



Мікроекономіка

Алла МЕЛЬНИК,
Інна ТИНСЬКА

**ГЕНЕЗИС ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
В УКРАЇНІ І СВІТІ:
ВІД ПРИВАТИЗАЦІЇ
ДО ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ**

Резюме

Розглянуто феномен державного підприємництва в теоретичних розвідках відомих вчених світу. Виявлено проблему складності порівняння результатів діяльності державних підприємств у зв'язку з розбіжностями в поглядах щодо трактування їх соціально-економічної та організаційно-правової природи в різних країнах. Вказано на особливості перебігу приватизаційних процесів, починаючи з 1990-их рр. XX ст., та їх сучасні тенденції. Проаналізовано роль підприємницької держави у фінансуванні та стимулюванні інновацій. Констатовано, що нинішній стан розвитку державного підприємництва вимагає внесення суттєвих змін у державну систему управління економікою, зважаючи на його всезростаючу роль у формуванні господарських процесів. Сформульовано пропозиції щодо способів підвищення ефективності державного підприємництва як управлінського інструмента держави, виходячи із виявлених недоліків за проаналізований період.

© Алла Мельник, Інна Тинська, 2017.

Мельник Алла, докт. екон. наук, професор, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

Тинська Інна, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

Ключові слова

Державне підприємництво, державний сектор, модель управління державною власністю, державний капіталізм, приватизація, інноваційна активність держави, суспільна корисність.

Класифікація за JEL: G18; H10; H14; L1; O14.

Вступ

Упродовж тривалого часу значна частина управлінської еліти, науковців та представників бізнесу скептично ставилася до ролі державного підприємництва в економіці з огляду на накопичений негативний досвід функціонування державних підприємств у XX ст. Натомість йому протиставлялась історія успішного становлення приватного підприємництва, насамперед корпоративного сектору. Відповідно до зазначених обставин, розвинуті країни мінімізували питому вагу державних суб'єктів у структурі економіки. Країни ж третього світу, за оцінками дослідників даної проблематики, досі використовують їх як ключовий елемент реалізації стратегії економічного прориву.

Попри це більшість наукових праць присвячено критиці державного підприємництва, а тому мало уваги зосереджено на його позитивному внеску в забезпечення населення робочими місцями, стимулювання економічного зростання, захист національних інтересів та вирішення спектра інших питань соціально-економічного характеру. Дискусійність природи цього інституційного явища вимагає дослідження його генезису в розрізі країн та у взаємозв'язку зі світогосподарськими змінами, що беруть свій початок у 1990-их рр. XX ст. Окремим зрізом повинен стати розгляд еволюції теоретичних засад цільового, функціонального, об'єктного навантаження державного підприємництва як у межах національної економіки, так і в міжнародному вимірі.

Феномен державного підприємництва в теоретичних розвідках

Тиск політики державного капіталізму, всезростаюча популярність течії альтерглобалізму, існування конфлікту, породженого протистоянням прихильників державного етатизму й антиетатизму, вираженого джефферсонівсько-гамільтонівським парадоксом¹ (особливо у США), та глобальна економічна нестабільність привели до перегляду місця держави у підприємницькій діяльності, що і стало однією з головних причин ініціювання реформи відносин власності більшістю країн у 1990-их рр. За мету ставилося подолання не-ефективності та корумпованості державних підприємств (професор Х. Аньган назвав цей період ерою тетчеризму та рейганізму), збитки яких покривалися з державних бюджетів, що виснажувало їх і підривало фінансову стабільність. Автоматично авторитет державного підприємництва як інструмента державного управління економікою був скомпроментований, що стало підґрунтям для започаткування приватизації.

З науково-практичної точки зору до пояснення тогочасних подій підійшов Нобелівський лауреат Г. Саймон. За основу пояснень ним було взято три гіпотези, зміст яких полягав у: 1) намаганні підприємств максимізувати прибуток на ринку задля встановлення Паретто-ефективного стану; 2) прагненні власників активів компаній збільшити їх вартість; 3) забезпеченні конкурентним ринком умов для реалізації комерційних цілей суб'єктів господарської діяльності [1]. На його думку, нереалізованість будь-якого з перелічених припущень у реальних умовах зумовлювала трансформаційні явища в економіці (у т. ч. приватизацію).

Зазначимо, що значення державного підприємництва як інституційного інструмента впливу на розвиток національної економіки розглядалося здавна. Питання ролі держави в економіці та дієвість впливу її інструментів на перебіг економічних процесів належать до траєкторії наукових інтересів А. Сміта (просування ідеї «невидимої руки» держави), К. Ерроу і Ж. Дебре (вважали, що державне регулювання має відбуватися у встановлених «рамках»). Вони зустрічаються у спільних наукових напрацюваннях Дж. Стігліца з Б. Грінвальдом (задіяли фактор обмеженості реалістичної інформації та проблему трансакційних витрат, які негативно впливають на ринкову здатність забезпечувати Паретто-ефективний стан) і з С. Гроссманом (зауважи-

¹ Суть джефферсонівсько-гамільтонівського парадоксу полягає в ідеологічному протистоянні двох груп населення: джефферсоніанців, які виступають за ідею мінімізації державної присутності в економічній діяльності, та гамільтоніанців, котрі, навпаки, стоять на захисті її проактивної позиції.

ли, що власники фірм можуть переслідувати різновекторні цілі, що призводить до розпорошення капіталу) [1].

Провідний економіст Дж. Кейнс запевняв, що капіталістичні ринки потребують постійного державного регулювання через притаманну їм нестабільність, що підтвердив Х. Мінський, вказавши на фінансову недовговічність капіталізму у зв'язку з періодичними кризами у фінансовому секторі. З точки зору П. Нунненкампа для ефективного функціонування економіки потрібен чіткий розрахунок кількісної пропорції між державними та приватними підприємствами відповідно до їх внеску у ВВП та загальну суму інвестицій [2, с. 188]. У 1987 р. Д. Саппінгтон та Дж. Стігліц знайшли формулу успішної приватизації, зміст якої полягав у такому: вона може бути дієвим способом втілення соціальних цілей на тих же умовах, на яких ринок Паретто-ефективний, тобто за відсутності ринкових провалів, асиметрії інформації та інших управлінських огріхів [1].

З точки зору функціонального навантаження ряд науковців наголошують на значенні державного підприємництва в економічному зростанні. Як відомо, першу його модель запропонували Р. Харрод і Е. Домар, проте Нобелівську премію за теорію зростання отримав Р. Солоу, виділивши основні його складові: капітал та людський ресурс ($Y = F(K, L)$), а згодом і технічний прорив ($Y = A(t) F(K, L)$).

Сьогодні ця тематика є складовою наукових праць Н. Клейна, К. Охмає, Т. Фрідмана, Ф. Фукуями, які відзначають внесок державного підприємництва саме в інноваційну компоненту. Представником сучасної плеяди науковців можна вважати також М. Маццукато, яка заявила, що підприємницька держава не тільки виправляє, але й активно створює ринки майбутнього, опираючись на інноваційну політику [3, с. 11]. Такий статус упродовж тривалого часу закріпився за США (успіх Кремнієвої долини), де уряд фінансує близько 60% фундаментальних досліджень та займається розвитком потенційно прибуткових наукових відкриттів. Свого часу Японія і СРСР створили власні, дещо дублюючі одна одну концепції держави-підприємця, ідеологія яких полягала не лише в існуванні повнофункціональної економічної системи інноваційного типу, але й в утвердженні держави у ролі каталізатора проактивних, гнучких, своєчасних та децентралізованих дій уряду.

Як бачимо, економісти лише з часом погодилися із твердженням Й. Шумпетера про державу як ідеального інноватора, адже саме вона здатна помічати раніше за інших потенційні ніші зростання, створювати стратегії та сприяти їх реалізації, забезпечуючи мережевий тип розвитку.

Водночас проблема держави як суб'єкта підприємницької діяльності сьогодні розглядається в новому ракурсі, а саме: у взаємозв'язку з процесами глобалізації і транснаціоналізації. Японський теоретик К. Охмає (ідеолог

бізнес-моделі 3C's²) озвучив закінчення ери існування національних держав. Відомий журналіст та соціолог Н. Кляйн (автор книги «Ні логотипу» («No Logo»³)) пояснила це тим, що окремі підприємства сьогодні володіють бюджетом більшим, ніж певні країни [4]. Інший теоретик і практик сьогодення Ф. Фукуяма означив сучасний етап економічного розвитку як демократичний капіталізм [4]. В цей же час І. Бреммер стверджував про взаємопереплетення інтересів держави та ринку, коли перша має значно більший управлінський інструментарій для здійснення вирішального впливу на перебіг економічних процесів [4].

Незважаючи на те, що державне підприємство, як і приватне, зустрічається з типовими проблемами та і загрозами, можливості щодо їх подолання все ж різняться, що зумовлено відмінностями у цільовому, функціональному й об'єктному навантаженні. Держава працює на довгострокову перспективу, тоді як приватний підприємець не завжди готовий йти на ризик. З огляду на це державний капіталізм у всіх його варіаціях набирає популярності та стає трендом сучасної глобальної економіки. Це підтверджують дослідження науковців організації PwC, які дійшли висновків, що тоді, коли приватний сектор розуміє категорію «сервіс» як сукупність усіх видів економічної діяльності з метою отримання прибутку, державний сектор вбачає її суть у спрямуванні усіх наявних ресурсів на якнайширше задоволення суспільних потреб, надаючи комерційній вигоді другорядного значення [5, с. 19].

Узагальнюючи, зазначимо, що основні позиції провідних науковців світу зводяться до того, що держава володіє необхідним потенціалом, щоб забезпечити таку взаємодію між державним і приватним підприємством, коли нові знання продукуються безперервно та забезпечують позитивні структурні зміни й економічне процвітання, незважаючи на розбіжності у трактуванні цілей і шляхів їх реалізації.

² Оригінальна версія моделі містить три основні компоненти: the customer – клієнт; the competitor – конкурент; the corporation / company – корпорація / компанія. Нова її інтерпретація базується на трьох управлінських цінностях: capability – продуктивність; consistency – узгодженість; cultivation – культивування змін.

³ Авторська праця Н. Кляйн, в якій вона звинувачує великі корпорації, імперіалістичні держави, Міжнародний валютний фонд та Світову організацію торгівлі у нав'язуванні глобальних брендів, що позбавляють пересічну людину свободи вибору, а відсталим країнам не дають змоги вийти на якісно новий рівень розвитку.

Труднощі категоріально-понятійного обрамлення державного підприємництва в міжнародних порівняннях

Роль державного підприємництва розширилася, що дає змогу позиціонувати його як: роботодавця, учасника господарських товариств, виробника та постачальника суспільних благ / послуг, одержувача бюджетних коштів і розпорядника власних фінансових ресурсів, заощаджувача / позичальника, інвестора, інноватора та мотиватора змін тощо. Зважаючи на такий його поліфункціональний спектр, сьогодні державні підприємства можна зустріти у кожній країні та мало не у всіх секторах економіки.

Нестача адекватної статистичної інформації, яка б відображала реальну картину результативності функціонування державних підприємств, призводить до поверхневості та неповноцінності здійснюваного аналізу. Це пов'язано з тим, що не існує єдиного бачення трактування понять «державний сектор», «державне підприємництво» і «державне підприємство» та міжнародної класифікації господарських одиниць, основу яких становить державне майно і які фінансуються за рахунок бюджетних коштів.

Здебільшого у звітах провідних світових статистично-аналітичних служб / організацій (OECD, PwC, IBRD, IDA, PB та ін.) зустрічаються такі три типи державних суб'єктів економічної діяльності:

1) державні підприємства (SOE), до числа яких належать: корпоративні утворення, що перебувають у цілковитій власності держави; акціонерні товариства або іншого виду партнерські утворення, в яких держава володіє понад 50% акцій; корпорації, де держава має право визначального впливу при прийнятті важливих рішень;

2) підприємства з державними інвестиціями (SIE): держава є виключним бенефіціаром, частка якого становить не менше 10% акцій товариства (лістингова або нелістингова компанія; корпорація, створена згідно з чинним законодавством (statutory corporation, які функціонують в Австрії, Англії, США, Нідерландах, Індії, Ірландії));

3) підприємства, що частково перебувають у державній власності (PSOE): корпоративні товариства, в яких державна частка становить щонайменше 10%, але не перевищує 50% статутного капіталу.

У рейтингу The Forbes Global 500 до державних належать підприємства, основу яких (понад 50%) становить державна власність [6]. У країнах-членах OECD до їх числа зараховують державні утворення, управління яких здійснюється централізовано, зокрема: акціонерні підприємства з державною часткою у статутному капіталі понад 50%, що пройшли чи перебувають на

етапі проходження процедури лістингу; акціонерні лістингові компанії з часткою держави менше 50%; підприємства, засновані урядом на основі статуту одноосібно чи спільно з іншими держателями акцій, квазікорпорації [7].

В іноземній літературі державні підприємства представлені різними назвами: державні корпорації; державні комерційні підприємства; компанії, діяльність яких пов'язана з державою; напівдержавні компанії; публічні корпорації з державним капіталом; підприємства, діяльність яких спонсорується державою; статутні корпорації тощо. Це пояснюється використанням різних критеріїв, серед яких такі [5; 8; 9, с. 7]:

- рівень володіння підприємством (централізований / федеральний, державний / регіональний / місцевий). Наприклад, у Швеції 74% державних підприємств (охоплюють 30% зайнятих та формують 40% доходів), а в Німеччині 82% господарських одиниць зазначеної організаційно-правової форми (забезпечують 62% доходів) перебувають в управлінні муніципалітетів;
- спосіб заснування підприємства;
- позиція в ієрархії державного / публічного менеджменту;
- мета діяльності державного підприємства;
- перехідний статус державного підприємства, що перебуває в процесі приватизації.

Інші варіації державних підприємств залежать від розміру пакета акцій, що належить державі у господарському товаристві. До уваги береться поділ на підприємства, що пройшли / не пройшли або перебувають на стадії проходження процедури лістингу. Окремі суб'єкти господарювання можуть наділятися державою винятковими перевагами і використовуються як альтернативні державним підприємствам утворення.

Велике значення має модель трактування та розуміння функції власності урядами країн. На сьогодні найбільш поширеними вважаються: дуальна⁴ (тобто подвійна, адже управління власністю лежить у площині відповідальності одного з центральних міністерств і галузевого відомства), децентралізована⁵ (або секторальна, за якої управлінські повноваження розподілені

⁴ Дуальна модель є найбільш поширеною і зустрічається в Туреччині, Італії, Швейцарії, Греції, Мексиці, Південній Кореї. Додатково виконує роль «тимчасового майданчика» для країн, що перебувають на стадії переходу до централізованої моделі управління власністю, як у випадку з Австрією, Австралією, Францією та Великобританією.

⁵ Як спадок від командно-адміністративної системи економіки в окремих країнах (постсоціалістичних, включаючи Україну) зберігся децентралізований метод управління об'єктами державної власності, якому притаманні чимало недоліків, хоча й позитивний ефект від його використання є цілком реальним, зокрема у випадку Німеччини.

між багатьма профільними органами влади) та централізована⁶ (коли державна власність підконтрольна одному міністерству чи холдинговій компанії / агентству) [10].

За останні кілька років у розвинутих країнах поширеним явищем стало державне володіння частками у статутних капіталах господарських товариств з допомогою державних пенсійних фондів, державних фінансових фондів, фондів з управління активами, корпорацій з реструктуризації та кредиторів розвитку. Ще однією сучасною закономірністю є вихід державних фондів і підприємств на міжнародний ринок, що надало їм статусу управлінського інструмента макрорівня.

Таке різноманіття організаційно-правових форм державних підприємств та підходів до управління ними ускладнює формування політики відносно власності, робить її непрозорою і не завжди такою, що регулюється нормами чинного законодавства. Гармонізація легального законодавчого статусу державних підприємств ще досі триває (важливим досягненням у цьому контексті стала розробка International Public Sector Accounting Standards).

У Системі національних рахунків (The System of National Accounts (SNA)) використовується поняття «публічний сектор» (public sector), до складу якого входять: генеральний уряд, публічні нефінансові та квазікорпорації, публічні фінансові інституції [8]. Служби з ведення статистики в державному секторі (The Manual on Public Sector Statistics) розглядають його як сукупність підприємств, основу яких становить державна власність та які контролюються (регулярно чи епізодично) державою, зокрема в тих питаннях, що мають першочергове для країни значення (зайнятість населення та стимулювання інновацій) [8].

Державна служба статистики України згідно з Єдиним державним реєстром підприємств та організацій України фіксує такі види підприємств і організацій, які зараховують до державного сектору: державні підприємства, казенні підприємства, акціонерні товариства (в яких розмір державного пакета акцій перевищує 50%), державні організації [11]. В основу класифікації покладено критерій «інститут власності» та організаційно-правову форму ведення господарської діяльності.

Огляд міжнародної практики свідчить, що найтипівішими критеріями зарахування суб'єктів ринку до ряду державних підприємств є такі:

- тип власності як головна риса зарахування до складу певного сектору, зокрема у Фінляндії, Панамі, Малаві, Україні. В Англії та Австралії державні підприємства, щодо яких будуть вчинені дії з передачі права власності, не належать до складу державного сектору;

⁶ Централізована модель є еталонною з точки зору експертів OECD, що підтверджує практичний досвід Данії, Польщі, Бельгії, Норвегії, Швеції, Нідерландів та Іспанії.

- частка ринку, що береться до уваги у Франції, де насамперед до державного сектору належать природні монополії та квазікорпорації;
- рівень уряду, під юрисдикцію якого підпадає державне підприємство. Так, у Єгипті та Канаді до державного сектору не включаються компанії, управління яких здійснюється місцевими органами влади або муніципалітетами;
- розмір підприємства або кількість зайнятих, що є базовою ознакою, наприклад, в Індії, де число працюючих визначає секторальну приналежність компанії, що характерно здебільшого для фірм, які управляються локально. В більшості випадків до державних належать великі за розміром підприємства.

Зазначені класифікаційні відмінності щодо трактування державних підприємств не дають змоги чітко визначити межі державного сектору, його співвіднесення з поняттям «державне підприємство», функціональну спрямованість останнього, а відтак, адекватне проведення порівняльної оцінки ефективності державного підприємства як інструмента системи державного управління економікою є практично неможливим.

Варто розрізняти змістове наповнення категорій «державне підприємство» та «державний сектор». Державне підприємство в економічній літературі і нормативно-правовій базі (зокрема, України) розглядається як різнобічна господарська діяльність держави з виробництва матеріальних благ та надання послуг (виконання робіт) суб'єктам економічної системи (приватним підприємствам і населенню) [12, с. 238]. Державне підприємство виступає її організаційно-правовою формою діяльності, по відношенню до якої за необхідності застосовується увесь спектр державних методів управління (держава може створювати нові господарські одиниці, ліквідувати чи реорганізовувати їх, продавати частину активів тощо). З огляду на це трансформацію державного підприємства слід розглядати крізь призму процесів приватизації і реприватизації.

Огляд приватизаційних реформ в країнах світу упродовж 1990-их рр. та їх перебіг у сучасних умовах

Приватизація стала логічною складовою трансформаційних процесів, що розгорнулися в 1990-их рр. Напередодні, у 1989 р. Португалія, Нідерланди та Іспанія анонсували початок роздержавлення об'єктів державної власності. Вже в 1993 р. Італія, Португалія і Туреччина прозвітували про завершення першого етапу реформи з оптимізації меж державного сектору [2,

с. 187]. В цей час Бельгія, Греція, Ірландія, Україна лише розпочинали формування приватизаційної політики з врахуванням здобутого досвіду вищезазначених держав.

До перегляду відносин власності в багатьох країнах підштовхували Міжнародний валютний фонд та Світовий банк, які зробили приватизацію та відхід від моделі командної економіки одними із базових вимог до виконання задля отримання фінансової допомоги (ці постулати закладено у зміст Вашингтонського консенсусу, положення якого сьогодні визнано неактуальними і застарілими). Продавалися навіть прибуткові підприємства, як у випадку зі сталеварнями в Південній Кореї чи фірмами з електроенергетичної галузі в Європі. Загалом тогочасна приватизаційна доктрина полягала в такому: навіть будучи неефективною, вона здатна швидко згенерувати значні фінансові ресурси.

Активний період приватизації припав на 1990–2003 рр., коли 120 країн світу здійснили 7860 трансакцій сукупною вартістю 410 млрд. дол., що еквівалентні 0,5% ВВП за вказаний період часу [1]. Під впливом фінансової кризи у східноазіатських країнах (1997 р.), а згодом у Росії та Бразилії (1998 р.) її темп суттєво сповільнився. Незважаючи на спадну динаміку кількості завершених приватизаційних процедур, доходи від них залишалися відносно високими за рахунок роздержавлення стратегічно важливих компаній (Італія (ENI, petroleum), Швейцарія (Swisscom, tlc), Іспанія (ENDESA, electric utility), Франція (France Telecom, tlc)). Як наслідок, приватизація даного типу підприємств до 2002 р. забезпечила 68% приватизаційних доходів країн Європи, які склали 38% від загального підсумку світових надходжень (Англія та Іспанія цілковито передали у приватну власність державні підприємства, що належали до енергетичної, телекомунікаційної й транспортної сфер) [1].

Згідно зі статистичними даними Світового банку, приватизація досягла своєї кульмінації у більшості країн саме у 1997 р., коли доходи від продажу державних підприємств склали 70 млрд. дол. [1]. Найбільший внесок у дану результуючу зробили Аргентина, Бразилія, Мексика, Казахстан, Росія, Угорщина, Польща, Чехія, Словаччина та Китай. У наступні роки приватизація знову сповільнилася і зумовила зменшення загального рівня доходів: у 2000 р. на 34%, а в 2002 р. – на 50%, досягнувши рекордного мінімуму [13, с. 7]. Географічні центри її проведення також змістилися.

У 2000–2001 рр. у Туреччині та Бразилії настав кризовий період, тому приватизаційну ініціативу перейняли на себе Китай, Польща і Чехія, які у своїй сукупності, починаючи з 2000 р., здійснювали близько 60% усіх приватизаційних трансакцій [13, с. 8]. Загалом упродовж 1990-их рр. виокремилися країни-лідери за інтенсивністю проведення роздержавлення, серед яких: Бразилія, Китай, Індія, Польща та Росія, котрі спільно завершили 41,3% усіх приватизаційних процедур.

У країнах-членах ОЕСД активна фаза приватизації тривала в 2000–2004 рр. і після незначної перерви знову відновилася у 2005–2008 рр. Світовий максимум приватизаційних доходів був досягнутий у 2009–2010 рр. завдяки економічній політиці Китаю, Бразилії та Малайзії. Окремі країни (Аргентина, Кенія, Мексика, Пакистан, Перу і постсоціалістичні країни) вже на той період часу приватизували велику кількість підприємств. Водночас Іран, Сирія, Індія, В'єтнам, Саудівська Аравія та ряд країн Перської затоки лише розпочинали малу приватизацію, спровоковану кризовими явищами в економіці.

У період інтенсивного проведення реформи відносин власності (1989–2000 рр.) в розпорядження новим власникам були передані підприємства таких секторів: енергетичний сектор – 15%; первинний сектор – 3%; конкурентний сектор – 19%; фінансовий сектор – 13%; інфраструктура – 50% [13, с. 11]. Частка державних доходів від діяльності державних підприємств за досліджуваний період у низці країн склала: Туреччина – 6%, Чехія – 2%, Угорщина – 3%, Польща – 4%, Словенія – 5%, Словаччина – 3%, Китай – 7% [13, с. 11]. Найбільше зменшення питомої ваги державних підприємств у ВВП спостерігалось в Китаї, де на початку 1990-х рр. вона становила близько 80% ВВП, а вже у 2003 р. впала до 17% ВВП. Виходячи з наведеної інформації, приватизаційні доходи були вищими за суми надходжень від звичайної діяльності державних підприємств, що пояснює бюджетно-фінансовий мотив приватизації.

На сучасному етапі приватизаційна активність у розвинутих країнах світу практично не проявляється (найактивніша відмова від державної власності серед країн ОЕСД зафіксована у 1998–2008 рр.). Натомість у країнах з перехідним типом економіки вона ще досі зберігає свої темпи: після 2000–2003 рр. нова хвиля приватизації розгорнулася у 2009–2010 рр., а згодом у 2012–2015 рр.

Відповідно до даних звіту Приватизаційного барометра, у 2014–2015 рр. лідерами за обсягами приватизаційних надходжень стали Китай (206,9 млрд. дол.), Англія (31,8 млрд. дол.), Греція (13 млрд. дол.), Австралія (12,6 млрд. дол.) та Іспанія (10,7 млрд. дол.), а тому саме вони сьогодні диктують приватизаційні тренди. Індія, Іспанія, Туреччина, США, Саудівська Аравія й Італія провели низку вигідних угод з передачі права власності на державне майно у 2014–2015 рр., що дало змогу в кінцевому підсумку виручити 430,2 млрд. дол., або 6,7% від загальної суми виручки (1989–2015 рр. – 3258,9 млрд. дол.), починаючи з 1989 р. [14].

Аналізуючи хід реформаційних перетворень у державному секторі, фахівці Світового банку встановили таку залежність: коли обсяги прямих іноземних інвестицій скорочувалися, зростали обсяги приватизаційних надходжень, що особливо активно спостерігалось з 2000 р. [13, с. 21]. Це підтверджує той факт, що приватні підприємства, на відміну від державних, мають значні труднощі із залученням інвестицій. Тому приватизацію слід розглядати ще як спробу уряду змусити приватний сектор діяти в суспільних інтересах.

сах. Окрім того, вдалося дійти важливого висновку, суть якого полягає у такому: навіть якщо перетворене на приватне державне підприємство є прибутковим, то це не свідчить про покращення його ефективності.

В Латинській Америці, а також у низці постсоціалістичних країн практикувалося використання тіньових схем зміни організаційно-правової форми діяльності державних підприємств, що негативно позначилося на рівні життя населення (відповідно до значень коефіцієнта Джині) та не привело до очікуваного покращення економічної ситуації. Ще більші протиріччя виникли навколо приватизаційної реформи через передачу активів природних монополій і квазікорпорацій новим власникам у той час, коли механізми антимонопольної та регуляторної політик лише розроблялися.

Саме такими були умови започаткування реформи відносин власності в українських реаліях у 1992 р., якісні зміни в структурі економіки від якої стали помітними лише в 2000-их рр. Незважаючи на негативні обставини, у період 1992–2014 рр. приватизація охопила 28601 об'єкт державної форми власності (переважали підприємства оптової й роздрібною торгівлі, громадського харчування та побутового обслуговування), що дало змогу направити до державного бюджету 63669,1 млн. грн. приватизаційних надходжень і сформувати вагомий недержавний сектор [15].

Китай, країни Південної Африки та Росія розробили власні концепції державного капіталізму, що дало їм змогу внести якісні зміни у систему державного управління, проте не в ту його складову, що відповідає за державний сектор, зважаючи на хронічний характер реформ, некваліфікований менеджмент і корупційні методи реалізації державного майна.

Підбиваючи підсумки розвідок щодо оптимізації частки держави в процесах приватизації, зазначимо, що ірландські експерти Forfas (виходячи зі змісту Національного плану розвитку Ірландії 2007–2013 рр. (Ireland National Development Plan 2007–2013)) виокремили стримуючі фактори, що зумовлюють необхідність державної участі в комерційній діяльності: наявність природних монополій та їх цінова політика; провали ринку і нестабільність приватного сектору в періоди фінансово-економічних криз; екстерналії та їх негативний вплив; відсутність умов рівності для всіх суб'єктів економічної діяльності [9, с. 35]. Їх сукупність має бути врахована урядами країн, у тому числі і України, зокрема при започаткуванні приватизаційної кампанії в майбутньому.

Сучасні тенденції розвитку державного підприємництва на міжнародному рівні

Державні підприємства виникли, щоб утвердитись як невід’ємна складова економічного ландшафту, та претендують на роль найбільш впливових господарських одиниць на глобальному рівні в найближчі роки. Для окремих країн вони стали засобом для виходу на міжнародні ринки і швидкого економічного зростання в умовах конкурентного середовища. Зважаючи на посилення конкуренції щодо залучення фінансових ресурсів, кваліфікованої робочої сили та іншого роду ресурсів, державне підприємництво швидкими темпами повертає собі доприватизаційні позиції на міжнародних теренах.

У світових масштабах воно характеризується такими даними: 20% глобальних інвестицій; 5% зайнятих; 5% від економіки країн-членів OECD; 50% ВВП країн Середнього Сходу та Північної Африки; 15% ВВП країн Африки; 8% ВВП країн Латинської Америки; 6% ВВП країн Азії [10]. Як факт, питома вага державних підприємств із 42 країн світу, представлених у The Forbes Global 500, збільшилася з 9,8% (49 од.) у 2005 р. до 22,8% (114 од.) у 2014 р. (рис. 1).

Рисунок 1

Кількісна характеристика динаміки державних підприємств
у The Forbes Global 500, 2005–2014 рр.



Примітка: побудовано авторами на основі [6; 16, с. 1742].

Абсолютним лідером за кількістю підприємств з державною участю у статутному капіталі серед 500 наймогутніших компаній є Китай (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка частки підприємств з державною участю у формуванні капіталу, внесених до The Forbes Global 500, %⁷

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Частка державних підприємств у Китаї	3	3	4	5	6	7	10	12	14	15
Частка державних підприємств у решті країн світу	6	5	6	6	7	7	7	7	7	8

Джерело: наведено за [16, с. 1743].

У 2010 р. вдалося зафіксувати переломний момент, коли частка китайських державних підприємств (7%) у The Forbes Global 500 була рівнозначною аналогічному показнику для решти світу. Надалі Китай став абсолютним лідером за чисельністю компаній з державними інвестиціями у даному авторитетному рейтингу. Загалом зростання питомої ваги китайських державних фірм за 2005–2014 рр. склало 12%. Ще одним фактом, що засвідчує успіх Китаю як підприємницької країни, є належність у 2014 р. 3 державних фірм до числа 10 найбільших підприємств (за рівнем доходів) у міжнародному вимірі.

Потенційними конкурентами Китаю (8 од.) у 2014 р. за кількістю зарахованих до списку The Forbes Global ТОП-25 державних компаній стали: Франція (3 од.), Німеччина (3 од.), Росія (2 од.) та Італія (2 од.) (табл. 2).

Більшість успішних компаній з державною часткою активів функціонує у галузях реального сектору економіки. Ринкова вартість підприємств, як і обсяги продажів були максимально високими у 2014 р. в Китаї, дещо меншими – у Німеччині, Італії, Росії та Франції (табл. 2).

Незважаючи на загальну позитивну тенденцію кількісного відображення державних підприємств у списку The Forbes Global 500, в розрізі груп країн ситуація різниться. Типовим явищем є зменшення їх кількості у розвинутих країнах світу, особливо упродовж 2009–2011 рр. (рис. 2).

⁷ До складу державних зараховані підприємства, основу яких (50% і більше) становить державна власність.

Таблиця 2

Перелік підприємств з державною часткою в статутному капіталі у The Forbes Global TOP-25, 2014 р.

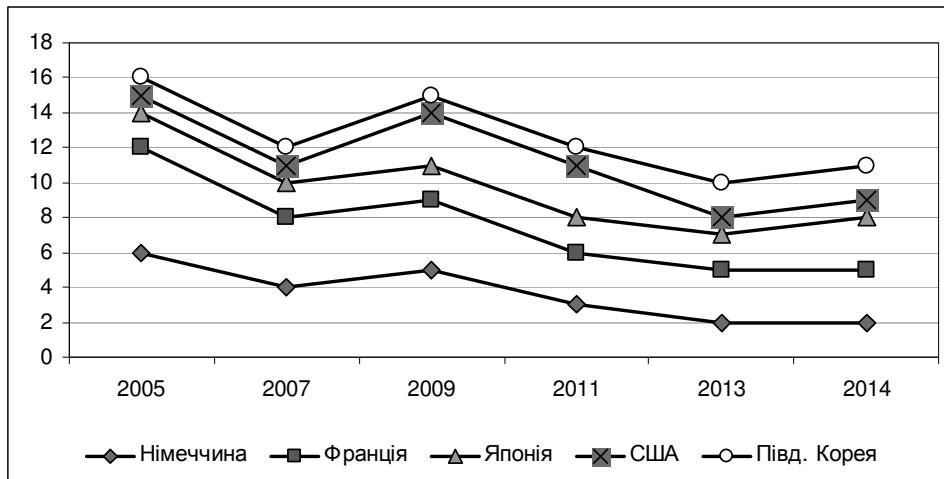
№	Назва компанії	Сектор економіки	Країна базування	Ринкова вартість, млрд. дол.	Обсяг продажів, млрд. дол.	Вартість активів, млрд. дол.
3.	PetroChina	Постачання газу і нафти	Китай	202,0	328,5	386,9
9.	Volkswagen	Машинобудування	Німеччина	119,0	261,5	446,9
11.	Gazprom	Постачання газу і нафти	Росія	88,8	164,6	397,2
16.	China Mobile	Телекомунікації	Китай	184,6	102,5	192,8
17.	Sinpec-China Petroleum	Постачання газу і нафти	Китай	94,7	445,3	228,4
18.	Petrobras	Постачання газу і нафти	Бразилія	86,8	141,2	319,2
21.	Rosneft	Постачання газу і нафти	Росія	70,0	142,6	229,4
25.	ENI	Постачання газу і нафти	Італія	90,9	152,7	186,6
32.	EDF	Електроенергетика	Франція	75,8	100,4	353,9
33.	Statoil	Постачання газу і нафти	Норвегія	89,2	105,2	146,0
38.	NTT	Телекомунікації	Японія	61,0	110,7	189,3
43.	Enel	Електроенергетика	Італія	53,2	106,3	226,2
61.	Saudi Basic Industries	Хімічне виробництво	Саудівська Аравія	94,4	50,4	90,4
64.	CNOOC	Постачання газу і нафти	Китай	67,2	43,0	102,7
74.	China Shenhua Energy	Гірничо-видобувна діяльність	Китай	57,6	42,8	80,4
77.	Ecopetrol	Постачання газу і нафти	Колумбія	83,6	37,7	68,5
78.	EADSA	Повітряний простір та безпека кордонів	Франція	56,9	78,7	128,6
87.	France Telecom	Телекомунікації	Франція	39,0	54,4	118,3

№	Назва компанії	Сектор економіки	Країна базування	Ринкова вартість, млрд. дол.	Обсяг продажів, млрд. дол.	Вартість активів, млрд. дол.
88.	Deutsche Telecom	Телекомунікації	Німеччина	71,2	79,8	162,8
92.	China Telecom	Телекомунікації	Китай	37,4	52,3	89,7
102.	Deutsche Post	Авіасфера	Німеччина	45,4	73,1	48,9
111.	SAIC Motor	Машинобудування	Китай	24,7	88,3	56,4
112.	Oil&Natural Gas	Постачання газу і нафти	Індія	46,4	29,6	53,8
116.	PTT PCL	Постачання газу і нафти	Таїланд	26,7	92,5	54,8
124.	China Unicom	Телекомунікації	Китай	31,6	48,0	87,5

Джерело: наведено авторами за [7].

Рисунок 2

Динаміка кількості державних підприємств у розвинутих країнах світу, представлених у The Forbes Global 500, 2005–2014 рр.



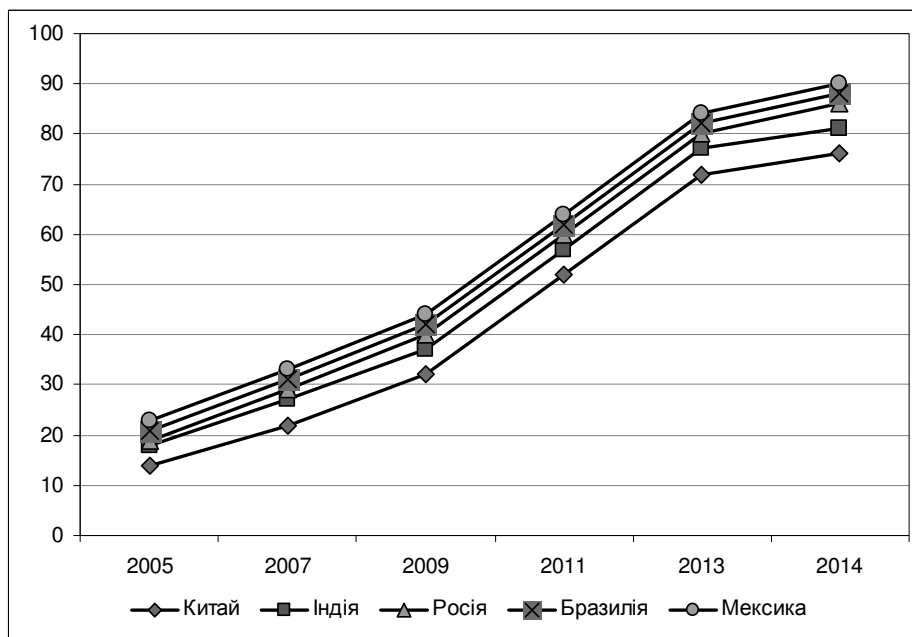
Примітка: побудовано авторами на основі [16, с. 1743].

Такий розвиток подій зумовлений відкритістю акціонерних товариств з державною часткою у статутному капіталі до співпраці з приватними інвесторами, що сприяє популяризації змішаної форми власності та ідеї державно-приватного партнерства. Ще однією обставиною, яка вплинула на їх динаміку, була активна політика цих країн з оптимізації меж державного сектору, що впроваджувалася в 2000-их рр.

В той же період у країнах, що розвиваються, державному підприємству відводиться визначальна роль, що зумовлено необхідністю забезпечення підконтрольності інтеграційних процесів, посилення виробничо-господарських зв'язків, захисту національних інтересів в умовах глобалізації та інтернаціоналізації (рис. 3).

Рисунок 3

Динаміка кількості державних підприємств у країнах, що розвиваються, представлених у The Forbes Global 500, 2005–2014 рр.



Примітка: побудовано авторами на основі [16, с. 1743].

Для України, де реформаційно-трансформаційні процеси перебувають в активній фазі впровадження, характерна ситуація зі зменшення кількості державних підприємств, питома вага яких у структурі державного сектору економіки скоротилася з 1,5% у 2005 р. до 0,7% у 2014 р. [17]. Жодна з українських державних компаній не входить до міжнародних рейтингів успішності (хоча окремі з них володіють необхідним потенціалом та потребують державної допомоги для його реалізації), що свідчить про їх низьку результативність і неефективність.

Результати вже проведеної приватизаційної реформи отримали своє вираження не тільки у кількісній, але й у секторальній зміні структури економіки. У країнах OECD у транспортній галузі в 2014 р. державна власність становила лише 14%, в електроенергетичній сфері – 24%, в телекомунікаціях – 3%, в первинному та фінансовому секторах – відповідно 14% і 24%. В країнах, що розвиваються, державна власність наявна в: інфраструктурі – 34%; електроенергетиці – 5%; промисловості – 45% [7].

Реформа відносин власності в більшості постсоціалістичних країн не дала очікуваного результату, про що свідчить інтегральний показник зростання економіки, розрахований на основі зміни значення ВВП за паритетом купівельної спроможності на душу населення в 1990–2014 рр.⁸ Найкраще з викликами екзо- й ендogenous характеру впоралися Естонія, Казахстан, Білорусія, Узбекистан та Азербайджан. Україна зайняла тринадцяту з п'ятнадцяти позицій і сьогодні значно відстає за рівнем розвитку від Латвії, Литви, Вірменії, Грузії й Росії, що робить її аутсайдером трансформаційних процесів разом з Киргизстаном та Таджикистаном [18]. В підсумку економіки пострадянських країн зазнали невдачі в ініційованих перетвореннях, оскільки їх частка у світовому ВВП за останні 20 років скоротилася на 40%, що є ледь не найгіршим регіональним результатом у світі [18].

В глобальному вимірі у 2014 р., відповідно до рейтингу The Forbes TOP-100, держава мала визначальний вплив на 22 (22,0%) найбільші компанії світу, коли у рейтингу The Forbes 2000 – на 282 (14,1%) підприємства з державними інвестиціями [16]. Згідно з The Economist, у період 2003–2010 рр. державні підприємства охоплювали 1/3 іноземних прямих інвестицій, а у 2012 р. забезпечили 80% доданої вартості фондового ринку в Китаї, 62% – у Росії та 38% – у Бразилії [4; 19].

Сьогодні понад 20% від обсягів світової торгівлі забезпечують ТОП-8 країн з найвищою часткою державних підприємств в економіці: Китай, Об'єднані Арабські Емірати, Росія, Індонезія, Малайзія, Саудівська Аравія, Індія, Бразилія, що пояснюється не лише ефектом державного підприємництва, але й швидкою урбанізацією, демографічними і соціальними чинниками, технологічними відкриттями, кліматичними змінами та ресурсним виснаженням планети.

⁸Інтегральний показник зростання пострадянських економік, розрахований фахівцями Інформаційно-аналітичного центру «Info-Light» для 15 країн.

Інноваційно-інвестиційний внесок державного підприємства як складова його інтернаціоналізації

Приватизація спровокувала активне переміщення фінансових ресурсів, а тому державне підприємство стало відповідальним за реалізацію ефективної державної інвестиційної політики і почало виконувати нову для себе роль – гаранта повернення вкладених коштів для приватних / іноземних інвесторів.

Ряд держав-лідерів, а саме: Китай, Індія, Німеччина, Франція, Росія, Італія, Таїланд – є співвласниками топ-підприємств із державним капіталом за кількістю залучених приватних інвестицій. Значно відстають за обсягами залучених інвестицій та укладених угод Україна, Болгарія, Білорусія, Литва, Молдова та Румунія. Ефективність державного підприємства в інвестиційній діяльності підтверджується багатьма бізнес-історіями відомих компаній сьогодення, які починали свій шлях до успіху у статусі державних підприємств (Франція: Renault, Alcatel, EdF, Thomson, Elf; Англія: Rolls Royce, British Aerospace; США: Apple).

Саме державні витрати на оборону створили передумови для появи «віртуальних помічників» з голосовим управлінням, GPS і розширення меж інтернет-простору, авторами яких здебільшого були науковці державних університетів (як у випадку із сенсорним екраном та мовою HTML). Компанія Apple утвердилась завдяки державним інвестиціям і зменшенню податкового навантаження на початкових етапах становлення. Національний науковий фонд США профінансував грант з розробки пошукового алгоритму Google. Фармацевтична галузь та виробники електроніки є першими споживачами державних інноваційних розробок [3].

Останні науково-технічні прориви у комп'ютерній сфері, фармацевтиці і біотехнологіях, енергозберігаючих технологіях не були би можливими без лідируючої ролі держави у стимулюванні розвитку нанотехнологій. У Китаї з цього приводу існує навіть прислів'я: коли приватний сектор відступає, державний сектор займає наступальну позицію [3]. В цьому випадку існує чітка різниця між державою та приватним бізнесом: перша не завжди вчасно зупиняється, оскільки гроші від сплати податків є постійним джерелом доходів. У приватного ж підприємця фінанси є обмеженим ресурсом, закінчення якого сигналізує про неефективність інвестиції.

Інтеграційні процеси зумовили появу мультинаціональних компаній, що сприяють обігу іноземних прямих інвестицій. Міжнародною тенденцією, починаючи з 2008 р., стало злиття і поглинання державних підприємств різних країн (від 20% від усіх операцій з трансформації форм власності у 2009 р. до 9% у 2014 р.) [10].

Індекс MSCI (Morgan Stanley Composite Index) та кількість міжнародних процесів злиття-поглинання державних активів рухаються у протилежних напрямках: коли один з них зростає, інший показує спадну динаміку. Сума угод, здійснених державними підприємствами упродовж 1996–2013 рр., склала 521 млн. дол. [10]. Серед них переважали міжнародні угоди, укладені акціонерними товариствами, з державною часткою менше 50%. Приватні підприємства за цей період реалізували угоди на суму 235 млн. дол., що становить менше половини результату державних суб'єктів економічної діяльності [10].

Зважаючи на швидкоплинність і нестабільність сучасних обставин, активність в інноваційно-інвестиційній сфері з боку державних підприємств залежить від широкого спектра факторів, котрі були враховані фахівцями організації PwC при формуванні матриці створення нової вартості підприємствами з державними інвестиціями, доповнення нами якої дає змогу спрогнозувати можливі варіанти поведінки держави-інвестора / держави-інноватора в різних обставинах та попередньо скоригувати її дії (рис. 4).

Попри численні позитивні зрушення, слід означити такі сучасні проблеми державного підприємництва, що залишаються притаманні більшості країн світу:

1) недосконалість комунікаційного зв'язку між принципалом і агентом (the principal-agent problem): державні підприємства управляються менеджментом, а не власниками, котрі не завжди володіють повною інформацією щодо його фінансового стану. Між ними можливі конфлікти, що позбавляють працівників компанії мотивації працювати на результат (відсутність розмежування функції власника з функцією регулятора);

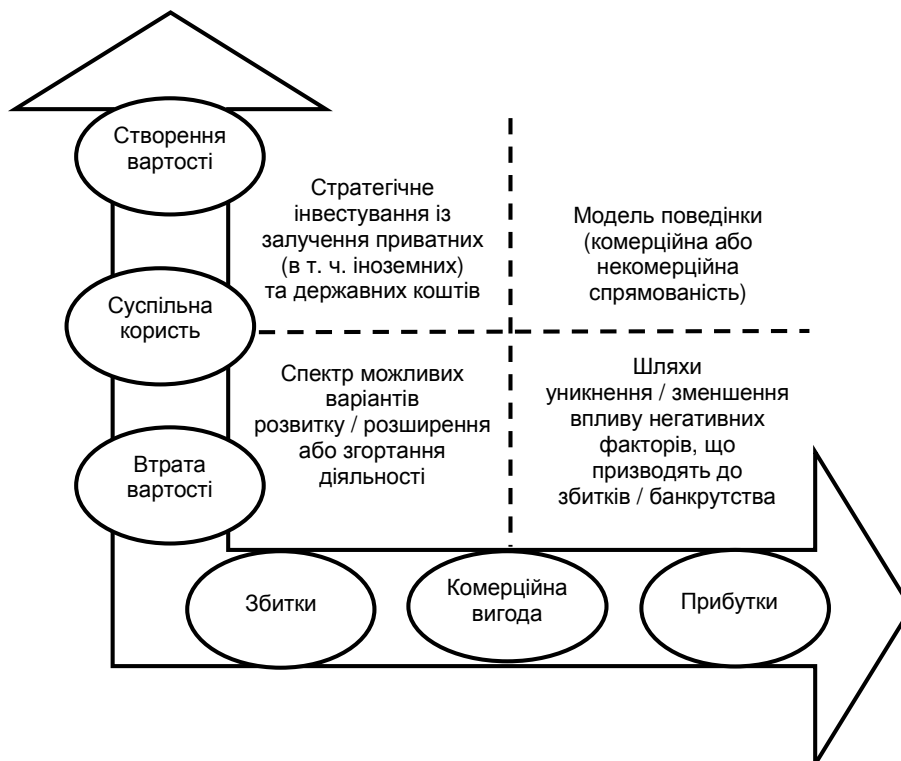
2) проблема «безбилетника» (the free-rider problem): згідно з ідеологією державного підприємництва, об'єкти державної власності належать усім членам суспільства. Жоден із них не несе індивідуальної відповідальності за здійснення регуляторної діяльності, оскільки кінцеву вигоду отримують усі без винятку споживачі суспільних благ;

3) феномен м'яких бюджетних обмежень (the soft budget constraints): державні підприємства надають державі додаткову фінансову допомогу у кризові моменти, проте самі інколи не здатні впоратися з власними зобов'язаннями. Вони захищені від окремих загроз та викликів, з якими щоденно зустрічаються інші суб'єкти господарювання, що не завжди позитивно позначається на їх результативності;

4) питання підзвітності та забезпечення продуктивності державних підприємств як арена політичних дій (accountability and performance): нечіткість окреслення некомерційних цілей державних підприємств і недостатня відкритість та прозорість їх діяльності сприяє лобізму інтересів вузьких груп зацікавлених осіб, розвиває корупцію і тіньову економіку.

Рисунок 4

Матриця створення вартості державними підприємствами



Примітка: побудовано авторами на основі [5, с. 24].

Враховуючи ідею наведеної матриці та наявні виклики, що стоять перед економіками країн світу, організація PwC запропонувала мапу завдань державного підприємства майбутнього, що дасть змогу виробити спільне для усіх країн функціональне навантаження на суб'єкти державного сектору з метою їх порівнювальності й підвищення ефективності [5, с. 28]. Опираючись на неї та результат нашого дослідження, можемо сформулювати основні завдання державного підприємництва у недалекій перспективі, що, на наш погляд, мають зберегти свою актуальність як у світі загалом, так і в Україні зокрема: формування державних брендів та надійної репутації; стимулювання інноваційного розвитку; створення робочих місць; забезпечення стабільності економічного середовища; постачання населення суспільними благами.

Висновки

Оптимізація державного сектору в більшості країн у процесі приватизації не виправдала усіх сподівань. Не вирішеною залишилася проблема неефективності управління державними підприємствами. Водночас державне підприємництво довело свою важливість у кризові для економіки періоди, а тому завдання з організації правильного використання його потенціалу в сприятливі часи, в період інтернаціоналізації господарської діяльності суб'єктів господарювання, глобалізації та утвердження удосконаленої моделі державного капіталізму є як ніколи актуальним.

Вихід державних підприємств на міжнародний ринок, перетворення їх на транснаціональні корпорації засвідчує еволюцію державного підприємництва як державного інструмента з управління економікою. Це, у свою чергу, вимагає цілковитого перегляду соціально-економічного призначення державних підприємств і чіткого визначення їх функцій.

Як показали результати наукового дослідження, уряди самостійно не спроможні створити умови для економічного зростання, оскільки окремі компанії виходять за межі їх контрольно-регуляторного впливу. На Саміті G-20 2016 р. лідери країн підтвердили необхідність встановлення глобальної економічної стабільності завдяки налагодженню спільних механізмів системи державного управління державним та приватним секторами.

Державне підприємництво, за твердженням Ф. Армстронга, здатне забезпечити ексклюзивний шлях економічного зростання країнам, що розвиваються [6]. Погоджуючись з ним, запропонуємо власний перелік дій, виконання яких здатне посприяти кінцевому становленню державного підприємництва як невід'ємного елемента державної системи управління економікою в сучасних умовах: формування незалежної управлінської еліти державного сектору, що дотримується засадничих положень «4С»⁹; впровадження у практику використання сучасних методик ведення господарської діяльності на основі: моделі «penta-helix»¹⁰ і стратегії блакитного океану¹¹; відкритість, підзвітність та обліковість державних підприємств, що дасть змогу вибудувати довірчі відносини уряду як власника з населенням, іншими акціонерами та менеджментом безпосередньо; впровадження науково-технічних інновацій за

⁹ Маркетингова модель підприємницької діяльності, що містить такі принципи її побудови: clarity – прозорість / чіткість; capacity – спроможність / компетентність; capability – дієздатність; commitment to integrity – цілісність / здатність до інтегрування.

¹⁰ Концепція міжсекторної кооперації, яка вдало поєднує уряд, соціальні організації, приватний сектор, населення та систему закладів освіти, забезпечуючи співпрацю між ними задля максимізації суспільної вигоди.

¹¹ Стратегія, що широко використовується підприємствами в азіатських країнах як інструкція з формування власної ніші у конкурентному середовищі на основі інноваційної діяльності.

чітко визначеного бюджету («better for less») з метою задоволення економічних і соціальних потреб; розподіл цілей на комерційні та соціально значущі; розробка окремої політики управління транснаціональними компаніями, діяльність яких має продукувати позитивні соціально-економічні зміни. Потребує перегляду і приватизаційна доктрина з використанням успішного досвіду та практик країн OECD, передусім у постсоціалістичному просторі.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо в необхідності детального розгляду вітчизняних і міжнародних методологічних підходів щодо визначення ефективності управління об'єктами державної власності з метою вироблення єдиного критеріального підходу, що дасть змогу остаточно позиціонувати державне підприємництво як системний елемент з управління економікою.

Список використаної літератури

1. Roland G. Privatization: successes and failures / G. Roland // Columbia University Press, New York. – 2008. – Retrieved from : https://books.google.com.ua/books?id=Mip1PBUIz0wC&pg=PA39&lpg=PA39&dq=privatization+barometer+report+2004&source=bl&ots=7sBsYTaKEm&sig=AD6S0yrKDZ0bdNzGgbWCWX3qNnl&hl=tr&sa=X&ved=0ahUKEwil3fD64_3OAhVGiiwKH7oC1w4ChDoAQgmMAI#v=onepage&q=privatization%20barometer%20report%202004&f=true.
2. Nunnenkamp P. State enterprises in developing countries, *Intereconomics* / P. Nunnenkamp // ISSN 0020-5346. – 1986. – Vol. 21, Iss. 4. – P. 186–193.
3. Підприємницький етатизм [Електронний ресурс] // Український тиждень. – 2013. – № 36. – С. 11–12. – Режим доступу : http://joinfo.ua/catalog/mediaview/ZHurnal-Ukrayinskiy-Tizhden-612-sentyabrya-2013—36_1089.html#page/10.
4. The Economist (2012). The visible hand. – Retrieved from : <http://www.economist.com/node/21542931>.
5. Jones N. C. State-Owned Enterprises. Catalysts for public value creation? / N. C. Jones, S. Meintyre, I. Stureson // PwC Publications. – 2015. – P. 1–47.
6. Fortune Global 500 (2015). CNN Money. – Retrieved from : http://fortune.com/global500/?iid=g500_sp_full.
7. OECD (2015). OECD Business and Finance Outlook 2015, OECD Publishing, Paris. – Retrieved from : <http://books.google.com.ua/books?id=8Vn8CQAAQBAJ&pg=PA191&lpg=PA191&dq=Dealogic+M%26A+Analytics+database&source=bl&ots=4ZK5vgcC2l&sig=9gX5ELtrdZyp0Gg7aCjwsLn6aBE&hl=tr&sa=X&ved=0ahUKEwiDld2asMTPAhWlgj4KHUXPAwcQ6AEIKjAC#v=onepage&q=Dealogic%20M%26A%20Analytics%20database&f=false>.

8. Pathirane L. Defining and Measuring the Public Sector: Some International Comparisons / L. Pathirane, D. W. Blades // OECD (Paris). – Retrieved from : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.14754991.1982.tb00617.x/abstract>.
9. The Forfas. The Role of State-Owned Enterprises: Providing Infrastructure and Supporting Economic Recovery. – Irish Department of Jobs, Enterprise and Innovation, Publications, 2010. – P. 1–46.
10. Armstrong P. Corporate Governance and State-Owned Enterprises. State-Owned Enterprises / P. Armstrong // Commentary. Ethical Boardroom. – 2015. – Retrieved from : http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/1299668047f4ee8bae58ff299ede9589/EB_IFC_Phil_Armstrong.pdf?MOD=AJPERES.
11. Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/menu/edrrou.htm>.
12. Національна економіка : навч. посіб. / А. Ф. Мельник, А. Ю. Васіна, Т. Л. Желюк, Т. М. Попович ; [за ред. А. Ф. Мельник]. – К. : Знання, 2011. – 463 с.
13. Kikeri S. Privatization: trends and recent developments / S. Kikeri, A. F. Kolo // World Bank Policy Research Working Paper 3765. – 2005. – P. 1–31.
14. The PB Report 2014/2015. The Wave Builds. – A Publication of The Privatization Barometer, 2016. – P. 1–62. – Retrieved from : http://www.privatizationbarometer.net/PUB/NL/5/5/PB_AR2014-2015.pdf.
15. Звіти Фонду державного майна України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.spfu.gov.ua/_layouts/SPFUSiteDefinition/ReportsMFI.aspx.
16. Kwiatkowski G. State-Owned Enterprises in The Global Economy – Analysis Based on Fortune Global 500 List / G. Kwiatkowski, P. Augustynowicz // Joint International Conference, TIIM. – 2015. – P. 1739–1741.
17. Питома вага державного сектору в економіці України [Електронний ресурс] / М-во екон. розвитку і торгівлі України. – 2015. – Режим доступу : <http://me.gov.ua/Documents/List?long=uk-UA&tag=UpravlinniaDerzhavnimSectoromEkonomikiIS>.
18. Рейтинг успішності пострадянських економік (Естонія – лідер, Таджикистан – аутсайдер, а Україна – тринадцята) [Електронний ресурс] // Інформаційно-аналітичний ресурс «Info-Light». – Режим доступу : <http://infolight.org.ua/content/rejting-uspishnosti-postradyanskyh-ekonomik-estoniya-lider-tadzhykystan-autsayder-ukrayina-trynadcjata>.
19. Kowalski P. State-Owned Enterprises: Trade Effects and Policy Implications / P. Kowalski // OECD Trade Policy Papers. – No. 147, OECD Publishing. – P. 1–44.