УДК 334.758:332.146.2

Сидорук І. С.
iryna.s.sydoruk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-1205-2639
ResearcherID: AAG-3588-2020
к.е.н., старший викладач кафедри економічної теорії та підприємництва,
Національний університет «Запорізька політехніка», м. Запоріжжя

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ ЗА УЧАСТЮ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. *У статті розглянуто організаційну структуру регіонального економічного кластера за участю малих підприємств та обґрунтовано переваги державно-приватного партнерства для учасників такого об'єднання. В умовах економічної нестабільності актуальною темою для дослідження є пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності регіонів України. Особливої уваги потребують промислові регіони, в яких галузі спеціалізації представлені великими підприємствами із застарілими технологіями виробництва. Рушійною силою для реструктуризації економіки таких регіонів та диверсифікації діяльності підприємств є активізація малого підприємництва. Для стимулювання розвитку промислових регіонів запропоновано створення регіональних економічних кластерів у пріоритетних галузях за участю малих підприємств. Представлена організаційна структура кластера сприяє розв'язанню проблем фінансування, збуту, мінімізації ризику для суб'єктів малого підприємництва, а саме: створення єдиної науково-технологічної платформи виробництва продукції на базі світових інноваційних технологій; забезпечення сприятливих умов для безперервного оновлення виробництва, розширення спектра наявних можливостей розвитку підприємств; розвиток ефективної кооперації як між підприємствами, які є учасниками кластера, так і зі сторонніми організаціями. Перспективною основою для формування успішного регіонального економічного кластера є державно-приватне партнерство. Застосування державно-приватного партнерства під час формування регіональних економічних кластерів дасть змогу малому підприємництву отримати доступ до раніше закритих сфер економіки, збільшити можливості отримання кредитів від вітчизняних і зарубіжних фінансово-кредитних установ під державні гарантії. Перевагами участі держави у кластерних об'єднаннях на основі державно-приватного партнерства є можливість залучити приватний капітал до реалізації регіональних інвестиційних проєктів, підвищити ефективність управління об'єктами державної власності та, зекономивши власні фінансові ресурси, все ж залишитися власником активів.*

Ключові слова: мале підприємництво, регіон, кластер, державно-приватне партнерство, організаційна структура.

Sydoruk Iryna
iryna.s.sydoruk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-1205-2639
ResearcherID: AAG-3588-2020
Ph.D., Senior Lecturer at the Department of Economic Theory and Entrepreneurship,
National University «Zaporizhzhia Polytechnic», Zaporizhzhia

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A BASIS FOR ENHANCING THE EFFECTIVENESS OF REGIONALS CLASTERS WITH THE PARTICIPATION OF SMALL ENTERPRISES

Abstract. *The article considers the organizational set-up of the regional economic cluster with the participation of small enterprises and substantiates the benefits of public-private partnership for members of a such association. In conditions of economic turbulence, the relevant topic for research is the findings ways to increase the competitiveness of the regions of Ukraine. Particular attention needs to be paid to industrial regions where areas of specialization are represented by large enterprises with earlier production technologies. The intensification of small business is the driving force for the restructuring of the economy in such regions*

and the diversification of enterprises. In the interest to stimulate the development of industrial regions, the author proposes to create regional economic clusters in priority sectors with the participation of small enterprises. The presented organizational set-up of the cluster helps to solve the problems of financing, marketing, risk minimization for small businesses, namely the creation of a single scientific and technological platform for output on the basis of global innovative technologies; providing favourable conditions for continuous upgrading of production; expanding the range of available opportunities for business growth; development of effective cooperation between enterprises that are members of the cluster and third-party organizations. Public-private partnership is a prospective basis for the formation of a successful regional economic cluster. The use of public-private partnership in the formation of regional economic clusters provides the opportunity for small businesses to gain access to previously closed areas of the economy, increase opportunities to obtain loans from domestic and foreign financial institutions under state guarantees. The advantages of state participation in cluster associations based on public-private partnership are the ability to attract private capital to implement regional investment projects, improve management of public property and remain the owner of assets saving their own financial resources.

Key words: small business, region, cluster, public-private partnership, organizational set-up.

JEL Classification: O18, L11, L20, R58
DOI: https://doi.org/10.36477/2522-1256-2021-30-09

Постановка проблеми. Світова економічна криза, збройний конфлікт на території країни та наслідки карантинних обмежень для захисту від COVID-19 зумовлюють нестійкість економічного розвитку України. У таких умовах набувають актуальності пошуки шляхів стимулювання економічного розвитку регіонів та підвищення їхньої конкурентоспроможності. Потенціалом для подолання кризових явищ володіє мале підприємництво, але воно потребує державної підтримки для активізації діяльності.

Світова практика довела ефективність функціонування кластерів малих підприємств, що досягається за рахунок ефекту синергії. Створення регіональних економічних кластерів з участю малих підприємств спроможне змінити не лише систему управління окремими підприємствами, а й саму структуру економіки регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади та практичні рекомендації щодо функціонування кластерів уперше були розглянуті у роботах таких зарубіжних науковців, як М. Портер, М. Дельгадо та С. Стерн [1]. Переваги кластеризації економіки досліджував С. Соколенко [2]. Організаційним заходам щодо підтримки розвитку кластерів в Україні присвячено праці С.В. Авершина, С.А. Меховича [3] та О.В. Фарата [4]. Можливості використання державно-приватного партнерства для реформування промисловості окремих регіонів і галузей господарства висвітлено у роботах О.О. Бугрової [5], К.С. Ходякової [6], І.А. Косач та С.М. Журмана [7]. Разом із тим подальшого дослідження потребують можливості використання державно-приватного партнерства для підвищення ефективності формування та функціонування регіональних кластерних об'єднань малих підприємств.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні організаційної структури регіонального економічного кластера за участю малих підприємств та обґрунтуванні переваг державно-приватного партнерства для учасників такого об'єднання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Один із напрямів активізації підприємницької діяльності та забезпечення конкурентоспроможності промислових регіонів – формування та функціонування кластерів за участю малих підприємств.

Існує значна кількість визначень поняття «кластер». Водночас характерною ознакою кластера є об'єднання окремих елементів (складових частин) в одне ціле для виконання певної функції або реалізації (досягнення) певної мети. Аналіз наукових праць свідчить, що більшість учених розуміє кластерні структури як територіально-галузеві інтеграційні об'єднання підприємств та організацій, націлених на інноваційний розвиток, що взаємодоповнюють одне одного й підсилюють власні конкурентні переваги за рахунок загального синергетичного ефекту. Варто відзначити, що, на думку М. Портера, «... чим більш розвинені кластери в країні, тим вищі конкурентоспроможність її компаній і рівень життя людей» [1, с. 3].

С. Соколенко вважає, що кластери в сучасних умовах посилення конкуренції на глобальних ринках являють собою фундаментальну організаційну основу для реалізації ключових принципів становлення регіональної економіки та відповідного розроблення стратегій соціально-економічного розвитку регіонів. Розуміння конкурентних переваг нових виробничих систем й активне формування регіональних інноваційних кластерів відкривають перед регіонами нові перспективи динамічного економічного розвитку та успішного подолання викликів із боку конкурентів [2].

Кластер як локальна форма інтеграції виробничих структур передбачає використання територіального чинника для підвищення ефективності своїх учасників, особливо представників малого підприємництва. Це дає змогу найповніше втілити в господарську діяльність такі переваги малого підприємництва, як концентрація зусиль на вузькоспеціалізованому секторі виробництва і збуту, гнучкість у зміні виробничих програм, можливість доповнення виробничого профілю великих компаній та ін.

В Україні кластерні структури офіційно вперше створено в Хмельницькій області у 2000–2001 рр., а трохи згодом – в Івано-Франківській та інших областях. Упродовж 20-ти років кластерні об'єднання утворено у більшості регіонів України, але кластеризація економіки не набула значного поширення.

Дослідження А.І. Землянкіна та І.Ю. Підоричевої свідчать, що промислові регіони України, спеціалізація яких ґрунтується на діяльності великих підприємств із використанням застарілих технологій, потребують найшвидшого вирішення важливих стратегічних завдань, пов'язаних з оновленням техніко-технологічної бази провідних галузей, забезпеченням збалансованого промислового, соціального та екологічного розвитку, реструктуризацією соціальної інфраструктури тощо [8, с. 6]. І створення кластерів із залученням малого підприємництва є одним із найкращих шляхів розв'язання зазначених проблем.

Значення кластерів і кластерної політики для промислових регіонів полягає у можливості надати наукомісткий характер традиційному ресурсному освоєнню їхньої території. До складу кластера потрібно включити:

– одне або декілька великих, середніх підприємств;

– малі підприємства, що виконують різні види діяльності (виробництво, послуги);

– організації з генерації нових знань і розроблення технологій (університети, дослідницькі фірми, центри трансферу технологій та ін.);

– підприємства інфраструктурного обслуговування – фірми, що здійснюють транспортні перевезення, будівельні й ремонтні роботи, інформаційне забезпечення тощо;

– регіональні органи влади;

– фінансові організації (банки, інші фінансові організації).

Узагальнену організаційну структуру регіонального економічного кластера промислового регіону відображено на рис. 1.

Ядром кластера в промислових регіонах може бути велике підприємство, яке має вихід на платоспроможний сегмент ринку з продукцією, що користується високим попитом або володіє потенціалом виходу на конкурентні ринки, та здатне інтегрувати навколо себе в єдину мережу середні та малі підприємства. Такий кластер носить виробничий характер. Окрім того, центром тяжіння кластера малих підприємств може стати університет або інша науково-дослідна установа, що об'єднує навколо себе низку малих підприємств, які здійснюють окремі етапи або весь цикл розроблення нової технології чи інноваційної продукції.

Органи влади регіону створюють нормативно-адміністративні засади, а також реалізують заходи для сприяння інтегруванню малих підприємств у кластери (на рисунку позначено як 1).

Вищі навчальні заклади, наукові організації беруть участь у науково-дослідних роботах під час створення й функціонування кластера (на рисунку позначено як 2).

Організації ринкової інфраструктури регіону виконують спеціалізовані функції інформаційного забезпечення (3), у тому числі комерційних послуг різного виду малими підприємствами; логістичних процесів та операцій; послуг підприємствами суміжних галузей, фінансово-кредитне обслуговування (4) підприємств-учасників тощо.

Особливістю діяльності малих підприємств у складі кластера є виникнення низки позитивних ефектів:

– зростання масштабу виробництва, утвореного в результаті консолідації виробничих потенціалів учасників, що призводить до мультиплікативного результату діяльності кластера у цілому;

– розширення ринкового охоплення, що виникає за збільшення номенклатури та асортименту продукції (робіт, послуг), представлених кластером на ринку;

– зниження витрат виробничо-господарської діяльності в результаті оптимізації системи управління, маркетингу, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, виробництва тощо, що дає змогу випускати продукцію з меншими витратами;

– можливості залучення інвестицій у більш велике та привабливе для інвесторів господарське утворення.

Об'єднання значної кількості господарюючих суб'єктів у кластер вимагає єдиного органу координації діяльності та створення нової організаційної структури управління – координаційної ради.

Організаційна структура управління кластером дає змогу синхронізувати всі функції розвитку його підприємств у єдиний процес управління. Координаційна рада як колегіальний орган створюється на базі представництва керівників підприємств-учасників. Можливі основні завдання координаційної ради кластера:

– розгляд і прийняття стратегії (програми) розвитку;

– прийняття скоординованих управлінських рішень щодо діяльності;

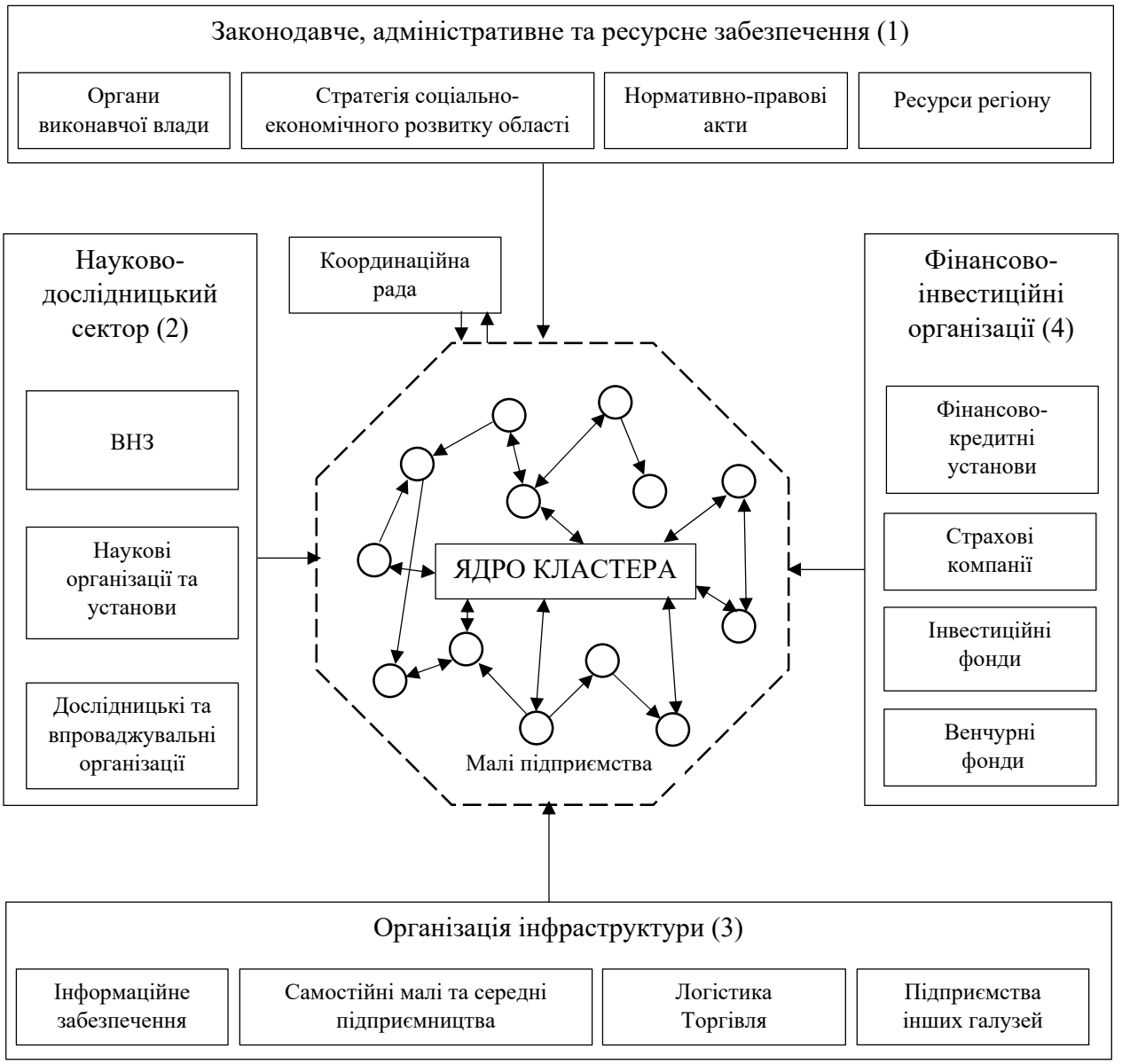

Рис. 1. Узагальнена організаційна структура регіонального економічного кластера за участю малих підприємств

– зміна структури кластера тощо.

При координаційній раді можуть бути створені:

– фінансова служба, у функції якої входять регулювання фінансових відносин між учасниками кластера, формування загальних фінансових фондів для різних цілей (резервного, страхового і т. ін.), проведення антикризових заходів тощо;

– служба стратегічного розвитку кластера, що виконує розроблення стратегії його розвитку та контроль над її здійсненням після прийняття координаційною радою;

– інші спеціалізовані служби, у тому числі для досліджень ринку, інвестицій, розроблення й реалізації проєктів, науково-технологічного розвитку кластера, інформації, комунікацій із постачальниками, комунікацій зі споживачами продукції, матеріально-технічного постачання, ремонту обладнання тощо.

Найважливішим мотиваційним чинником створення регіонального економічного кластера малих підприємств виступає економічна вигода від спільної скоординованої діяльності. Кластер доцільний за таких базових умов. По-перше, якщо економічна вигода участі кожного окремого малого підприємства в ньому буде вищою порівняно з його автономною діяльністю:

$$ЕРДа < ЕРДкл > ЕРДкм, \quad (1)$$

де ЕРДа – економічний результат діяльності підприємства в автономному режимі; ЕРДкл – економічний результат діяльності підприємства в кластері; ЕРДкм – економічний результат участі підприємства в інших коопераційних мережах та

інтеграційних формах господарювання. За дотримання такого співвідношення утворюється можливість підтримання необхідного рівня конкуренції між малими підприємствами, що бажають стати учасниками кластера.

По-друге, кластер малих підприємств вигідний для регіонального бюджету, якщо він сприяє припливу податкових надходжень, що відповідає умові:

$$ПКЛмп > \sum ПНn \text{ або } (ПН1 + ПН2 + ПН3 + ... + ПНn), \quad (2)$$

де ПКЛмп – податкові надходження до бюджету регіону від кластера малих підприємств; ПН – податкові надходження від малих підприємств окремо; n – число малих підприємств. При цьому сума податкових відрахувань у кластері для кожного окремого малого підприємства не повинна бути вищою порівняно з його автономною діяльністю.

По-третє, визначаючи економічну доцільність входження малого підприємства в кластерне утворення, слід ураховувати можливість появи в нього додаткових витрат на забезпечення колективних дій (маркетинг, навчання персоналу тощо). Однак поява додаткових витрат подібного виду у підприємства, що входить до кластера, безсумнівно, має відшкодовуватися приростом економічного результату від спільної діяльності:

$$\Delta ЕРДкл > \Delta ВПкл, \quad (3)$$

де ΔЕРДкл – величина приросту економічного результату підприємства від спільної діяльності в кластері; ΔВПкл – величина додаткових витрат підприємства в кластері на підтримку спільної діяльності.

Розглянемо особливості регулювання діяльності в регіональному економічному кластері малих підприємств. Як відомо, ще Дж.М. Кейнс і його послідовники довели, що система ринкових відносин не може ефективно розвиватися лише за допомогою саморегулювання, що сталого розвитку можливо досягнути лише за активної участі держави в регулюванні ринкових відносин. Сам процес формування кластерів в економіці регіону не може відбуватися без регулюючого впливу з боку органів влади. Однак очевидно, що цей вплив може носити переважно стимуляційний характер, тому на етапі формування кластера завдання регіональних органів влади такі: по-перше, створити інституційні умови, сприятливі для посилення взаємодії підприємств та їх агломерації; по-друге, органи влади не повинні безпосередньо втручатися в дію самокорегувального ринкового механізму; по-третє, не допускати втручання в процес створення кластерів сторонніх суб'єктів.

Кластерна модель дає змогу реструктурувати економіку промислових регіонів на зовсім інших, аніж сьогодні, принципах функціонування та створити нову інституційну основу. Кластерна система може бути створена за допомогою самоорганізації різних господарюючих суб'єктів за цілеспрямованої й суттєвої підтримки з боку держави. Пропонуємо використати організаційний потенціал державно-приватного партнерства під час формування регіональних економічних кластерів.

Під державно-приватним партнерством розуміють юридично оформлені відносини органів влади регіону й суб'єктів підприємництва з питань реалізації спільних проєктів, що мають велике регіональне значення, передбачають обов'язковий розподіл ризиків, урахування спільних інтересів та координацію зусиль сторін [9].

Розглянемо особливості державно-приватного партнерства як основи формування регіональних економічних кластерів за участю малих підприємств області:

– сторонами державно-приватного партнерства виступають держава й суб'єкти приватного підприємництва. При цьому приватні підприємства вступають у партнерство добровільно та без утрати самостійності;

– відносини сторін здійснюються на обов'язковій юридичній основі, що визначає характер відносин, обов'язки й відповідальність;

– взаємодія приватного підприємництва та органів влади носить партнерський характер, що передбачає врахування інтересів обох сторін, для досягнення спільних цілей дії партнерів координуються на основі консенсусу;

– партнерство створюється для здійснення конкретних важливих у регіоні проєктів. Після досягнення їхніх цілей приймається рішення про подальшу долю державно-приватного партнерства;

– сторони об'єднують свої ресурси й можливості в процесі реалізації проєктів так: а) органи влади регіону створюють правові та соціальні рамкові умови для реалізації економічних цілей учасників кластера, забезпечують баланс між кластером і суспільством, сприяють розвитку інфраструктури кластера малих підприємств та підвищенню його інвестиційної привабливості; б) суб'єкти приватного бізнесу забезпечують реалізацію проєктів і виробничо-господарську діяльність;

– усі витрати й можливі фінансові ризики, досягнуті результати розподіляються між учасниками партнерства згідно з договором.

Необхідність державно-приватного партнерства під час формування регіональних економічних кластерів малих підприємств зумовлюється тим, що сучасне високотехнологічне виробництво потребує активної підтримки держави, адже великі прямі й опосередковані витрати призводять до неможливості самостійного освоєння малими підприємствами новітніх технологій, створення унікальних виробництв.

Державно-приватне партнерство можливо застосовувати в таких сферах [9]:

– пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування;

– виробництво, транспортування й постачання тепла та розподіл і постачання природного газу;

– будівництво й експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів та метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури;

– машинобудування;

– збір, очищення й розподіл води;

– охорона здоров'я;

– туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт;

– забезпечення функціонування зрошувальних й осушувальних систем;

– переробка відходів;

– виробництво, розподіл та постачання електричної енергії;

– управління нерухомістю.

У сукупності мале підприємництво володіє значними фінансовими ресурсами, які є мобільнішими, ніж державні, що робить державно-приватне партнерство привабливим для регіональних органів влади. Органи влади, зі свого боку, мають можливість забезпечити приватному сектору сприятливі умови для розвитку інфраструктурних проєктів, наприклад відведення земельних ділянок для спорудження об'єктів інфраструктури, видачу ліцензій, надання державних гарантій, субсидій, пільгових кредитів тощо.

Перевагами участі держави у проєктах державно-приватного партнерства є скорочення витрат, пов'язаних із наданням державою суспільно необхідних послуг; активізація інвестиційної діяльності та прискорення реалізації великих капіталомістких інвестиційних проєктів, які держава самостійно навряд чи реалізувала б у найближчій перспективі; сприяння ефективному управлінню об'єктами державної власності; економія фінансових ресурсів; отримання можливості успішно використовувати досвід і професіоналізм приватного партнера за збереження державної власності та контролю над активами; сприяння розвитку новаторських форм проєктного фінансування; оптимізація розподілу ризиків; стимулювання підприємницького мислення й сприяння упровадженню передових методів управління в органах влади; забезпечення діалогу між владою та бізнесом на засадах партнерства.

Державно-приватне партнерство є альтернативою приватизації, оскільки не передбачає переходу права власності від держави до приватного інвестора на весь термін реалізації проєкту. Після завершення дії угоди та виконання всіх зобов'язань об'єкт переходить у власність держави.

Основними перевагами участі в проєктах державно-приватного партнерства для приватного капіталу можна виокремити такі: залучення до реалізації проєкту бюджетних коштів; можливість доступу до раніше закритих сфер економіки (транспортна інфраструктура, житлово-комунальне господарства та ін.); розширення можливостей для отримання кредитів під проєкт від вітчизняних і зарубіжних фінансово-кредитних установ під державні гарантії; через участь у проєктах відбувається значне полегшення роботи з органами влади стосовно отримання ліцензій та іншої дозвільної документації; підвищення статусу проєкту через участь у ньому держави; створення позитивного суспільного іміджу приватного партнера.

Висновки. Дослідження організаційної структури регіонального економічного кластера за участю малих підприємств свідчить, що для успішної діяльності такого об'єднання необхідне законодавче, адміністративне та інфраструктурне забезпечення, залучення фінансово-інвестиційних і науково-дослідних організацій. За таких умов можливий розвиток кластерів з інноваційною діяльністю, що сприятиме реструктуризації та підвищенню конкурентоспроможності економіки регіонів.

Для підвищення ефективності формування і функціонування регіональних економічних кластерів за участю малих підприємств доцільно використовувати переваги державно-приватного партнерства для розв'язання нагальної проблеми регіону, реалізації значущого проєкту. Для малого бізнесу це відкриває можливості працювати у раніше недоступних сферах та галузях економіки, а для держави дає можливість залучити ресурси приватного сектору за збереження права власності на активи. Після закінчення термінів реалізації одного проєкту підприємства або органи влади можуть запропонувати для реалізації наступний проєкт, якщо кластер дійсно виявиться життєздатним.

ЛІТЕРАТУРА

1. Delgado M., Porter M., Stern S. Defining clusters of related industries. *Journal of Economic Geography*. 2016. Vol. 16. № 1. P. 1–38.

2. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці : монографія. Київ : Логос, 2004. 848 с.

3. Авершин С. В., Мехович С. А. Роль держави в процесі створення й підтримки інноваційних кластерів. *Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит.* 2021. № 1–2(155–156). С. 12–22.

4. Фарат О. В. Побудова системи організаційних заходів щодо забезпечення розвитку інноваційних кластерів. *Вісник ХДУ. Серія «Економічні науки»*. 2018. Т. 1. № 28. С. 173–177.

5. Бугрова О. О. Державно-приватне партнерство як середовище для формування ефективних стратегій розвитку підприємств. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки.* 2017. Т. 2. № 1. С. 14–20.

6. Ходякова К. С. Державно-приватне партнерство як інструмент реформування промислового сектору економіки. *Актуальні проблеми державного управління.* 2019. № 1(55). С. 102–107.

7. Косач І. А., Журман С. М. Державно-приватне партнерство в АПК України: стратегічні аспекти. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. № 4(20). С. 127–136.

8. Землянкін А. І., Підоричева І. Ю. Інноваційна діяльність у промислових регіонах України: поточний стан, тенденції, виклики. *Економіка промисловості*. 2015. № 2(70). С. 5–19.

9. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01 липня 2010 р. № 2404-VI / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text

REFERENCES

1. Delgado, M, Porter, M., Stern, S. (2016), "Defining clusters of related industries", *Journal of Economic Geography,* vol. 16, no 1, pp. 1–38.

2. Sokolenko, S. I. (2004), *Klastery v hlobalnii ekonomitsi* [Clusters in the global economy], Lohos, Kyiv, Ukraine.

3. Avershyn, S., Mekhovych, S. (2021), "Role of state in the process of creation and support of innovative clusters", *Energy saving. Power engineering. Energy audit,* vol. 1–2 (155–156), pp. 12–22.

4. Farat, O. V. (2018), "Building systems of organizational measures to provide innovation clusters development", *Scientific Bulletin of KSU. Series «Economic Sciences»,* vol. 1, no. 28, pp. 173–177.

5. Bugrova, O. O. (2017), "The public-private partnership as the environment for creating strategies for enterprises' effective development", *Scientific Papers NaUKMA. Economics,* vol. 2, no. 1, pp. 14–20.

6. Khodiakova, K. S. (2019), "Public-private partnership as the instrument of reforming of the industrial sector of the economy", *Pressing problems of public administration,* vol. 1 (55), pp. 102–107.

7. Kosach, I. A. and Zhurman, S. M. (2019), "Public-private partnership in AIC of Ukraine: strategic aspects", *Problems and prospects of economics and management,* vol. 4 (20), pp. 127–136.

8. Zemliankin, A. I. and Pidorycheva, I. Yu. (2015), "Innovative activity in industrial regions of Ukraine: current state, tendencies, challenges", *Economy of Industry,* vol. 2 (70), pp. 5–19.

9. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), The Law of Ukraine "On public-private partnership", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text

Стаття надійшла до редакції 18 червня 2021 р.