

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОНВЕРГЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ МУЛЬТИАГЕНТНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ УГРУПОВАНЬ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

***Анотація.** Узагальнено проблеми та підходи до управління конвергентним потенціалом підприємств, що позиціонуються як мультиагентні інвестиційні угруповання, створені на засадах державно-приватного партнерства підприємствами (в контексті парадигми управління підприємством як відкритою економічною системою). Розглянуто залежність результатів функціонування суб'єктів господарювання від відкритості їх економічної системи, критерії та ознаки її класифікації.*

**Ключові слова:** відкрита економічна система, мультиагентні інвестиційні угруповання, конвергентний потенціал.

***Аннотация.** Обобщены проблемы и подходы к управлению конвергентным потенциалом предприятий, которые позиционируются как мультиагентные инвестиционные группы, созданные на основе механизма государственно-частного партнерства (в контексте парадигмы управления предприятием как открытой экономической системой). Рассмотрена зависимость результатов функционирования субъектов хозяйствования от открытости их экономической системы, критерии и признаки ее классификации.*

**Ключевые слова:** открытая экономическая система, мультиагентные инвестиционные группы, конвергентный потенциал.

***Annotation.** Generalized problems and approaches to convergent potential companies that are positioned as the multi-agent investment group established on the basis of public-private partnership enterprises (in the context of enterprise management paradigm as an open economic system). The relation of the results of economic entities on the openness of their economic system, criteria and characteristics of its classification.*

**Key words:** open economic system, multi-agent investment groups converged potential.

***Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** залучення господарських ресурсів та реалізація вироблених промислових продуктів перетворюють підприємство на відкриту економічну систему, в межах якої відбувається вплив ринкової кон'юнктури на характер та результати роботи суб'єктів господарювання. З огляду на механізм залучення ресурсів господарської діяльності та присутність на цільових ринках, підприємство перетворюється на відкриту залежну від зовнішнього середовища систему, що визначає актуальність управління нею з огляду на транспорентний вплив ринкової кон'юнктури.*

***Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема управління підприємством як відкритою економічною системою набуває особливої актуальності в умовах динамічного розвитку ринкового середовища, зростаючою ентропією реакції цільових ринків та проблемами стагнації в умовах світової фінансової кризи. Натомість у вітчизняній науковій думці застосовують формальний підхід у визначенні засад управлінської політики, за якої до управлінських структур застосовують універсальне трактування системи як явища.*

***Невирішені частини проблеми.** Незважаючи на формалізацію існуючих підходів проблемним на сучасному етапі залишається відсутність чіткого та повного розуміння впливу оточуючого середовища підприємства на результати його функціонування в умовах нагальних потреб залучення зовнішніх ресурсів в господарську діяльність.*

***Постановка завдання.** Узагальнити проблеми та підходи до управління підприємством як відкритою економічною системою. Здійснити огляд особливостей існуючих форм, моделей, представлених як мультиагентне інвестиційне угруповання, створених на засадах державно-приватного партнерства.*

***Основний матеріал дослідження.** В умовах динамічного економічного відтворення, аналогічно як і на етапі зниження економічної активності підприємства традиційно відчувають обмеження ресурсів відтворення господарського потенціалу, розширення чи підтримання економічної активності. За відсутності необхідних ресурсів суб'єкти господарювання логічно спрямовують свої зусилля на ринок відповідних ресурсів, наприклад залучення інвестицій на фондових ринках, кредитних ресурсів у банківському секторі, основних фондів у лізингових компаній тощо [1]. Водночас за широкого застосування ринкових інструментів та інститутів постає питання залежності від кон'юнктури фінансових, інвестиційних чи цільових збутових ринків, що ототожнюється зі зростанням відкритості підприємства, яке розглядається як економічна система.*

Проблема функціонування підприємства, як відкритої економічної системи за змістовним наповненням зводиться до пошуку оптимальної межі між необхідністю залучити ресурси середовища та ймовірними наслідками – ризиками отримання втрат від надмірної відкритості за зміни економічної кон'юнктури. Очевидно, такого роду меже є здатність підприємства до самозбереження за умов нарощення його відкритості як системи. На цьому етапі аналізу варто звернутись до базових понятійних категорій, зокрема поняття підприємства, як відк-

ритої системи, чи безпосередньо до категорії відкрита система. Серед найбільш поширених трактувань останньої можна зустріти – «система, яка перебуває в стані постійної взаємодії (обміну) зі своїм навколишнім середовищем» [2].

З точки зору наслідків зростання відкритості системи, з можливих форм взаємодії, серед яких, обмін інформацією або матеріальний трансфер, саме останній виступає об'єктом управління. Причина обрання матеріального обміну визначається його роллю і значенням для результатів виробничо-господарської діяльності промислових підприємств та сукупністю взаємопов'язаних підсистем. Водночас, за критерієм ефективності, управління матеріальними трансферами може досягнути поставленої мети, як і мати зворотні результати. Досягнення поставленої мети можливе виключно за умов адекватного сприйняття середовища підприємства, через що обмін інформацією виступає інструментом забезпечення ефектів матеріальних трансферів.

Альтернативою відкритій системі виступає закрита, для якої відсутня взаємодія (обмін). В сучасних умовах неможливо уявити наявність підприємств, що характеризуються як закрита система. Водночас ступінь відкритості / закритості, як критерій перетворюється в безпосередній об'єкт аналізу та оціночний показник наслідків взаємодії з ринковими інститутами.

В межах напрацьованих до цього часу положень слід виділити відмінні риси підприємств як відкритих економічних систем, зокрема:

- адаптивність – спроможність пристосовуватись до динамічних змін оточуючого середовища;
- формування цілей в межах системи;
- здатність протистояти ентропії;
- здатність до варіативної поведінки;
- унікальність поведінки в силу залежності від головного активу поведінки людей;
- змінність та стохастичність параметрів поведінки;
- здатність зберігати результативність та виконувати свою місію;
- інформаційна відкритість;
- обмеження граничних можливостей;
- поліструктурність – взаємопереплетіння, де кожний елемент включений в різні підсистеми з відповідним функціональним навантаженням;
- керованість – допустимість зміни функціонування в межах управлінських дій.

На цьому етапі можна достовірно стверджувати, що організації залежні від навколишнього середовища, зокрема ресурсів і споживачів. Слід пам'ятати, що за повної залежності від зовнішнього середовища, у підприємства відсутні засоби впливу на нього. Адекватна реакція досягається за рахунок інформаційного охоплення змін середовища. Кількість чинників зовнішнього середовища, що доводиться враховувати підприємству постійно зростає.

Не вдаючись в надмірну деталізацію елементів системи, що взаємодіють між собою та виступають областю прояву наслідків відкритості системи перед середовищем, слід звернути увагу на традиційне виділення у відкритій системі виробничої, фінансової та маркетингової підсистем. Виробнича функція охоплює дії пов'язані з виготовленням товарів чи наданням послуг, і відіграє роль ядра промислового підприємства. Виробничі цілі досягаються виключно за взаємодії з функціями маркетингу, фінансів та іншими допоміжними функціями. Фінансова підсистема виступає інструментом ресурсного забезпечення реалізації виробничої функції. Зокрема здійснює: підготовку кошторисів, бюджетів, наступного їх коригування; економічний аналіз та оцінку інвестицій в устаткування, виробничі технології; забезпечення необхідними фондами для своєчасного фінансування виробничого процесу;

Маркетингова функція вступая інструментом досягнення господарських цілей шляхом: просуванні промислових продуктів, реклами та ціноутворення, оцінки пріоритетів споживачів, формулювання комерційних завдань дизайнерам та проектувальникам.

Варто зазначити, що система підприємства неоднорідна за структурою, функціональним навантаженням, видами та формами взаємодії між елементами та з зовнішнім середовищем. Наявна диференціація формально описується класифікацією економічної системи підприємства.

Властивості внутрішніх елементів системи, її взаємодія з зовнішнім середовищем оцінюються за допомогою аналізу типів зв'язків. Серед останніх, існуюча практика, виділяє функціональні, які в свою чергу поділяються на:

- матеріальні (трансфер матеріалів, енергії, результатів виробництва);
- інформаційні (формальні та неформальні потоки обміну інформацією). Структурне зрушення в економічній системі являє собою зміни матеріально-речової (галузевої, відтворювальної, технологічної) і соціально-економічної будови економічної системи, взаємозв'язків між її елементами, що приводять до зміни матеріально-речових (еволюційної) і організаційно-економічних (революційної) системних якостей. Зміна основних системних якостей виступає як критерійна ознака структурного зрушення. Таким чином, структурні зрушення в економічній системі виявляються у формі зміни положення елементів, часток, пропорцій і якісних характеристик економічної системи, тому структурне зрушення – це така зміна системних взаємозв'язків (економічних відносин між елементами), яке приводить до модифікації основних спочатку кількісних, а потім і якісних характеристик системи.

Здійснення організаційно-економічної модернізації системи за тим або іншим типом – креативним або адаптивним – впливає не лише на розвиток окремих підприємств та їх глобальне позиціонування, але і на співпрацю в рамках регіональних, субрегіональних, галузевих та міжгалузевих угруповань (наприклад, мультиагентне інвестиційне угруповання в договорі концесії при реалізації будівельних проектів). У інтеграційних

об'єднаннях (особливо в досить «просунутих») поняття креативної модернізації розширює свої кордони: воно відноситься вже не лише до окремих підприємств, але і до об'єднання в цілому, тоді як адаптивна модернізація означає запозичення нововведень з підприємств, що не входять в дане об'єднання. Таким чином креативна модернізація, безумовно, вважається кращою за адаптивну з точки зору як окремих підприємств, так і їх взаємної співпраці та інтеграції.[3]

В ході управління відкритою економічною системою підприємства завдяки системоутворюючим зв'язкам відбувається виділення об'єкта дослідження з оточуючого середовища. В умовах цілісної системи вплив на підприємство визначається передусім взаємодією внутрішніх чинників та меншою мірою визначається дією зовнішнього середовища. В свою чергу цілісність виступає ознакою інтегративності, здатності об'єднати елементи системи.

На додаток до вище приведених підходів до управління підприємством як відкритою економічною системою, слід згадати про обов'язкову впорядкованість в межах формування організаційних структур. Остання розглядається як сукупність якісних і кількісних складових елементів системи та способів їх взаємодії з метою забезпечення сталого функціонування. Дотримання мети досягається шляхом моніторингу змін між вхідними та вихідними параметрами з цільовою орієнтацією забезпечення рівноваги.

З іншої сторони, підприємство як відкрита економічна система функціонує в чітко визначених межах, що виступають межею між чинниками ендогенного та екзогенного впливу, і розвивається виключно за умов їх взаємодії. Зовнішнє середовище включає сукупність зовнішніх для системи об'єктів, які впливають на неї, або на які впливає підприємство. Як наслідок, в ході функціонування реалізується процес адаптації до вхідних та вихідних чинників зовнішнього середовища, що відбувається шляхом узгодження параметрів відкритої економічної систем підприємства з кон'юнктурою економічного розвитку.

Термін «конвергенція» ( від лат. *convergere* – наближення, взаємопроникнення) запозичено з біологічної науки, де він означає: набуття неблизькоспорідненими організмами в процесі розвитку в однакових умовах схожих зовнішніх ознак, при збереженні головних відмінностей.

Теорія конвергенції – буржуазна теорія, що затверджує, що в результаті еволюційного розвитку й взаємопроникнення капіталізму й соціалізму виникає нібито якесь єдине суспільство, засноване на сполученні позитивних якостей обох суспільно-економічних систем. Найбільш видними прихильниками цієї теорії є американські економісти П. Сорокін, Дж. К. Гелбрейт і голландський економіст Я. Тінберген. Теорія "конвергенції" не являє собою єдиної системи поглядів. [4]

Теорії конвергенції були поширені на Заході в 60-80-ті ХХ ст. У них домінував підхід Я. Тінбергена, згідно з яким суспільство сприйме три з чотирьох основних принципів капіталізму приватну власність, економічні стимули і мотиви, в т.ч. мотив прибутку підприємця, ринкову систему господарювання. Воно відмовиться від четвертого принципу – принципу державного невтручання у розвиток економіки. Водночас суспільство сприйме три з чотирьох основних принципів соціалізму (вищий ступінь рівності, ширша участь найманих працівників у контролі за виробництвом, економічне планування) і відмовиться від четвертого принципу – суспільної власності на засоби виробництва.

Чимало економістів, зокрема Дж. Гелбрейт, наголошували, що зближення і злиття двох соціально-економічних систем відбудеться внаслідок розвитку однакової технологічної структури, яка має спільні закономірності функціонування. Як фактори, що сприяють зближенню двох систем, найчастіше виділялися спільні ознаки у менеджменті, методах державного регулювання тощо. З розпадом т. зв. світової системи соціалізму проблема конвергенції у трактуванні п як процесу зближення і злиття двох полярних соціально-економічних систем значною мірою втратила свою актуальність. Натомість деякі економісти Заходу почали використовувати поняття конвергенції щодо процесу прискорення розвитку економічно відсталих країн і наближення їх за рівнем розвитку (а згодом і входження) до «клубу» розвинутих країн з соціальне орієнтованою ринковою системою господарювання і високим рівнем життя.

Одні економісти вважають, що процеси конвергенції властиві лише найрозвинутішим країнам з-поміж тих, що розвиваються. Для найбідніших країн, які не в змозі самостійно подолати відставання у сфері освіти, науки і високих технологій, входження до «клубу конвергенції» чи навіть до числа кандидатів до нього – проблематичне інші виходять з того, що належність до «клубу конвергенції» визначається не вихідним людським капіталом, а «обраною стратегією розвитку». Достатньою умовою прискорення розвитку найбідніших країн, а отже і конвергенції, є «проведення ними ефективної економічної політики, яка б передбачала насамперед режим відкритої торгівлі і захист права приватної власності». В умовах глобалізації державно-приватне партнерство виступає важливим інструментом економічного, господарського зростання та підтримання міжнародних соціальних зв'язків. Процес інтеграції України до європейської економічної спільноти відкриває нові можливості для пошуку майбутніх інвесторів, в т.ч. і закордоном. Тому наявність іноземних інвесторів поряд із вітчизняними в процесі впровадження механізму державно-приватного партнерства є, досить, поширеним. Найбільш широкого застосування з боку іноземних інвесторів дістали сфери інженерних комунікацій, транспортна, будівельна та ін.

З трьох відомих в світі стратегій інноваційного розвитку (стратегія нарощування, стратегія запозичення, стратегія перенесення) ці країни, як впливає з їх програмних документів, віддають перевагу найбільш прогресивній стратегії нарощування, коли основний упор робиться на забезпечення нарощування на базі прогресивних технологій, випуску нової конкурентоспроможної продукції з використанням, перш за все, власного науково-технічного і виробничо-технологічного потенціалу і залученням зарубіжного досвіду. Проте на практиці реалізація цієї стратегії стикається з великими труднощами.

Так, в Україні на початку 2004 р. була прийнята «Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004–2015 рр. По шляху європейської інтеграції», що передбачає, зокрема глибокі якісні зміни в економіці, її структурну перебудову, перехід на інноваційну модель розвитку. Згідно Стратегії, період 2004–2015 рр. повинен стати в Україні етапом формування нової, інноваційної економіки. Велика увага в Стратегії була приділена розвитку інфраструктури інноваційної системи, намічено пріоритети науково-технологічного розвитку, розроблені сценарії і етапи інноваційного розвитку. Українська стратегія переходу на інноваційний шлях розвитку носить вельми амбітний характер і орієнтована на моделі, властиві країнам з високорозвинутою економікою і потужним власним науково-технічним потенціалом. Проте з об'єктивних і суб'єктивних причин не всі ці завдання були виконані (й виконуються зараз) в повному обсязі.

Всі розглянуті перспективи транзитивних економік можуть виявитися достатньо ефективними за умови внутрішньої готовності господарюючих суб'єктів до інтеграції, яка значною мірою визначається темпами та характером модернізаційних трансформацій. Вибір моделі модернізації економічної системи обумовлений багатьма внутрішніми чинниками (рівнем розвитку промисловості, інвестиційною привабливістю країни, наявністю ресурсного потенціалу тощо), а також об'єктивними закономірностями розвитку глобальної економіки.

Державно-приватне партнерство (ДПП) в системі відтворювального процесу є одним з наріжних каменів теорії змішаної економіки, формування й прояв якої визначається інституціональним середовищем і поширюється на широкий спектр галузей і видів виробництва. Із усього різноманіття регулюючих функцій держави одна з головних складається в створенні економіко-правових й інших умов для суб'єктів підприємницької діяльності при реалізації ними конкретних проектів, що являє собою сьогодні відносно нову форму розвитку теорії державного регулювання економіки.

Перехід до моделі економіки з розвинутою інституціональною формою партнерства в сучасних умовах є одним з найбільш реальних варіантів виходу країни із кризи. Модифікація різних моделей партнерства, пов'язана з регіональними, галузевими особливостями, менталітетом, кон'юнктурою забезпечує не тільки відтворювальний процес, але й доводить мультиплікативний економічний ефект структурної перебудови. ДПП і його пріоритети в системі суспільного відтворення повинні будуватися на ефективному використанні державних фінансових вкладень для мобілізації приватного фінансування, як інвестиційного важеля приватного партнерства.

Основна ознака партнерських відносин в мультиагентних інвестиційних формуваннях – установа порождованих спільною діяльністю різноманітних контактів, побудованих на комунікаціях (обмін інформацією), трансакціях (обмін діями) і соціальної перцепції (сприйняття й розуміння партнера). Наявність партнерства априорі має на увазі наділення однаковими правами й рівним ступенем відповідальності всіх взаємодіючих сторін (незалежно від того, що кожна з них може мати свої власні цілі й конкретні завдання), індивідуально виражену мотивацію. У даному контексті ДПП варто представляти як інституціональний й організаційний альянс державної влади й приватного бізнесу з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних пріоритетно-значимих проектів у широкому спектрі сфер діяльності – від розвитку стратегічних галузей економіки до надання суспільних послуг у масштабах всієї країни або її окремих територій, так й як особливу інноваційну форму відносин між державним і приватнопідприємницьким секторами на принципах взаємної конвергенції та консолідації спільних зусиль.

Широкий арсенал інституціональних типів ДПП, що відрізняються базовими моделями фінансування, формами перерозподілу прав власності, діапазоном сфер застосування, завдань і компетенцій, ступенем участі приватного сектора, створює в цілому сприятливі умови для ефективного функціонування й оптимального управління об'єктами традиційно державної сфери економіки, раціонального використання ресурсів.

Кожна зі сторін ДПП привносить свій внесок у спільний проект: бізнес – фінансові інвестиції, професійний досвід, ефективне керування й використання ресурсів, гнучкість й оперативність у прийнятті рішень, схильність до інновацій, розвиток нових форм організації виробництва, створення нових підприємств, формування ефективних інтеграційно-коопераційних зв'язків і т.п.; держава – бюджетні засоби, податкові преференції, митні й інші пільги й гарантії, сформоване інституціональне середовище для розробки й реалізації ДПП-проектів.

Сталий розвиток підприємств в сучасних умовах господарювання можливий лише за умови оптимального використання елементів потенціалу конвергенції державного фінансування та приватного капіталу при реалізації інноваційно-інвестиційних проектів, наближення та взаємопроникнення інтересів держави та бізнесу. Конвергентний потенціал включає виробничу, інвестиційну, інноваційну, фінансову та трудову складові підприємств, що створюють мультиагентне інвестиційне угруповання в договорі концесії при реалізації будівельних проектів. Використання потенціалу визначається через показники чистого прибутку та, відповідно, власного капіталу. Саме тому інтегральна корисність підприємницької діяльності для всіх учасників господарювання обґрунтовується елементами потенціалу.

Активне застосування механізму державно-приватного партнерства, в першу чергу, залежить від пристосованості, гнучкості та відповідності існуючих форм ДПП до сучасних умов впровадження проектів. Звичайно, основним критерієм при виборі тієї чи іншої форми співпраці між державою та бізнесом, постають задачі, що вирішуються в рамках ДПП. Залучення механізмів державно-приватного партнерства у сфері будівництва є однією з найбільш перспективних та пріоритетних, та однією з найбільш розповсюджених проектів партнерства закордоном.[5]

Класифікація договорів та схем ДПП побудована також для потреб податкового законодавства, адже проекти, досить, часто передбачають складні розрахунки між бюджетом та підприємцем, крім того субсидії та

пільги. Розповсюджена класифікація [6], що використовується в США до проектів, що передбачають будівництво інфраструктурних об'єктів містить наступні категорії:

1. Контракти на послуги. Приватна сторона постачає. Експлуатує та підтримує активи протягом короткого періоду часу. Ризики несе державний сектор.

2. Операційні контракти (функціонування якого полягає в керуванні об'єктом державного сектору). Ризики несе державний сектор.

3. Лізингові контракти (сутність полягає в купівлі чи оренді активів у держави приватним сектором. Після чого він модернізує, оновлює і експлуатує без передачі права власності державі): придбання-будівництво-експлуатація (BBO); лізинг-розвиток-експлуатація (LDO); додаток (WAA).

4. Будівництво-експлуатація-передача (BOT) сутність якого полягає в тому, що приватний сектор проводить проектні роботи та проводить будівельні роботи на об'єкті, потім експлуатує його та через певний проміжок часу передає об'єкт у власність держави: (будівництво-оренда-володіння-передача (BROT); будівництво-володіння-експлуатація-передача (BOOT); будівництво-лізинг-експлуатація-передача (BLOT).

5. Проектування-будівництво-фінансування-експлуатація (DBFO) сутність якого полягає в тому, що приватний сектор проектує, будує, володіє, розвиває, експлуатує, управляє при цьому без обов'язків передавати об'єкт у власність держави: будівництво-володіння-експлуатація (BOO); будівництво-розвиток-експлуатація (BDO); проектування-будівництво-менеджмент-фінансування (DCMF).

Відповідно до цілей ДПП виділяють організаційні моделі, моделі фінансування та кооперації. У більшості випадків використовують форми, що базуються на перевагах різноманітних моделей та їх поєднання.

До організаційних моделей відносять концесії. Виділяють наступні моделі фінансування: комерційне наймання; оренда; усі види лізингу; проектне фінансування.

Найбільш розповсюдженою моделлю при впровадженні проектів в інфраструктурній галузі національного масштабу стали концесії. Концесійні угоди виникають там, де існує потреба у великих обсягах інвестицій і нових технологіях в сфері менеджменту, що можуть залучатися із приватного сектору при проведенні будівельних робіт, модернізації та управління об'єктами інфраструктури.

Концесія являє собою специфічну форму партнерських відносин, що склалися між державою та приватним партнером. Її особливість полягає в тому, що при реалізації партнерами певного проекту за державою залишається право власності, хоча муніципалітет вповноважує приватного партнера діяти від його імені при впровадженні проекту та забезпеченні його повноцінного функціонування. При цьому за користування державною власністю концесіонер вносить плату на умовах, що викладені в договорі. Володіє продукцією, що вироблена концесією концесіонер.

Сьогодні можна виділити, що найменше, три види концесій: на існуючі об'єкти інфраструктури; на будівництво нових та модернізацію об'єктів; передача об'єктів державної власності в управління приватними компаніями.

**Висновки і перспективи подальшого дослідження.** Управління підприємством як відкритою економічною системою в умовах конвергенції у ринкові інститути перетворюється на сучасному етапі у пошук оптимальної, економічно обґрунтованої межі залучення ресурсів оточуючого середовища у господарський механізми суб'єкта господарювання. Необхідність застосування ринкових інститутів та інструментів в якості джерела формування господарських ресурсів визначається їх обмеженими обсягами в умовах динамічного економічного зростання, проблемою вимивання активів в період економічної кризи та економічної стагнації.

Результативність управління відкритою економічною системою підприємства визначається його спроможністю дотриматись критерії ефективності такого роду структур – мультиагентних інвестиційних угруповань, і в першу чергу адаптивності – спроможності адекватно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури за рахунок використання конвергентного потенціалу підприємств, що залучені механізмом ДПП в організаційно – інтегровану систему учасників економічних відносин.

Перспективи подальших досліджень слід намітити в руслі визначення чинників та критеріїв ефективного управління відкритими економічними системами суб'єктів господарювання, механізмів реалізації управлінських завдань відкритої економічної системи, визначення місця і ролі ринкових інструментів та інститутів у побудові логістичних та збутових структур, формування фінансового партнерства з інвесторами та кредитними установами.

#### **Список використаних джерел**

1. Бондаренко Є.В. Управління ресурсами та активами будівельного підприємства в системі конвергенції господарської діяльності у ринкову інфраструктуру // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2010. – №6. – Т.3. – С. 228–231.

2. Відкрита система (теорія систем) [заголовок з екрану]. Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/ Відкрита система \(теорія систем\)](http://uk.wikipedia.org/wiki/Відкрита_система_(теорія_систем)).

3. Деркач М. М. Влияние институциональных факторов на переходные процессы в Украине / М. М. Деркач // Вісник Харківського державного політехнічного університету. Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Вип. 86. – Харків: ХДПУ, 2009. – С. 32–36.

4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

5. World Bank Private Participation in Infrastructure (PPI) Project Database. Way of access. Режим доступу: <http://ppi.worldbank.org>.

6. Albert N. Link. Government as Entrepreneur. – N.-Y.: Oxford University Press, 2009. – 196 с.