зростанню інвестиційної активності, підтримки малого та середнього підприємництва, розглядається у вітчизняній науковій літературі лізинг.

Використання лізингу зацікавленими підприємствами, особливо представниками малого бізнесу, дозволяє їм, не вдаючись до залучення кредитів, використовувати у виробництві нове прогресивне обладнання і технології, у тому числі ноу-хау [14].

При цьому оплата придбаного обладнання в розстрочку і віднесення всіх пов'язаних з цим витрат на собівартість своєї продукції (послуг) дають можливість зменшити базу оподаткування і податкові платежі.

Для виробників основних видів лізингового майна, тобто для машинобудівних підприємств, лізинг створює сприятливі можливості розширення ринків збуту, подолання труднощів збуту своєї продукції. В національній економіці роль держави у

становленні та розвитку лізингу, звичайно ж, не повинна зводитися лише до ліцензування лізингової підприємницької діяльності [15].

Вельми перспективною формою економічної взаємодії підприємницьких і владних структур в умовах розвитку ринкової економіки, коли у державі, крім рухомого і нерухомого майна, зосереджені значні пакети акцій корпоративізованих підприємств, виступає траст, або довірче управління. Передача майна в довірче управління не передбачає перехід права власності. Об'єктами довірчого управління можуть бути підприємства та інші майнові комплекси, окремі об'єкти, пов'язані з нерухомим майном, цінними паперами, права та інше майно.

Відповідно до українського законодавства, довірчим керуючим може бути індивідуальний підприємець або комерційна організація, за винятком унітарного підприємства. Дана форма взаємодії бізнесу і влади приваблива для останньої в тому сенсі, що довірчий керуючий, не виявивши при довірчому управлінні майном належної турботи про інтереси власника або засновника управління, повинен відшкодувати їм збитки, завдані втратою чи пошкодженням майна, з урахуванням його природного зносу, а також упущену вигоду [16].

В результаті ми отримуємо характеристику окремих напрямків і форм економічної взаємодії підприємницьких і владних структур. Першочергове завдання на сьогодні у сфері партнерських відносин бізнесу та влади, з боку останніх, полягає в систематизації та уніфікації стихійно сформованих систем їх взаємодії з підприємницькими утвореннями, її організації на єдиній методологічній базі. Остання повинна відображати такі найбільш загальні принципи побудови системи економічної взаємодії влади і бізнесу, як прозорість, конкурсність, відповідність пріоритетам державної економічної, соціальної та науково-технічної політики [17-19].

Нині в Україні триває процес формувань груп інтересів, або

зацікавлених груп. Відбувається посилення позицій структур, що претендують на представництво інтересів, та механізмів їх взаємодії. Нинішній етап формування та інституціоналізації цих структур відзначений посиленням їх ролі в різних сферах діяльності - економічній, політичній, соціальній та ін.

Висновки. Підприємницькі асоціації як форма представництва організованих інтересів відрізняє більш-менш чітке розуміння функцій і кола завдань. За останні роки спостерігається тенденція до утворення різного роду підприємницьких організацій і асоціацій, що об'єднують своїх членів у залежності від характеру і розмірів власності та сфери діяльності.

До їх числа відносяться, наприклад, Спілка орендарів і підприємців України. Спілки кооператорів та підприємців України, Український союз промисловців і підприємців тощо.

Слід зазначити висування на передній план цілого ряду регіональних структур, особливо в економічно розвинених регіонах. Регіоналізація становить один із напрямів подальшого розгортання цього процесу, причому цей процес протікає незалежно від центральних структур.

У сучасних умовах винятково важливого значення набуває взаємодія підприємницьких і владних структур у сфері соціально-трудова відносин. Механізм взаємодії в цій галузі суттєво ускладнюється, оскільки не може бути й мови про його ефективне функціонування без включення в нього інших домінуючих суб'єктів ринкової економіки, якими і виступають, перш за все, відповідні структури споживачів.

Таким чином, в рамках дослідження було проведено комплексний аналіз основних форм і методів взаємодії бізнесу та влади в сучасних умовах, проте, зважаючи на те, що даний інститут проходить період становлення, доцільно розглянути більш детально зарубіжний досвід взаємодії державних і підприємницьких структур.

Література:

1. Уманець Т. Інформаційно-аналітична база регіонального управління: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економіка України*. 2013. № 8. С. 39-45.
2. Федорович В. А., Патрон А. П. США: государство и экономика (Институт США и Канады РАН). Москва : Международные отношения. 2010. 386 с.
3. Карпець С. Л. Агентства регіонального розвитку: європейський досвід, практика становлення та перспективи розвитку в Україні. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 7. С. 131-142.
4. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: Теория и практика. *Мировая экономика и международные отношения*. 2012. № 7 С. 28-37.
5. Державне управління та державна служба: словник-довідник / уклад. О. Ю. Смоленський. Київ : КНЕУ, 2005. 480 с.
6. Адамов Б. І., Діденко Н. Г. Вплив державного управління на формування інформаційної відкритості як основи соціального партнерства в українському суспільстві. *Управління діяльністю органів державної влади. Серія «Державне управління»*. 2016. Т. VII. Вип. 71. С. 94-104.
7. Бодров В. Г. Трансформація економічних систем: концепція, моделі, механізми регулювання та управління: навч. посіб. Київ : УАДУ, 2012. 104 с.
8. Антонов В. В. Методологічні підходи щодо оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіонів України. *Управління сучасним містом*. 2013. № 7. С. 51-61.
9. Баллок М., Гончарова Г. Зміни в організації виробництва і праці та соціальне партнерство. *Право України*. 1996. № 11. С. 33-37.
10. Барр Р. Политическая экономия. Москва : Междунар. отношения : в 2-х т. 1995. Т. 1. 608 с.
11. Геєць В. М. Характер перехідних процесів до економіки знань. *Економіка України*. 2013. № 4. С. 4-14.
12. Безверхнюк Т. М., Топчієв О., Тітенко З. Державне управління на регіональному рівні та державне регулювання регіонального розвитку: змістовне наповнення й ресурсне забезпечення. *Теорія та практика державного управління*. 2016. Вип. 3. С. 146-153.
13. Юрченко О. С., Трохимченко М. Теоретико-методологічні положення розвитку регіональної політики. *Економіка і регіон*. 2013. № 2. С. 59-62.
14. Бендиков М. А., Фролов И. Инновационный потенциал и модернизация экономики: отечественный и зарубежный опыт. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2013. № 1. С. 17-37.
15. Хмельников А. Напрями вдосконалення управління економічною сферою регіону.

Актуальні проблеми державного управління. 2016. Вип. 2. С. 122-128.

16. Вахович І. М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізми реалізації : монографія. Луцьк: Надстир'я, 2007. 496 с.

17. Бережная И. В., Стефанюк О. Д. Типология регионов, как основной аспект регионалистики. *Экономика и управление*. 2013. № 2. С. 81 -86.

18. Студенніков І., Ткаченко В. Інституційна інфраструктура регіонального розвитку в Україні : сучасний стан і проблеми формування. *Економічний часопис*. 2017. № 9. С. 36-40.

19. Благун І. С., Солтисік О. О. Моделювання стратегій розвитку регіону. *Регіональна економіка*. 2018. № 4. С. 105- 111.

References:

1. Umanets, T. (2013), "Information and analytical base of regional management: current state and prospects of development", *Ekonomika Ukrainy*, № 8. Pp. 39-45.

2. Fedorovich, V. A. and Patron, A. P. (2010), *SShA: gosudarstvo i ekonomika (Institut SShA i Kanadyi RAN) [USA: state and economy (Institute of the USA and Canada RAS)]*, Mezhdunarodnyie otnosheniya, Moscow, 386 p.

3. Karpets, C. L. (2013), "Regional development agencies: European experience, practice of formation and prospects of development in Ukraine", *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, № 7. Pp. 131-142.

4. Varnavskiy, V. H. (2012), "Government-Frency Sector Partnership: Theory and Practice", *Myrovaia ekonomika y mezhdunarodnie otnosheniya*, № 7. Pp. 28-37.

5. *Derzhavne upravlinnia ta derzhavna sluzhba [Public administration and civil service]*, KNEU, Kyiv, 480p.

6. Adamov, B. I. and Didenko, N. H. (2016), "The influence of public administration on the formation of information openness as the basis of social partnership in Ukrainian society", *Upravlinnia diialnistiu orhaniv derzhavnoi vlady. Seriia «Derzhavne upravlinnia»*. Part VII. Vol. 71. Pp. 94-104.

7. Bodrov, V. H. (2012), *Transformatsiia ekonomichnykh system: kontseptsii, modeli, mekhanizmy rehulivannia ta upravlinnia [Transformation of economic systems: concept, models, mechanisms of regulation and management]*, UADU, Kyiv, 104 p.

8. Antonov, V. V. (2013), "Methodological approaches to assessing the level of socio-economic development of the regions of Ukraine", *Upravlinnia suchasnym mistom*. № 7. Pp. 51-61.

9. Baliuk, M. and Honcharova, H. (1996), "Changes in the organization of production and labor and social partnership", *Pravo Ukrainy*, № 11. Pp. 33-37.

10. Barr, R. (1995), *Politicheskaya ekonomiya [Political economy]*, Mezhdunar. Otnosheniya, Moscow. Part 1. 608 p.

11. Heiets, V. M. (2013), "The nature of the transition processes to the knowledge economy", *Ekonomika Ukrainy*, № 4. Pp. 4-14.

12. Bezverkhniuk, T. M. Topchiiev, O. and Titenko, Z. (2016), "Public administration at the regional level and state regulation of regional development: content and resource provision", *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*. Vol. 3. Pp. 146-153.

13. Iurchenko, O. S. and Trokhymchenko, M. (2013), "Theoretical and methodological provisions of regional policy development", *Ekonomika i rehion*, № 2. Pp. 59-62.

14. Bendykov, M. A. and Frolov, Y. (2013), "Innovative potential and modernization of the economy: domestic and foreign experience", *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*. № 1. Pp. 17-37.

15. Khmelnykov, A. (2016), "Directions for improving the management of the economic sphere of the region", *Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia*. №2. Pp 122-128.

16. Vakhovych, I. M. (2007), *Finansova polityka staloho rozvytku rehionu: metodolohiia formuvannia ta mekhanizmy realizatsii [Financial policy of sustainable development of the region: methodology of formation and implementation mechanisms]*, Nadstyria, Lutsk, 496 p.

17. Bereznaia, Y. V. and Stefaniuk, O. D. (2013), "Typology of regions as the main aspect of regional studies", *Ekonomika i upravlenie*, № 2. Pp. 81 -86.

18. Studennikov, I. and Tkachenko, V. (2017), "Institutional infrastructure of regional development in Ukraine: current state and problems of formation", *Ekonomichnyi chasopys*, № 9. Pp. 36-40.

19. Blahun, I. S. and Soltysik, O. O. (2018), "Modeling of regional development strategies", *Rehionalna ekonomika*, № 4. Pp. 105- 111.

Стаття надійшла до редакції 13.09.2021 р.