

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ISSN 2076-5843

INDEX  COPERNICUS
I N T E R N A T I O N A L

ICV 2015:47.26

**ВІСНИК
ЧЕРКАСЬКОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**
Серія
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Виходить 4 рази на рік
Заснований у березні 1997 року

№3. 2017

Черкаси – 2017

**Засновник, редакція, видавець і виготовлювач –
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького**
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 16161-4633ПР від 11.12.2009

Журнал розрахований на економістів, викладачів, науковців, аспірантів, студентів.

Журнал входить до «Переліку наукових фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455.

Випуск №3 наукового журналу Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки» рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького (протокол №1 від 30.08.2017).

Журнал індексується в міжнародній наукометричній базі Index Copernicus (ICV 2015:47.26) та реферується Українським реферативним журналом «Джерело» (засновники: Інститут проблем реєстрації інформації НАН України та Національна бібліотека України імені В.І.Вернадського), індексується Google Scholar.

Головна редакційна колегія:

Черевко О.В., д.е.н., проф. (головний редактор); Боєчко Ф.Ф., член-кор. НАПН України, д.б.н., проф. (заступник головного редактора); Корновенко С.В., д.і.н., проф. (заступник головного редактора); Кирилюк Є.М., д.е.н., проф. (відповідальний секретар); Архипова С.П., к.пед.н., проф.; Біда О.А. д.пед.н., проф.; Гнезділова К.М., д.пед.н., доц.; Головня Б.П., д.т.н., доц.; Гусак А.М., д.ф.-м.н., проф.; Десятов Т.М., д.пед.н., проф.; Земзюліна Н.І., д.і.н., проф.; Жаботинська С.А., д.філол.н., проф.; Кузьмінський А.І., член-кор. НАПН України, д.пед.н., проф.; Кукурудза І.І., д.е.н., проф.; Лизогуб В.С., д.б.н., проф.; Ляшенко Ю.О., д.ф.-м.н., доц.; Марченко О.В., д.філос.н., проф.; Масненко В.В., д.і.н., проф.; Мігус І.П., д.е.н., проф.; Мінаєв Б.П., д.х.н., проф.; Морозов А.Г., д.і.н., проф.; Перехрест О.Г., д.і.н., проф.; Поліщук В.Т., д.філол.н., проф.; Селіванова О.О., д.філол.н., проф.; Чабан А.Ю., д.і.н., проф.; Шпак В.П., д.пед.н., проф.

Редакційна колегія серії:

Кукурудза І.І., д.е.н., проф. (відповідальний редактор напрямку «Економічна теорія»); Проциликіна А.М., к.е.н., доц. (відповідальний секретар напрямку «Економічна теорія»); Мігус І.П., д.е.н., проф. (відповідальний редактор напрямку «Менеджмент та економічна безпека»); Зачосова Н.В., к.е.н., доц. (відповідальний секретар напрямку «Менеджмент та економічна безпека»); Врубель Ю. д.е.н., проф. (Польща); Волейшо Я., д.е.н., проф. (Польща); Єжі Веславські, д.е.н., проф. (Польща); Єфіменко Н.А., д.е.н., проф.; Кирилюк Є.М., д.е.н., доц.; Пасека С.Р., д.е.н., проф.; Петрова І.Л., д.е.н., проф.; Пузіков В.В., д.е.н., проф. (Білорусь); Соловійов В.М., д.ф.-м.н., проф.; Шпильова В.О., д.е.н., доц.

За зміст публікації відповідальність несуть автори

Адреса редакційної колегії:

18000, Черкаси, бул. Шевченка, 81
Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького,
кафедра економічної теорії, інноватики та міжнародної економіки. Тел. (0472) 37-11-15
web-сайт: <http://econom-ejournal.cdu.edu.ua/index>
e-mail: econom@cdu.edu.ua

© Черкаський національний університет, 2017

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА РЕФОРМ

УДК 339.54

Бережнюк Іван Іванович

начальник відділу митного оформлення-3 митного поста «Західний»,

Київська міська митниця Державної фіскальної служби України,

berezhnuk_i@ukr.net

Коляда Світлана Петрівна

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри менеджменту

зовнішньоекономічної діяльності,

Університет митної справи та фінансів

svetlankolyada@gmail.com

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СФЕРІ ЗЕД НА ЗАСАДАХ ЗБАЛАНСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СУСПІЛЬСТВА, ЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАТОРІВ ТА ДЕРЖАВИ

***Анотація.** В дослідженні акцентовано увагу на необхідності формування концепції забезпечення економічної безпеки в сфері зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) на засадах збалансування економічних інтересів суспільства, економічних операторів та держави. Авторами наголошено, що внаслідок конфліктності та різнонаправленості економічних інтересів зацікавлених сторін, економічна безпека держави не є незмінним, статичним станом, а може бути забезпечена лише в динаміці, в постійній зміні, пошуку нового поєднання різноманітних, суперечливих інтересів. Запропоновано авторське визначення категорії «економічна безпека держави в сфері ЗЕД», узагальнено класичні підходи до розуміння балансу забезпечення економічної безпеки держави в сфері ЗЕД, а також проаналізовано підходи до співвідношення нормативного контролю та спрощення зовнішньої торгівлі.*

***Ключові слова:** економічна безпека в сфері ЗЕД, економічні інтереси, збалансування економічних інтересів, економічні оператори, суперечність інтересів.*

Постановка проблеми та її зв'язок із важливим науковими і практичними завданнями. Кардинальні трансформації у міжнародному економічному просторі, які характеризуються збільшенням обсягів міжнародної торгівлі, зростанням її складності внаслідок інформаційно-технічного прогресу, а також підвищення загроз зовнішнього характеру зумовлюють суттєві зміни у підходах до забезпечення економічної безпеки в сфері зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) України. Крім того, внаслідок постійно зростаючого тиску міжнародної торговельної спільноти щодо необхідності подальшого мінімізування втручання державних контролюючих органів в операційну діяльність учасників ЗЕД, митними адміністраціями провідних країн світу розробляються та впроваджуються інструменти одночасного забезпечення економічної безпеки в сфері ЗЕД та спрощення процедур зовнішньої торгівлі. Одним з пріоритетних завдань для вітчизняної системи митного регулювання за таких умов є формування системи забезпечення економічної безпеки в сфері ЗЕД, яка б забезпечила баланс між полегшенням умов зовнішньої торгівлі і заходами, які здійснюють державні контролюючі органи у справах захисту економічної безпеки України.

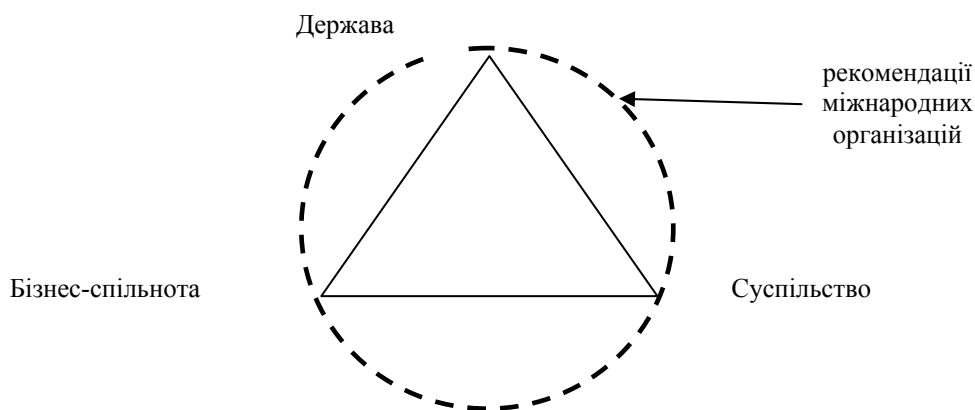
Таким чином, сьогодні актуалізується питання необхідності формування сучасної концепції забезпечення безпеки в сфері ЗЕД, яка б ґрунтувалась на виокремленні та

врахуванні економічних інтересів кожного з учасників економічних відносин з метою їх подальшого збалансування. Це дозволить державним органам в процесі виконання своїх функцій щодо забезпечення економічної безпеки в сфері ЗЕД дотримати оптимальне поєднання і реалізацію економічних інтересів особистості, суспільства і держави, а також мінімізувати виникнення наявних протиріч, які в значній мірі є джерелом виникнення потенційних загроз. Крім того, в основі такої системи забезпечення національної економічної безпеки необхідно розробити механізми стимулювання діяльності кожного суб'єкта щодо реалізації своїх економічних інтересів не на шкоду національним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. В сучасних умовах проблеми забезпечення економічної безпеки держави досліджуються багатьма представниками як вітчизняної, так і зарубіжної наукових шкіл, серед яких: З. Варналій, В. Геєць, Т. Клебанова, Г. Козаченко, Е. Литвинов, О. Мажула, П. Пашко, Л. Шульженко, В. Шлемко та інші. Проте, в умовах одночасного існування загроз економічним інтересам України зовнішнього характеру та необхідності надання спрощень економічним операторам під час здійснення зовнішньоекономічних операцій, питання формування системи забезпечення економічної безпеки в сфері України на засадах збалансування економічних інтересів суспільства, економічних операторів та держави не досліджувались, що зумовило актуальність дослідження.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та вироблення науково-методичних засад концепції забезпечення економічної безпеки в сфері ЗЕД на засадах збалансування економічних інтересів суспільства, економічних операторів та держави.

Виклад основного матеріалу. Зазначимо, конфліктність та різнонаправленість економічних інтересів на різних рівнях їх реалізації усіма учасниками визначають те, що економічна безпека держави не є незмінним, статичним станом, а може бути забезпечена тільки в динаміці, в постійній зміні, пошуку нового поєднання різноманітних, суперечливих інтересів, визначення шляхів їх вирішення. Взаємодія економічних інтересів суспільства, бізнесу і держави є багаторівневою і складною системою та утворюють трикутник економічних інтересів «суспільство – економічні оператори – держава» в сфері ЗЕД (рис. 1).



**Рис. 1. Трикутник економічних інтересів в сфері ЗЕД
«суспільство – бізнес-спільнота – держава»**

Слід зауважити, на відміну від інших сфер державного регулювання (податкове, інвестиційне, фінансове, трудове), митне регулювання в значній мірі «перебуває під тиском» рекомендацій Всесвітньої митної організації (далі – ВМО), Світової організації торгівлі (далі – СОТ), діяльність яких спрямована на створення загальних та уніфікованих принципів, методів, правил митного регулювання з метою запобігання перешкод для розвитку міжнародної торгівлі. Ці рекомендації знаходять своє відображення у

вітчизняній нормативно-правовій базі (наприклад, в Україні ведеться активна законотворча робота щодо запровадження дієвого механізму функціонування УЕО, системи попереднього інформування, таргетингу, передбачених Кіотською конвенцією, Рамковими стандартами безпеки ВМО, Угодою СОТ про спрощення торгівлі, які ратифіковані Верховною радою України [1, 2, 3]), або визначені як пріоритетні для врахування при розробленні нових законопроектів. Відмітимо, ратифікація цих документів країною полегшує її інтеграцію до світового економічного простору. Саме тому, трикутник економічних інтересів в сфері ЗЕД «суспільство – бізнес-спільнота – держава» повинен враховувати зазначені рекомендації і бути в «орбіті» зазначених відносин.

За таких умов набуває особливої актуальності концепція забезпечення економічної безпеки в сфері ЗЕД на основі збалансування економічних інтересів усіх зацікавлених сторін (учасників ЗЕД). У зв'язку з цим, авторами дослідження пропонується авторське визначення категорії «економічна безпека держави в сфері ЗЕД» – це стан системи економічних відносин між суспільством, економічними операторами та державою у сфері зовнішньоекономічної діяльності, що забезпечує можливість повної реалізації та захищеність життєво важливих економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз через усунення передумов і подолання існуючих протиріч, досягнення збалансованості інтересів усіх зацікавлених сторін. Іншими словами, поняття економічна безпека в сфері ЗЕД є оціночною категорією, що характеризує стан системи економічних відносин з позиції наявності протиріч між інтересами суспільства, суб'єктів господарювання, державних інституцій і реалізації цих протиріч за рахунок використання невідповідних даній системі способів і методів здійснення, втілення інтересів.

У вітчизняних наукових та практичних колах є широко розповсюдженою думка про наявність значних суперечностей та конфліктності у процесі одночасного досягнення зазначених елементів балансу безпеки. Зокрема, значна частина вітчизняних та зарубіжних науковців відмічають, що реалізація заходів щодо спрощення процедур зовнішньої торгівлі призводить послаблення контролю над нею і навпаки: посилення контролю зумовлює ускладнення процедур для економічних операторів (рис. 2).

контрольні заходи (нормативний контроль)

спрощення процедур зовнішньої торгівлі

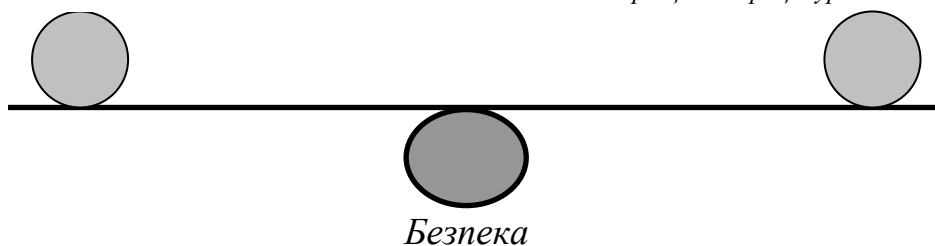


Рис. 2. Класичні підходи до розуміння балансу забезпечення економічної безпеки держави в сфері ЗЕД

На нашу думку, цей підхід є занадто спрощеним, оскільки передбачає, що єдиним шляхом спрощення процесу може бути тільки послаблення контролю. Така позиція в сучасних умовах здійснення державної митної справи є помилковою, оскільки концепції спрощення торгівлі та контролю являють собою дві окремих змінних величини (рис. 3) [4].

Верхній лівий квадрант матриці (висока ступінь контролю, низький ступінь полегшення) втілює в собі режим жорсткого контролю, якому властиві значні бюрократичні митні перепони у здійсненні ЗЕД на шкоду інтересам простоти. Такий підхід можна назвати «бюрократичним», оскільки часто притаманний стилю управління, що має здійснення тотального контролю. У розвинених країнах такий підхід буде викликати масу публічної критики і скарг з огляду на зростаючі очікування торгового співтовариства, що митне втручання повинно бути зведене до мінімуму. Нижній лівий квадрант (низький

ступінь контролю, низький ступінь полегшення) характеризує стиль адміністрації, яка практикує слабкий контроль, але мало що робить для сприяння торгівлі. Такий підхід лежить в площині кризового управління та не приносить вигод ні державі, ні бізнесу.

Нижній правий квадрант (низький контроль, значне полегшення торгівлі) представляє підхід, за якого повсякденні операції не викликають труднощів, але контроль є недостатнім. Подібний стиль *laisser-faire* («нехай все йде, як іде») був би доречним для забезпечення відповідності правилам в ідеальному світі, де бізнес дотримується всіх вимог без будь-яких загроз економічній безпеці держави або стимулювання з боку держави.

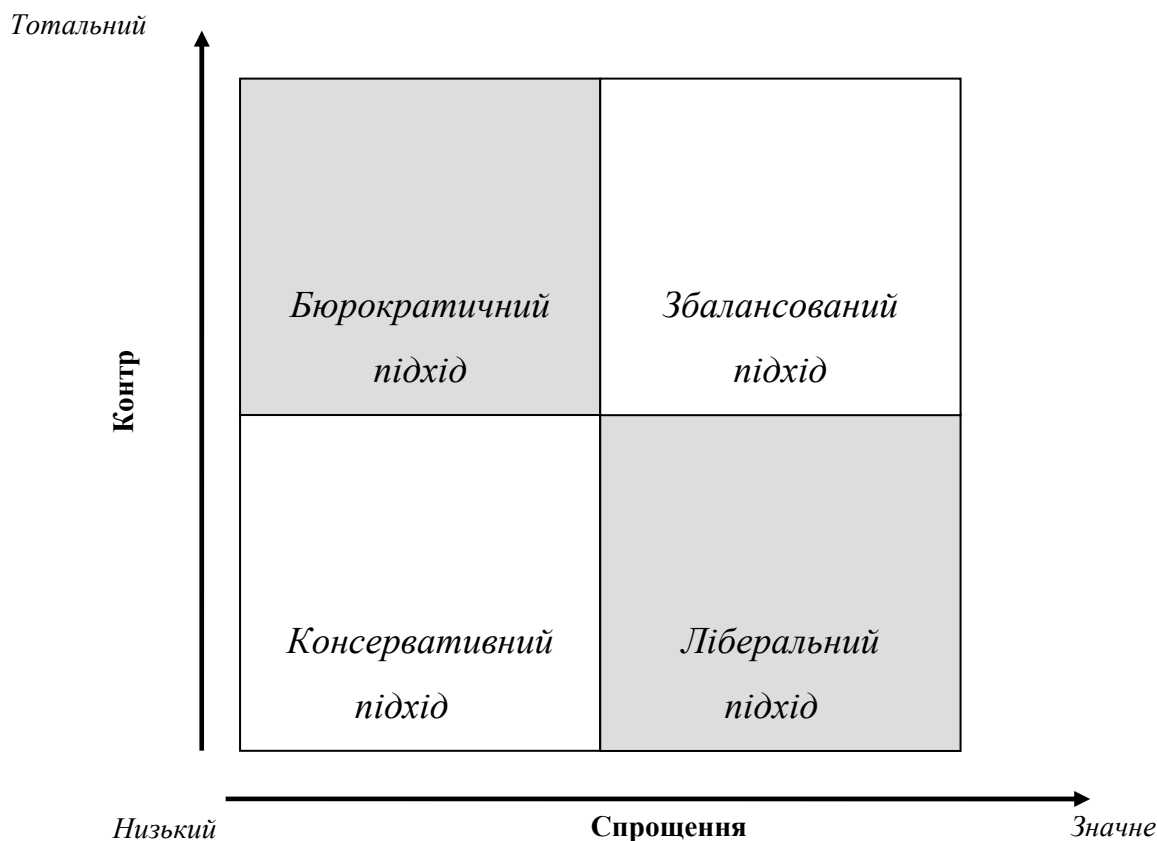


Рис. 3. Матриця збалансування економічних інтересів

Верхній правий квадрант (високий рівень контролю, значне полегшення) являє собою збалансований підхід і до регулятивного контролю, і до створення більш зручних умов для торгівлі, оскільки обидва ці елементи мають високу величину. Такий підхід до управління відповідно максимізує вигоди і для уряду, і для міжнародних ділових кіл, і саме до нього повинні йти митні адміністрації.

Одним з яскравих прикладів збалансування економічних інтересів в сфері ЗЕД України є суттєве зниження акцизного податку на вживані авто. Зазначимо, за інформацією асоціації європейських автовиробників АСЕА (European automobile manufactures association) середня кількість автомобілів на 1000 осіб в Європі становить близько 487 шт, в Україні ж цей показник в 2,5 рази менший і становить близько 201 автомобіль на 1000 осіб. Середній вік авто в Україні становить близько 18,2 роки в той час в Європі – 8,6 роки, що свідчить про необхідність оновлення автопарку. Проте, внаслідок суттєвої девальвації національної валюти, значного скорочення реальних доходів та купівельної спроможності громадян зумовили низький попит на автомобілі, що призвело до значного скорочення робочих місць як у сфері продажів, так і у виробництві автомобілів, а разом з цим і до зменшення надходжень до державного бюджету. Крім того, останніми роками громадяни України почали купувати вживані авто

в Європі та користуватися ними на території нашої держави не сплачуючи відповідних податків та зборів, які повинні бути сплачені при купівлі автомобіля на території України. Широко стали розповсюджені схеми від ухилення від сплати податків через режим тимчасового ввезення нерезидентами та використання авто в митному режимі транзиту. З метою збільшення надходжень до державного бюджету за рахунок детінізації автомобільної галузі 31 травня 2016 року Верховною Радою України був прийнятий Закон України «Про внесення зміни до підрозділу 5 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку ринку вживаних транспортних засобів» №1389-VIII [5], яким передбачено збалансування інтересів суспільства щодо можливості придбання автомобілів та держави щодо наповнення державного бюджету (рис. 4).

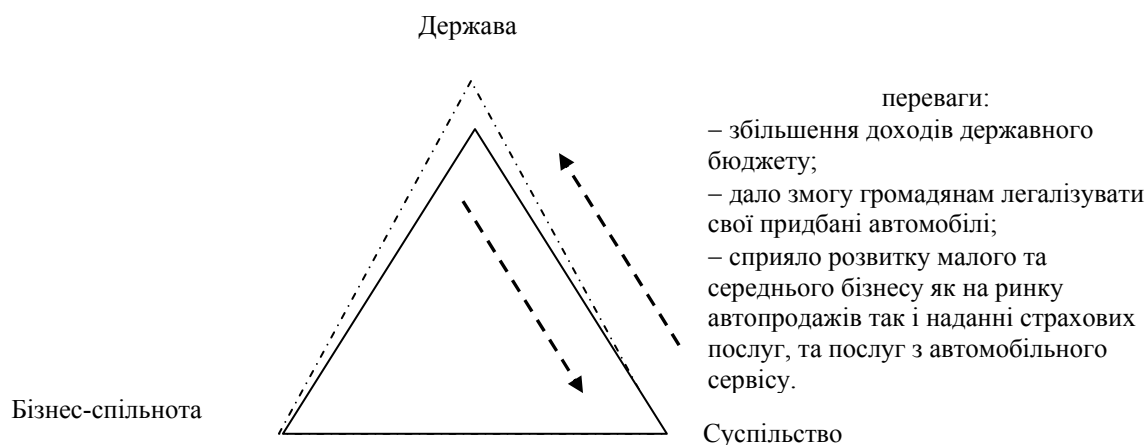


Рис. 4. Збалансування економічних інтересів держави та суспільства

Одним з найскладніших аспектів у процесі пошуку балансу економічних інтересів є їх визначення та аналіз, що передбачає необхідність дослідження категорії «інтерес», зміст та природа якого зводиться до таких характеристик, як суб'єктивність і об'єктивність. Суб'єктивність інтересів проявляється в тому, що вони мають власного носія – суб'єкта інтересу – і їх прояв є суб'єктивним, оскільки усвідомлений інтерес може перетворитися в стимул до господарської діяльності, спрямованої на задоволення потреб. Об'єктивність інтересів полягає в тому, що вони виражають соціально-економічні відносини, що склалися в суспільстві. Отже, інтерес базується на матеріальній основі – потребах та соціальній – сформованих на даному етапі суспільного розвитку економічних відносинах [6]. Суб'єктивність інтересів означає, що їх носіями є держава (сукупність органів та посадових осіб, наділених владними повноваженнями щодо прийняття рішень в межах своїх повноважень), бізнес-спільнота (сукупність економічних операторів, які є учасниками зовнішньоекономічної діяльності та використовують свою діяльність з метою отримання бажаних господарських результатів), а також суспільство (громадяни, які).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, головною метою забезпечення економічної безпеки держави в сфері ЗЕД є усунення суперечностей між економічними інтересами суспільства, економічних операторів та держави у сфері зовнішньоекономічної діяльності, створення сприятливих умов для еквівалентної, рівноправної реалізації життєво важливих економічних інтересів усіх суб'єктів економічних відносин в умовах подальшої гармонізації вітчизняних митних правил до міжнародних стандартів. В наступних наукових дослідженнях планується розглянути складові системи забезпечення економічної безпеки, а також механізм збалансування економічних інтересів.

Список використаної літератури

1. International convention on the simplification and harmonization of customs procedures (as amended). / World Customs Organization. – [Electronic resource]. URL: http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv.aspx.
2. SAFE Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade / World Customs Organization, 2015. – [Electronic resource]. URL: http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/safe_package.aspx.
3. Agreement on Trade Facilitation [Ministerial Decision of 7 December 2013]. – [Electronic resource]. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/desci36_e.htm.
4. Customs modernization handbook [edited by Luc de Wulf, Jose B. Sokol] / The International Bank for Reconstruction and Development: The World Bank (Trade and development series), 2005. – 356 p.
5. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про внесення зміни до підрозділу 5 розділу XX «Перехідні положення «Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку ринку вживаних транспортних засобів» стосовно уточнення деяких положень». – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=4905&skl=9.
6. Гершкович Б. Я. О противоречивом единстве экономических интересов // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. – 2006. – № 4. – С. 99

References

1. International convention on the simplification and harmonization of customs procedures (as amended). / World Customs Organization. Retrieved from http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv.aspx.
2. SAFE Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade / World Customs Organization, 2015. Retrieved from http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/safe_package.aspx.
3. Agreement on Trade Facilitation [Ministerial Decision of 7 December 2013]. Retrieved from URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/desci36_e.htm.
4. *Customs modernization handbook* [edited by Luc de Wulf, Jose B. Sokol] / The International Bank for Reconstruction and Development: The World Bank (Trade and development series), 2005. – 356 p.
5. Zakon Ukrainy «Pro vnesennya zmin do Zakonu Ukrainy «Pro vnesennya zminy do pidrozdilu 5 rozdiluh KhKh «Perekhidni polozhennya «Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo stymulyuvannya rozvytku rynku vzhyvanykh transportnykh zasobiv» stosovno utochnennya deyakykh polozhen'». Retrieved from http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=4905&skl=9 (in Ukrainian)
6. Gershkovich, B. Ya. (2006). *O protivorechivom edinstve ekonomicheskikh interesov. Izvestiya vyisshih uchebnykh zavedeniy. Severo-Kavkazskiy region. Obschestvennyie nauki, 4, 99* (in Russian).

Ivan Bereznyuk

Head of the customs clearance department of the customs post-3 «West»,
Kyiv City Customs of the State Fiscal Service of Ukraine
Kyiv City Customs of the State Fiscal Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine
bereznyuk_i@ukr.net

Svytlana Kol'ada

PhD in Economics Sciences, Associate Professor
University of Customs and Finance, Dnipro, Ukraine
svetlankolyada@gmail.com

FORMATION OF THE CONCEPT OF PROVIDING ECONOMIC SAFETY IN THE FIELD OF FARES ON THE BASIS OF SATISFACTION OF ECONOMIC INTERESTS OF SOCIETY, ECONOMIC OPERATORS AND STATE

Introduction. *Due to the ever-increasing pressure of the international trade community on the need to further reduce the interference of state controlling bodies in the activities of foreign economic operators, the customs administrations of the leading countries of the world are developing and implementing tools for the simultaneous provision of economic security in the field of foreign trade and the simplification of foreign trade procedures. One of the priority tasks for the domestic system of customs regulation in such conditions is the formation of a system for ensuring economic security in the field of foreign economic activity, which would ensure a balance between the facilitation of foreign trade conditions and the measures taken by the state control bodies in matters of protecting Ukraine's economic security.*

Purpose. *The purpose of the study is theoretical substantiation and development of scientific and methodological principles of the concept of ensuring economic security in the field of foreign economic activity on the basis of balancing the economic interests of society, economic operators and the state.*

Results. *In today's context, the concept of ensuring economic security in the field of foreign economic activity is based on the balance of economic interests of all interested parties (participants of foreign economic activity). In this regard, the authors of the study proposed the author's definition of the*

category «economic security of the state in the field of foreign economic activity». In the domestic scientific and practical circles, there is a widespread perception of the existence of significant contradictions and conflicts in the process of simultaneously achieving these elements of the security balance. In particular, a significant part of domestic and foreign scholars note that the implementation of measures to simplify foreign trade procedures will weaken control over it and vice versa: increased control leads to complication of procedures for economic operators. In our opinion, this approach is too simplistic, since it assumes that only a relaxation of control can be the only way to simplify the process. Such a position in the current conditions of the implementation of the state customs case is erroneous, since the concepts of trade facilitation and control are two separate variables.

Originality. The authors formulated the definition of "economic security of the state in the field of foreign economic activity", which should be understood as the state of the system of economic relations between society, economic operators and the state in the field of foreign economic activity, which ensures the possibility of full realization and protection of vital economic interests from external and internal threats through Elimination of preconditions and overcoming of existing contradictions, achievement of balance of interests of all interested parties.

Conclusion. the main objective of ensuring the economic security of the state in the field of foreign economic activity is elimination of contradictions between the economic interests of society, economic operators and the state in the sphere of foreign economic activity, creation of favorable conditions for equivalent, equal realization of vital economic interests of all subjects of economic relations in conditions of further harmonization of domestic customs Rules to international standards. In subsequent scientific studies it is planned to consider the components of the system of ensuring economic security, and also a mechanism for balancing economic interests.

Keywords: economic security in the field of foreign economic activity, economic interests, balance of economic interests, economic operators, conflicts of interest

Одержано редакцією 11.08.2017 р.
Прийнято до публікації 25.08.2017 р.

УДК 338.24 (045)

Коваленко Єлена Ярославівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри
публічного управління і гуманітарних наук,
Національна академія керівних кадрів
культури і мистецтв
biguss@meta.ua

УПРАВЛІННЯ МЕРЕЖЕВИМИ СТРУКТУРАМИ СУСПІЛЬСТВА

Анотація. У статті розглядаються теоретико-методологічні проблеми мережевої організації суспільства і механізмів управління його політичною, економічною та соціально-культурною сферами. На відміну від попередніх напрацювань, це дослідження здійснено з використанням системного, цивілізаційного та синергетичного підходів, що надало можливість глибше проникнути у досліджувану проблему. Розкрито сутність мереж та їх види. Визначено структуру, роль і місце функціональних мереж. Уточнено критерії поділу мереж за територіальною ознакою, їх особливості відповідно до етапів розвитку цивілізації. Обґрунтовано ймовірні напрями мережевого розвитку постіндустріального суспільства. Проаналізовано моделі організаційного устрою і розроблено механізми управління життя-діяльністю нового суспільства.

Ключові слова: мережа; структура; організація; механізм; управління; суспільство, політична, економічна та соціально-культурна сфери.

Постановка проблеми. Кожен історичний період має свої виміри, свої горизонти, свою висоту інноваційних хвиль, що змінюють цивілізацію. Бувають періоди відносно плавного розвитку, а інноваційний потік нагадує невеличкі хвилі. Але буває так, що настає

епоха шторму і радикальних перемін, коли майбутнє затуляє завіса невизначеності, контури навколишнього світу стають хиткими, розмитими, а інноваційні зміни набувають характеру дев'ятого валу або цунамі, змітаючи усе застаріле на своєму шляху.

Саме в таку епоху бурхливих змін вступило людство у третьому тисячолітті. Зміни, а також швидкість змін і ступінь невизначеності, з якою вимушені мати справу сьогодні – у період переходу до постіндустріальної фази розвитку цивілізації, набувають вражаючих масштабів. Вони є складним поєднанням доцентрових і відцентрових сил, у результаті яких відбувається зародження нового суспільства.

Інформаційна революція кін. ХХ ст. і розповсюдження інтернет-технологій веде до різкого посилення глобалізації, формування нового соціального устрою, коли основою організації суспільства стають мережеві потоки, мережеві структури і мережеві взаємодії, а сучасна економіка трансформується в мережеву систему, що надає їй здатність безперервних оновлень [7, с. 117–118].

Сучасний процес трансформації цивілізації об'єктивно формує передумови переходу до мережевого соціального порядку. На думку іспанського соціолога Мануела Кастельса, головною особливістю нового суспільства стає не стільки домінування інформації як такої, скільки мережева логіка її використання – форми комунікацій, позбавлені будь-яких просторових і часових меж [7, с. 136].

Отже, світ ХХІ ст. – це абсолютно новий, маловідомий, глобалізований світ мережевих стосунків, закони якого не просто не схожі на правила гри індустріальної епохи, але і є багато в чому їх дзеркальною протилежністю.

Стан вивчення проблеми. Вивчення й аналіз наукової літератури, у якій описуються мережеві теорії, дозволяє умовно розділити їх на три великі групи: по-перше, математичні теорії, що зосереджені на розгляді абстрактних параметрів і властивостей ідеальних мереж; по-друге, природничі теорії, які досліджують мережеві зв'язки в живій і неживій природі; по-третє, соціальні теорії, у яких вивчається мережева взаємодія індивідів та організацій.

Формальну мову для опису мереж дає розділ математики «Теорія графів». Засновником цієї теорії вважається швейцарський математик Леонард Ейлер, який обґрунтував розв'язок задачі щодо «Семи мостів Кенігсберга» [12]. Вирішуючи цю конкретну проблему, Л. Ейлер підійшов до розгляду об'єкта дослідження як до деякої абстракції, надавши числові значення структурним характеристикам.

Згодом теорію графів стали застосовувати в природничих науках. Найбільш активно її використовували зоопсихологи: англійський вчений Чарлз Дарвін [2], російський фізіолог Іван Павлов [4], австрійський дослідник Конрад Лоренц [15], нідерландський етолог Ніколас Тінберген [26], австро-радянський науковець Курт Фабрі [5] та інші, які досліджували поведінку й мережеві відносини у тваринному світі та здійснювали певні інтерпретації щодо людського соціуму.

В гуманітарних науках математичній інструментарій теорії графів першими почали застосовувати соціологи, соціальні психологи й антропологи. Німецький філософ Георг Зіммель, засновник формальної школи в соціальних науках, безпосередньо використовував поняття «соціальна мережа» у своїх працях [24]. За словами Леопольда фон Візі, представника цієї школи, якби ми могли зупинити «постійно струмуючий потік міжлюдських взаємодій, то ми б побачили мережу ліній, що здавалася непроникною, між людьми» [29].

Соціальні психологи робили акцент на мережевому характері міжособових взаємодій. Румунський психолог Якоб Морено висловив ідею соціограм – графічного зображення позицій індивідів у групі та зв'язків між ними, і вивчав як їх форма впливає на поведінку осіб та організацій [20]. Американський дослідник Стенлі Мілгрем обґрунтував свою теорію «шести рукостискань», згідно з якою будь-які дві людини розділені не більше ніж п'яти рівнями загальних знайомих і шести рівнями зв'язків, що підкреслює мережевий характер цивілізації [19].

Британський соціокультурний антрополог Альфред Редкліфф-Браун писав: «...пряме спостереження показує нам, що людські індивіди сполучені складною мережею соціальних відносин» [23]. У свою чергу, французький антрополог Клод Леві-Строс, запропонував визначати структуру суспільства на основі мереж, які утворюються акторами через виконання їх спільних і взаємних ролей [16].

Італійський соціолог-механіцист Вільфредо Парето вважав суспільні мережі своєрідною машиною, що складається з людей-атомів, які взаємопов'язані та неоднорідні. Кращі з них є елітою, яка керує мережею. Рівновага в мережі забезпечується циркуляцією еліти: кращі з низів можуть підніматися догори в еліту, а ті члени еліти, які деградують – опускаються донизу. Зміна еліт може відбуватися через кооптацію, або завдяки революції, сенс якої полягає у заміні правлячої еліти [21].

Англійський соціолог-еволюціоніст Герберт Спенсер уявляв суспільні соціальні мережі специфічним, подібним до живого, організмом. Якщо якийсь орган (вузол) дає збої, то організм (мережа) не може нормально працювати і може взагалі вийти з ладу [25].

Німецький соціолог Фердинанд Тьонніс виділяв два види мереж: *gemeinschaft* – органічна мережа, що характерна для традиційного суспільства, де люди живуть відповідно до своїх общинних обов'язків, з опорою на традиційні звичаї, на поділ праці за статеві-віковими ознаками та на примітивну систему управління; *gesellschaft* – механістична мережа, яка виникла раціональним шляхом, де люди живуть на прагненні до особистої вигоди, з опорою на формальні закони, на поділі праці за професійно-кваліфікаційною ознакою та на складну систему управління у різних галузях суспільного життя [27].

Мережевий підхід в економічній соціології уперше був використаний американським вченим Марком Грановеттером [13], який довів особливе значення соціальних мереж та інститутів у виникненні бізнесових взаємовідносин. Виходячи з того, що в основі бізнес-мереж лежить соціальна мережа, а її вузлами є працівники, підрозділи й організації в цілому, французький соціолог П'єр Бурдьє запровадив поняття «соціальний капітал», який може бути реалізований тільки через зв'язки і взаємодії [6].

Що стосується економіки й менеджменту, то однією з перших праць, у яких розглянута мережева взаємодія, є широко цитована книга англійського економіста Альфреда Маршалла «Принципи економічної теорії», у якій показано, що мережеві взаємодії економічних агентів дозволяють отримувати позитивні екстерналії, такі, як обмін важливою інформацією, доступ до фахових постачальників, кваліфікованої робочої сили тощо [18]. У подальшому, ці питання стали досліджуватися дещо окремо в рамках економічного [30] й управлінського [8] підходів.

У світовій науці особлива хвиля інтересу до проблеми мережевого устрою цивілізації й управління стала прискорено наростати на поч. XXI ст. Найбільш значимими та базовими джерелами для дослідження мережевого суспільства, на наш погляд, є наукова спадщина найвідомішого соціолога сучасності Мануеля Кастельса (теорія інформаційного суспільства), провідного американського теоретика з проблем менеджменту Пітера Друкера (ідея нового суспільства організацій), визнаного фахівця у галузі конкуренції професора Гарвардської школи бізнесу Майкла Портера (кластерний підхід до проблеми конкурентоспроможності) та професорів Стенфордського університету Генрі Іцковіца й Амстердамського університету Лойета Лейдесдорфа (концепція потрійної спіралі) [7; 9; 11; 14; 22].

Невирішені питання. Відзначаючи вагомість попередніх наукових досліджень, слід зазначити, що у даній проблемі залишилося ще багато невирішених питань теоретичного і методологічного характеру. Зокрема, відсутнє єдине наукове бачення мережевих процесів у природі й суспільстві. Недостатньо вивченими є їх сутнісний зміст, види, структури, функції, протиріччя, чинники еволюційного розвитку мережевих форм. Залишаються дискусійними ймовірні напрями мережевої організації сучасного суспільства, його організаційного устрою, механізмів управління у нових реаліях розвитку цивілізації. Все це й зумовлює мету та необхідність проведення нашого дослідження.

Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування мережевих моделей організації суспільства і механізмів управління його політичною, економічною та соціально-культурною сферами на різних етапах розвитку цивілізації.

Викладення основного матеріалу. Мережеві структури сьогодні стали розповсюдженим явищем. Вони втілені не тільки у віртуальному світі Інтернету, комп’ютерних системах, з якими нині це поняття найчастіше асоціюється. І це не лише пристрій для ловлі риби, птахів й т. ін., зроблений з міцних ниток, які перехрещуються та закріплюються вузлами [1, с. 659]. Мережеві структури як сукупність елементів (вузлів, вершин), з’єднаних між собою лініями (зв’язками, ребрами) є широким міждисциплінарним поняттям, що застосовується до різних систем у природі та суспільстві. Вони нам нагадують своїм виглядом складні переплетіння – починаючи від мегаоб’єктів Всесвіту (зоряних скупчень, галактик, планет) до найдрібніших мікрочастинок речовини. Тому першим кроком у нашому дослідженні є класифікація мереж, їх поділ на певні групи відповідно до визначених ознак (рис. 1).

У розглянутому спектрі різноманітних мережевих структур важливе місце займають ті, що стосуються людського соціуму – суспільні соціальні мережі. З огляду на вище викладену класифікацію – це реальні штучні динаміко-стохастичні структури, переважно комплексно-комбінованого багатовимірного гетерогенного цілеспрямовано-спеціалізованого характеру з різним ступенем централізації, організованості та керування.

Суспільні соціальні мережі – це утворення, головними елементами (вузлами) яких є люди (індивіди, групи, організації, інститути) і зв’язки, взаємини та взаємодії між ними.

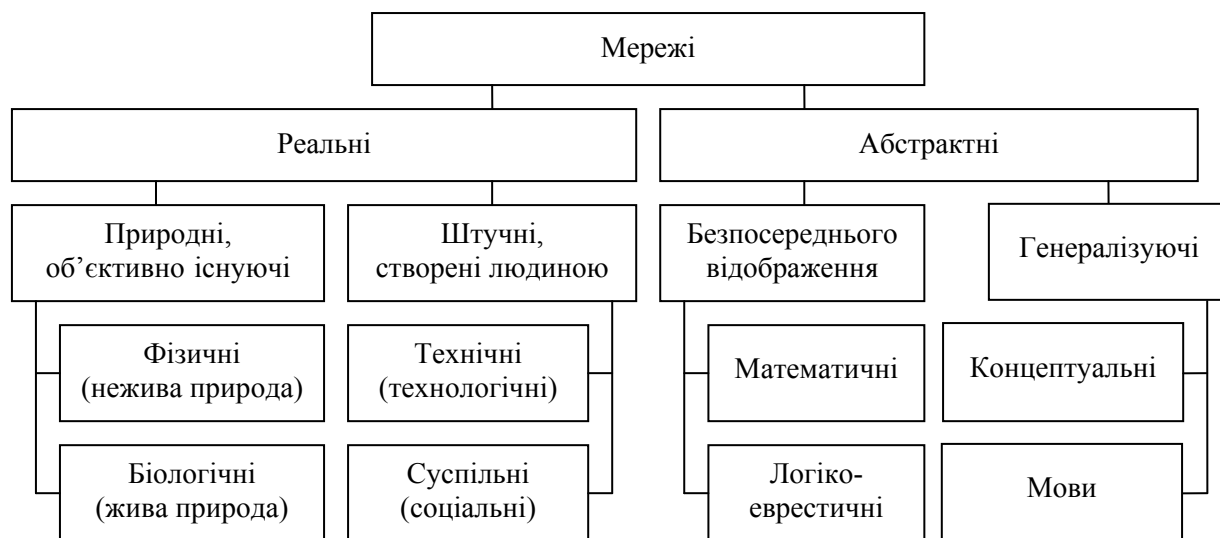


Рис. 1. Класифікація мереж у природі та людському суспільстві

Джерело: власна розробка

На рис. 2 наведено класифікацію суспільних мережевих структур за функціональною, територіальною, стадійною та організаційно-управлінською ознаками.

За функціональним призначенням всі суспільні соціальні мережі можна розділити на три великі органічно взаємопов’язані групи: політичні, економічні та соціально-культурні.

Політична мережа – це сукупність державних і політичних інститутів та відносин між ними, діяльність яких спрямована на здійснення управління державою й суспільством.

До основних вузлів політичних мереж належать: громадяни, громади, органи місцевого самоврядування, органи і установи державної влади (глави держави, законодавчої, виконавчої, судової, контрольної), держчиновники, політичні діячі, партії, громадські організації та рухи, профспілки, засоби масової інформації.



Рис. 2. Види суспільних соціальних мереж

Джерело: власна розробка

Для політичних мереж характерним є не лише наявність легальних вузлів, а й тіньових: політичні клани, клуби, парламентські лобі, оточення перших осіб держави, мізкові центри, які за певних умов фактично можуть виконувати домінуючі функції в політичній мережі й перетворитися на альтернативу легальній політичній мережі суспільства.

Економічна мережа – інтегрує економічні суб'єкти й відносини між ними, діяльність яких спрямовується на виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ та послуг, необхідних для задоволення матеріальних потреб суспільства та накопичення багатства.

Основними вузлами економічних мереж є працівники (робітники, службовці, спеціалісти, керівники), трудові колективи, домогосподарства, підприємці та бізнесмени, господарські організації різних галузей матеріального виробництва (промисловості, сільського, лісового і рибного господарства, будівництва, транспорту, зв'язку, оптової торгівлі), фінансові організації (комерційні банки, інвестиційні й страхові компанії), органи державного регулювання економіки (глава держави, парламент, уряд, центробанк, фіскальна служба, антимонопольний комітет, ревізійна служба, фонд держмайна, пенсійний фонд, рахункова палата, місцеві органи влади).

Для економічних мереж також, як і для політичних, характерним є не лише наявність легальних вузлів, а й тіньових, доходи яких не перерозподіляються до державних бюджетів та цільових фондів, не сплачуються податки, максимізуючи власні прибутки.

У більш широкому сенсі, до економічних мережевих структур зараховують не тільки мережі матеріальної і фінансової сфер економіки, а й мережі нематеріального виробництва, як специфічні види економічної діяльності, які у нашому дослідженні віднесені до соціально-культурних мереж, оскільки прямо і безпосередньо слугують відтворенню людини.

Соціально-культурна мережа – включає в себе соціальні спільноти і стосунки між ними, діяльність яких направлена на створення духовних цінностей і надання нематеріальних послуг, необхідних для задоволення соціально-культурних потреб людей, сприятливих умов їхнього існування і відтворення як біологічних, соціальних та духовних істот.

До ключових вузлів соціально-культурних мереж належать: людські істоти; соціальні страти та групи людей за ознакою нерівності в прибутках, власності, освіті, влади, престижі, стилі життя (верстви стани, класи, касти, прошарки суспільства); організації і працівники

різних секторів нематеріального обслуговування (житлово-комунального господарства і побутового обслуговування; роздрібною торгівлі та громадського харчування; транспорту та зв'язку для населення; охорони здоров'я і соціального забезпечення; фізичної культури, спорту, відпочинку та розваг); організації і творчі працівники секторів виробництва духовних цінностей (науки, освіти, культури, мистецтва, релігії); центральні державні й місцеві самоврядні органи управління соціокультурною сферою.

Кожна комплексно-функціональна суспільна соціальна мережа (політична, економічна, соціально-культурна) ділиться на цілий ряд відносно самостійних (автономних) відокремлених мереж, які виконують певні спеціалізовані більш вузькі завдання, що, як правило, корелюють із загальною місією та частковими інтересами тих чи інших учасників сукупної мережі.

Наприклад, політична мережа складається із: окремих мереж різних політичних партій, громадських організацій, профспілок; мережевих структур виконавчої, судової і контрольної влади; мереж місцевого самоврядування; мереж різноманітних засобів масової інформації та ін.; економічна мережа, в свою чергу, включає: галузеві мережі підприємств сфери матеріального виробництва; мережі фінансових установ; конгломераційні мережі реального та фінансового секторів; торгово-збутові мережі; транспортні мережі; енергетичні мережі й ін.; соціально-культурна мережа містить: мережі житлово-комунальних та побутових підприємств; мережі закладів охорони здоров'я, соціального забезпечення, фізичної культури, відпочинку та розваг; мережі наукових установ; освітні мережі; мережі закладів культури і мистецтва тощо.

Взагалі, будь-яка соціальна організація може бути представлена у вигляді мережі, що складається з підрозділів та різного роду зв'язків між ними. Водночас, кожен підрозділ також можна розглядати як мережу, де вузлами є його складові – підрозділи нижчого рівня, або окремі працівники.

За територіальним охопленням суспільні соціальні мережі поділяються на локальні, регіональні, національні й транснаціональні.

Локальна мережа – це мережа, що не виходить за межі первинної одиниці розселення людей: міста, села. Можна навести численні приклади локальних мережевих структур, у т. ч.: сім'я, де її члени служать вузлами, а сполучними лініями – їх взаємовідносини; будь-яка організація, що діє на території одного населеного пункту, також може бути розглянута з точки зору взаємозв'язків між її працівниками або їх групами (вузлами); декілька фірм, пов'язаних між собою бізнес-відносинами, або розгалужені транспортні комунікації в межах одного міста; переплетення міських систем життєзабезпечення; мережі місцевого самоврядування та ін.

Регіональна мережа – мережа, що не виходить за межі вторинної одиниці розселення людей – регіону (району, області тощо), як частини країни. Комплексний розвиток регіону передбачає високий рівень розвитку відповідних регіональних суспільних соціальних мереж, які повинні включати не тільки виробничі складові, а й необхідні інфраструктурні мережі, такі як будівельна, транспортна, житлово-комунальна, оздоровча, освітня, торгово-сервісна, побутова, наукова, культурно-дозвіллева та ін.

Національна мережа – це мережа, яка не виходить за межі країни. Сюди відносять всі суспільні соціальні мережі загальнонаціонального значення. Зокрема, мережі різних гілок влади; мережі загальнодержавних партійних, громадських і профспілкових організацій; республіканські виробничі, торгівельні, фінансові, транспортні, енергетичні, наукові, освітні, мистецькі, оздоровчі та релігійні мережі.

Транснаціональна мережа – це мережа, що охоплює кілька країн, або всі країни світу (глобальна мережа). Цими мережами є Європейське Співтовариство, Міжнародний валютний фонд, Європейський банк реконструкції та розвитку, Світовий банк, Світова організація торгівлі, Міжнародна агенція розвитку, Митний союз, БРІКС, а також багато інших наднаціональних соціальних організацій. До цих мереж слід віднести й усі

транснаціональні корпорації, що здійснюють стратегію бізнесу у виробництві, маркетингу, фінансовій та інших сферах, які виходять далеко за межі національних кордонів.

За стадією розвитку можна виділити первісні, доіндустріальні, індустріальні та пост-індустріальні соціальні мережі, що відповідають певним етапам розвитку світової цивілізації.

Первісна мережа – є найпростішою формою соціальних мереж і найтривалішою за часом існування (приблизно по 4 тис. до н. е.), протягом якого вона повільно розвивалася. Первісні мережі були закритими, локальними з колективним самоврядуванням. У міру розвитку їх можна розділити на родові, племінні та мережі союзу племен. Основними вузлами родових мереж є люди одного роду, серед яких центральне місце займає старійшина. В племінних мережах вузлами є роди, а у мережах союзів племен – племена, де ключові позиції займають їх вожді. Вузли цих мереж, в основному, є однаково значущими, самі мережі – децентралізованими, плоскими, самоврядними, а люди – рівними.

Доіндустріальна мережа – є наступною за рівнем розвитку формою соціальних мереж. Її часові рамки: від неолітичної аграрної революції – переходу від привласнюючого до виробляючого господарства та виникнення письма (4 тис. до н. е.) аж до перших паростків промислової революції (XVI ст. н. е.). Характерними ознаками цих мереж є те, що у міру розвитку вони ставали дедалі більше централізованими (об'ємними), виходячи за локальні межі й охоплюючи певні регіони, які згодом інтегрувалися у централізовані аграрні держави. Внаслідок втрати кровноспоріднених відносин, виникнення соціальної нерівності й стратифікації (рабства, станів) поступово зароджувалися вузли, які відігравали домінуючу роль (рабовласники, феодалі). Зважаючи на те, що переважна частина аграрного суспільства проживає на селі (від 85 до понад 90 %), то відповідні мережі слід вважати в основному замкнутими в селянських громадах, які ведуть натуральне господарство, слабо пов'язане з ринком, й зорієнтованими на соборність людини, релігійні цінності, сакральність Світу, колективізм і взаємодопомогу. Основним продуктом цих мереж є їжа, а ключовим принципом їх розвитку – традиціоналізм, підтримання існування людини (переважає господарство типу «економія»).

Індустріальна мережа – є ще складнішою за ступенем розвитку формою соціальних мереж. Вона охоплює період від початку промислової революції – переходу від ручного доморобного і ремісничо-мануфактурного до великого машинного фабрично-заводського виробництва (XVII – сер. XVIII ст.) аж до інформаційної революції сучасності (кін. XX ст.). Важливу роль у виникненні індустріальних суспільних мереж і європейської світ-системи загалом, як їхньої «генетичної» матриці, відіграли поява європейської раціональної науки та протестантизму. На їх основі відбулося релігійне перекодування свідомості людини, що по суті є варваризацією християнства. Це призвело до десакралізації Світу, що орієнтує людей на індивідуалізм та взаємоборотьбу. «Соборна людина» традиційного суспільства перетворилася в «людину-економічний індивід», виведений за межі Світу, як його дослідник і покоритель, а сам Світ розглядається як бездушна раціональна машина. Аграрні суспільні мережі при цьому не зникають, а відходять як би на друге місце (індустріальні – понад 75 %; аграрні – 15 %; послуги – до 10 %). Специфічними рисами індустріальних мереж, як і у попередньому випадку, є те, що вони спочатку ставали ще більше централізованими, а потім набуваючи велетенських масштабів і виходячи за межі держав й утворюючи міжнародні об'єднання поступово трансформувалися в частково централізовані / децентралізовані структури, спрямовані на товарне ринкове виробництво, отримання прибутку і особисте збагачення. Основними вузлами цих мереж стають капіталісти (бізнесмени), робітники та держчиновники; головним продуктом – промислові товари, засобом розвитку – машини, умовою розвитку – вдосконалення машин, а принципом, що управляє розвитком – індивідуалізм, економічний ріст, снобізм й нажива (переважає господарство типу «хрематистика», тобто бізнес).

Постіндустріальна мережа – є найскладнішою за ступенем розвитку формою суспільних соціальних мереж. Ця мережа виникає у результаті інформаційної революції і переходу від переважання національних товарних економік до глобальної економіки послуг, інформації та знань (кін. ХХ – поч. ХХІ ст.). Вагомою рушійною силою у формуванні нової мережі, як і в попередньому випадку, повинні стати релігія й наука. Проте їх сьогоднішні протестантська основа та європейський раціоналізм слугують скоріше оковами, а ніж двигуном розвитку й не дають змоги обґрунтувати чітку логіку та обрати правильний шлях розвитку соціальних мереж і постіндустріальної цивілізації у цілому, яка перебуває у кризовому дисипативному стані. У зв'язку з цим, намітилися дві альтернативи розвитку постіндустріальної мережі: униз – в бік силового вирішення протиріч капіталізму, в сучасне варварство та досягнення дна соціальної кризи в нижній точці рівноваги цивілізації (очевидно, що без ще одного етапу варваризації християнства і демонтажу демократичних інститутів капіталізму тут не обійтись); угору – шляхом формування гуманістичних засад майбутнього суспільства і на цій основі вирішення соціальної кризи й досягнення вершини розвитку цивілізації – Добрострою, що забезпечуватиме єдність і гармонію біосфери та суспільства, гармонійне поєднання і синергізм колективного й особистого (зрозуміло, що без відступу від протестантської етики та ослаблення бюрократії тут теж не обійтись). При цьому індустріальні й аграрні мережі не зникають, а відходять на друге і третє місце (постіндустріальні – понад 75 %; індустріальні – до 20 %; аграрні – до 3 %, приблизно).

У випадку руху «вниз» суспільна соціальна мережева структура ставатиме тоталітарною, приховано керованою зовні. Поглиблюватиметься десакаралізація Світу і десоверенізація держав. Проте на шляху таких кардинальних перемін стоять демократичні інститути капсистеми, громадянське суспільство, нація-держава, універсальні цінності й багато інших завоювань нижніх і середніх класів. Звільнення від цих інститутів вигідне капіталу, але є руйнівним для капіталізму. Колись в інтересах капіталу було створення капсистеми, а в інтересах феодалів – перетворення на буржуазію. Немає нічого дивного, що тепер інтереси капіталу зажадали її демонтажу – тільки так пануючі групи можуть зберегти владу, трансформувавши капітал в інші форми панування й перетворившись у гіпербуржуазію («глобалів»).

При цьому важливо, що «господарі» Світу – гіпербуржуазія («сеньйори») – оперуватимуть на глобальному рівні, а середній і робітничий клас, які очевидно згодом перетворяться в «електронне населення», та місцева буржуазія і чиновники («локали», або «васали») – на національному, що ставитиме їх у нерівне положення. Так само, як у ХVІ ст. новий міжнародний розподіл праці та золото Америки перемістили феодалів на світовий рівень, а селяни залишилися на локальному й потрапили в соціальний офсайд.

Отже, якщо розгортання цивілізації і розвиток соціальної мережі піде «вниз», то на зміну капіталістичної мережі прийде недемократична суспільна соціальна мережа. Її основними вузлами будуть «глобали» (гіпербуржуазія), «локали» (місцева буржуазія і держчиновники) та «електронне населення». Національний вузол, внаслідок десоверенізації (розмивання) держав, перейде в розряд другорядних. Ця мережа буде кастово-ієрархічною з обмеженням доступу до освіти. Справжня наука, передусім теорія і прогнозування, перетвориться на кастове заняття верхів; унизу залишаться нешкідливі емпіричні курси і фольк-наука. Масам будуть запропоновані отупляючі розваги. Політика остаточно відіме, а її місце займе шоу-бізнес. Як у романі польського письменника-фантаста Станіслава Лема «Едем», правлячий шар перетвориться в напівбогів, які живуть в ізолюваному світі й завдяки технічним досягненням невидимі масам, а тому вселяють ще більший страх [16, с. 86]. Головним продуктом, засобом, умовою та принципом розвитку суспільства залишиться майже усе те саме, що було при індустріалізмі.

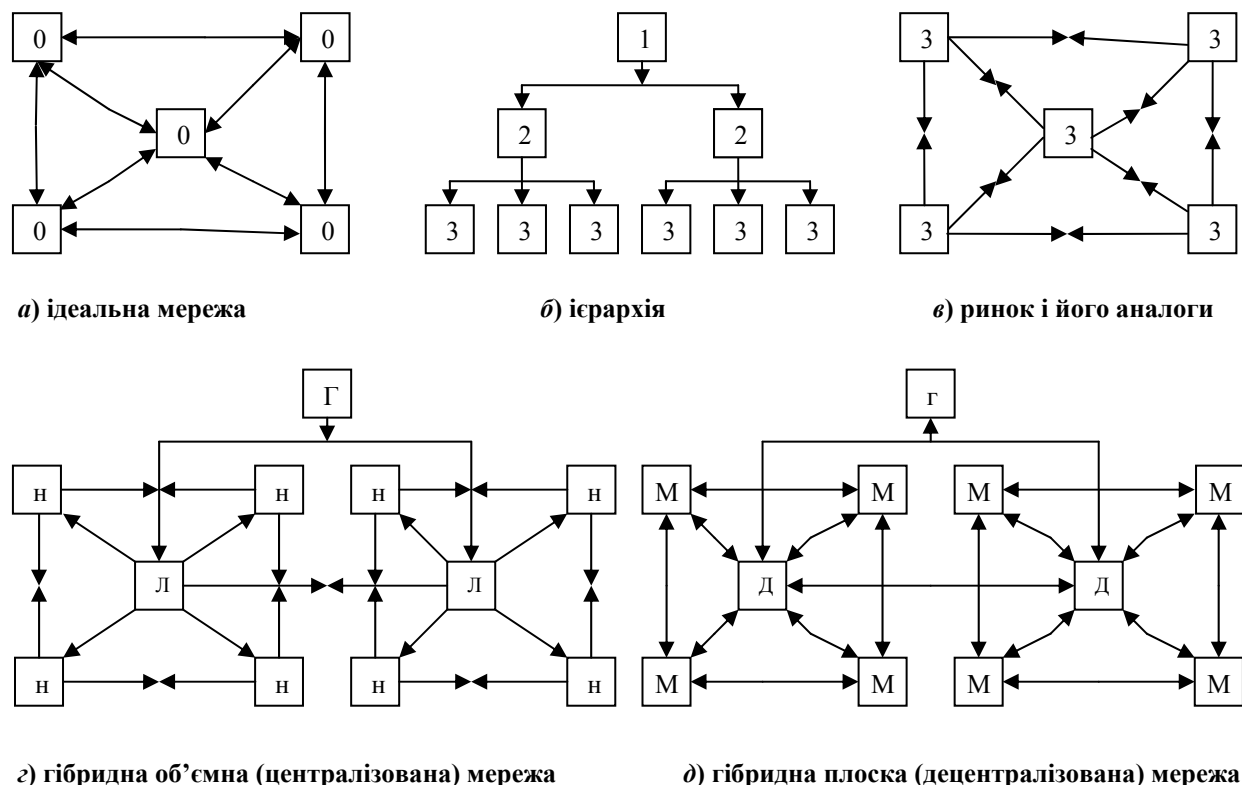
Якщо розвиток світової цивілізації піде у напрямі «вгору», то філософією формування суспільної соціальної мережі буде зовсім інше бачення, де Світ

розглядається не з позиції механіки, а з ноосферного погляду, з позиції гармонії біосфери та людини. Своєю чергою, сама людина в такій мережі уявляється вже не як економічний (матеріальний) суб'єкт і покоритель Світу, а як інтелектуально-духовний суб'єкт, що намагається бути його органічною частиною. В основі цього новітня наука і ортодоксальна релігія, які орієнтують людей на посилення колективізму та взаємодопомоги, на побудову реальної економіки вітального споживання (господарства типу «економія») та меритократичної політики, при якій: керівна ланка не зверху (на глобальному), а знизу (на локальному рівні); законодавство забезпечує скрізь загальний принцип: «виграв-виграв», а не «виграла керівна ланка-програла керована», як при протилежному напрямі розвитку цивілізації [3].

Головними вузлами гуманістичної суспільної соціальної мережі будуть колективно спів-працюючі (не конкуруючі) місцеві самоврядні громади, загальнонаціональні координаційні та глобальні узгоджувальні актори. Основним активом у цій мережі виступатиме не капітал, а знання; основною силою – не партія і олігархія, а рада та інтелектуальний авангард суспільства; засобом суспільного розвитку – інтелект, умовою розвитку – наuczіння, а принципом, що управляє розвитком – інтелектуальне зростання, поліпшення та зміцнення здоров'я людей.

Таким чином, нові мережі будуть кардинально відрізнятися між собою залежно від обраного напрямку розвитку цивілізації: вниз чи вверх (у попередньому напрямі вже не можливо рухатися через вичерпаність ресурсів, зростання населення тощо).

За організаційним устроєм можна виокремити ідеальні, ієрархічні, ринкові та гібридні суспільні соціальні мережі (рис. 3).



Відносини між вузлами: \rightarrow – субординаційні; $\rightarrow\leftarrow$ – конкурентні; \leftrightarrow – коопераційні (координаційні, узгоджувальні);

0, 1, 2, 3 – ієрархічні рівні; Г, Л, н – відповідно глобали (гіпербуржуазія – «сеньйори»), локалі (місцева і регіональна буржуазія, держчиновники – «васали») та «електронне населення» у гібридній об'ємній мережі; М, Д, г – відповідно місцеві повністю самоврядні громади, загальнонаціональні (державні) координаційні та глобальні узгоджувальні суспільні ланки у гібридній плоскій мережі

Рис. 3. Графічні зображення організаційного устрою суспільних соціальних мереж

Найпростішою за організаційним устроєм є *ідеальна мережа*. У такій мережі відсутній єдиний центр (орган управління, лідер, доміант) і її поведінка є результатом кооперативних взаємодій між вузлами. Це локальна, абсолютно плоска, децентралізована структура з співпрацюючими вузлами на основі колективного самоврядування. Приблизно саме такий тип суспільної соціальної мережі притаманний первісному суспільству (табл. 1).

Таблиця 1

**Порівняння різних типів організаційних моделей
та механізмів управління суспільних соціальних мереж**

Показники	Типи організаційних моделей та механізмів управління				
	ідеальний	ієрархія	ринок та його аналоги	гібрид	
				об'ємний	плоский
Тип суспільства	первісне	до-, ранньо- і середньо-індустріальне	пізньо-індустріальне	постіндустріальне	
Рівень	локальний	регіональний	національний	глобальний	
Середовище	неконкурентне	малоконкурентне	конкурентне	гіперконкурентне	
Швидкість змін	наднизька	низька	висока	надвисока	
Невизначеність	відсутня	незначна	значна	найвища	
Побудова мережі	децентралізована (абсолютно плоска), проста, закрита, пластична структура з колективно співпрацюючими вузлами на основі колективного самоврядування	централізована (абсолютно об'ємна), проста, напівзакрита структура з жорсткою стійкістю, вертикальною субординацією вузлів та централізованим управлінням	частково децентралізована горизонтально-атомістична, складна напіввідкрита еластична структура з мінливою стійкістю, конкуруючими вузлами та спонтанною самоорганізацією	централізована зверху, суперскладна частково закрита пластична структура з децентралізованими конкуруючими вузлами і прихованими кастовою субординацією та зовнішнім управлінням	децентралізована (централізована на низу), суперскладна повністю відкрита надпластична структура з колективно співпрацюючими вузлами на основі колективного самоврядування та колаборації
Вузли	люди, роди (старійшини), племена, союзи племен (вожді)	Рабовласники і раби; феодалі (сеньйори, васали), селяни й ремісники; капіталісти та робітники	Держчиновники, капіталісти та робітники; (феодалі і селяни)	глобали (гіпербуржуазія – «сеньйори»), локалі (регіональна, місцева буржуазія, держчиновники – «васали») та «електронне населення»	місцеві повністю самоврядні спільноти, загальнонаціональні (державні) координаційні та глобальні узгоджувальні і суспільні ланки
Механізм координації	безпосередній прямий	директивний	ціновий (ціннісний)	безпосередній, інтерактивний через web-платформи	
Ухвалення рішень на рівні	структури у цілому	керівної інстанції	індивіда (контрагента)	глобальної інстанції	структури у цілому

Джерело: розроблено автором

Мережі, які мають єдиний центр (орган управління) і поведінка яких ґрунтується на відносинах домінування-підпорядкування між вузлами з більш високими й нижчими рангами вважаються *ієрархіями*. Вони є регіональними, об'ємними, централізованими структурами з вертикальною субординацією вузлів та централізованим управлінням. Ці структури найбільш типові для традиційних доіндустріальних і ранньо- та середньоіндустріальних суспільств.

Ієрархічні мережі були розраховані на малоконкурентне середовище, низьку швидкість змін, незначну невизначеність, стабільність комунікацій і рушійні сили монополії. Потім, із зростанням динамізму та невизначеності виявилось, що ієрархічні структури не справляються з цим середовищем й об'єктивно стали витісняються неієрархічними мережами, побудованими на горизонтальних зв'язках і більш складному способі координації [17, с. 203], з'явився ринковий відступ від ієрархічного порядку, рушійною силою стала конкуренція і виникли *ринкові мережі та їх аналоги*, що характерні для пізньоіндустріального суспільства. Вони є переважно національними, частково децентралізованими, горизонтально-атомістичними структурами з конкуруючими вузлами та спонтанною (хаотичною) самоорганізацією.

В постіндустріальну еру, при наддинамічному середовищі, ієрархічні мережі виявилися уже занадто жорсткими й майже зовсім непридатними, щоб відповідати збільшеному динамізму і турбулентності, а ринкові мережі та їх аналоги – навпаки, надто атомістичними щоб відповідати збільшеному рівню взаємозалежностей вузлів. Крім цього, в умовах глобалізації, відкритості суспільств, гіперконкуренції, надвисокій швидкості змін і максимальній невизначеності вже не можна діяти поодиночці, а потрібно об'єднуватися у суспільні мережі глобального рівня. Тому із входженням в постіндустріальну епоху людство стало освоювати кардинально новий тип мережі – *гібридний*, який усуває функціональні недоліки та синтезує переваги двох попередніх. Суспільство і його функціональні підсистеми (політична, економічна та соціокультурна сфери) стратифікуються в кластерно-мережеві гібридні структури – набагато більш пластичні, ніж ієрархії, й одночасно більш інтегровані, ніж ринок та його аналоги. Завдяки комп'ютерним технологіям контакти між вузлами стануть інтерактивними.

Організаційна структура глобальної гібридної мережі залежатиме від того, який напрям розвитку цивілізації обере людство: вниз, чи вгору. У випадку руху униз, гібридна мережа буде централізованою зверху, з децентралізованими конкуруючими низовими вузлами на локальному і регіональному рівнях, прихованими кастовою субординацією та зовнішнім управлінням з боку глобальних акторів (гіпербуржуазії).

За умови руху цивілізації уверх, гібридна суспільна мережа буде децентралізованою (централізованою знизу) з колективно співпрацюючими вузлами на основі колективного самоврядування і колаборації. Ухвалення рішень в такій мережі здійснюватиметься на рівні структури в цілому, без участі центру, що супроводжуватиметься звільненням світу від вертикальних конструкцій і держбюрократій та досягненням максимуму синергії.

Усі ці та інші унікальні особливості гібридних децентралізованих мереж принципово відрізняють їх від ієрархічних, ринкових та гібридних централізованих соціальних мереж з точки зору потенціалу можливостей розвитку всього суспільства, в протигагу останнім, які в основному служитимуть тільки збереженню влади і привілеїв буржуазії. Базовим чинником розвитку суспільства стає енергія соціальної активності людей і організацій, об'єднаних у мережеві альянси. Не випадково ХХІ ст. іменують «соціальною ерою», що має зовсім іншу систему цінностей, чим індустріальна епоха.

Йдеться про об'єктивну можливість і необхідність соціалізації державного управління. Традиційна модель менеджменту, що засновується на єдиноначальності, відходить у минуле: уряди вже не справляються з управлінням складними суспільними мережами, охопленими онлайнними комунікаціями. На думку відомого американського вченого з проблем

управління Пітера Друкера, модель централізованої держави, яка колись замінила феодалізм, сьогодні сама замінюється більш плюралістичним суспільним устроєм, оскільки не в змозі задовольняти сучасним потребам. У XXI ст. держава буде визначати лише стратегію розвитку країни, а поточне управління здійснюватимуть самоорганізовані громади, що створюють організації нового типу, де соціальний консенсус досягатиметься у формі не політичного, а функціонального плюралізму [9, с. 14]. Такі соціальні новації приведуть до створення цілковито нового суспільства, яке буде безпрецедентним явищем в історії людства [10].

Перші кроки в руслі створення подібного суспільства були зроблені у Великобританії урядом Девіда Кемерона в 2010 р. під девізом «Велике суспільство замість великої держави», розраховуючи за кілька років зробити країну суспільством, де влада передана від політиків народу, а люди об'єднуються у мережі задля самостійного вирішення своїх проблем [28].

Проте кабінету Кемерона не вдалося реалізувати своїх намірів. Причина в тому, що відхід держави від управління відбувався різко, а підготовка громади до нових для себе функцій повільно. Виникла асинхронність і дезорганізація.

Однак слід особливо підкреслити, що в разі формування гібридної суспільної мережі на засадах централізації системи управління на рівні наднаціональних глобальних інстанцій, винайдена інновація може перетворитися на зло проти людства, оскільки створюватиме умови для десуверенізації держав і тотальної експлуатації народів, що звичайно вигідне капіталу, але вкрай небезпечне для людей.

Цей недемократичний процес можливо відбуватиметься під виглядом переведення діючої системи управління в електронну, оскільки це начебто новітня форма менеджменту. Створена система дозволить гіпербуржуазії вбудовувати у будь-яке суспільство паралельні державним органи влади, які підкорятимуться зовнішнім глобоструктурам. Виходить, «шкаралупа» залишатиметься національною, тобто зберігатимуться хибні атрибути суверенітету держави, а реальна влада переходить до наднаціональних органів управління та регулювання.

У результаті може виникнути суспільство, яке управляється електронними урядами, що становлять єдину систему, формуються за єдиним стандартом, на єдиній web-платформі та всесвітній базі даних усіх громадян світу. Життя людини стає абсолютно прозорим для наднаціональних структур, що дозволяє повністю перевести політичну, економічну та соціально-культурну сфери життєдіяльності суспільства під зовнішнє управління.

Висновки та перспективи подальших розвідок. У статті наведено теоретичне обґрунтування мережевих моделей організації суспільства і механізмів управління його підсистемами. Результати проведеного дослідження дозволяють дійти таких висновків:

1. Суспільні соціальні мережі – це утворення, головними елементами яких є люди і зв'язки між ними. За функціональним призначенням слід виокремлювати: політичну мережу – сукупність державних і політичних інститутів, діяльність яких спрямована на здійснення управління суспільством; економічну, що інтегрує економічні суб'єкти, діяльність яких спрямовується на виробництво благ, для задоволення матеріальних потреб суспільства та накопичення багатства; соціокультурну, яка включає соціальні спільноти, діяльність яких направлена на створення духовних цінностей і надання нематеріальних послуг, необхідних для задоволення соціально-культурних потреб людей, сприятливих умов їхнього існування та відтворення.

2. За територіальним охопленням суспільні соціальні мережі варто поділяти на: локальні, що не виходять за межі первинної одиниці розселення людей (міста, села); регіональні, що діють у межах вторинної одиниці розселення – певного регіону країни (району, області тощо); національні, які розгорнуті у межах всієї країни і є мережами загальнодержавного значення; транснаціональні, що охоплюють кілька країн, або всі країни світу – глобальні мережі, зокрема, такі, як: ЄС, МВФ, ЄБРР, СБ, СОТ, БРІКС, а також різні ТНК, що здійснюють бізнес, який виходить далеко за межі національних кордонів.

3. Відповідно до етапів розвитку цивілізації можна виділити такі види мереж: первісна (по 4 тис. до н.е.) є закритою локальною мережею з рівнозначними вузлами (людьми одного роду), колективним самоврядуванням і привласнюючим господарством; доіндустріальна (по XVI ст. н.е.), що є централізованою регіональною напівзакритою мережею з домінуючими вузлами (рабо-власники, феодали), натуральним господарством типу «економія», орієнтацією на соборність людини, сакральність Світу, колективізм і взаємодопомогу; індустріальна (по XX ст.), яка є ще більше централізованою, а виходячи за межі держав, – й частково децентралізованою напів-відкритою національною мережею з панівними вузлами (капіталісти, чиновники) і товарним ринковим господарством типу «хрематистика» на основі протестантської етики і десакралізації Світу, що орієнтують людей на індивідуалізм, взаємоворотьбу, снобізм та наживу.

4. Постіндустріальна мережа виникає у результаті інформаційної революції (кін. XX ст.) і буде глобальною. Обґрунтовано два ймовірні напрями розвитку цієї мережі: униз – в бік силового вирішення протиріч капіталізму, в сучасне варварство за типом Середньовіччя і досягнення дна соціальної кризи в нижній точці рівноваги цивілізації, або угору – шляхом формування гуманістичних засад нового суспільства і на цій основі вирішення соціальної кризи й досягнення вершини розвитку цивілізації – Добрострою. У випадку руху «вниз» мережа буде тоталітарною, централізованою і керованою зверху гіпербуржуазією на основі подальшої десакралізації Світу та десоверенізації держав. Якщо ж розвиток піде «вгору», то вона буде меритократичною, децентралізованою, поєднуюватиме реальну владу місцевих самоврядних спільнот і підконтрольну координаційну діяльність глобальних акторів на основі ноосферної парадигми розвитку цивілізації.

5. За організаційним устроєм можна виокремити типи мереж: ідеальна, у якій відсутній єдиний центр (орган управління), а поведінка її є результатом кооперативних взаємодій між вузлами; ієрархія, яка має єдиний центр і поведінка якої ґрунтується на відносинах домінування-підпорядкування між вузлами; ринок і його аналоги, як деякий відступ від ієрархічного порядку, в основі якого конкуренція між вузлами та спонтанна самоорганізація; гібрид, який усуває недоліки та синтезує переваги двох попередніх (набагато більше пластичний, ніж ієрархія, й більш інтегрований, ніж ринок). Організаційна структура гібридної мережі залежатиме від того, який напрям розвитку цивілізації обере людство й буде відповідно об'ємною, або плоскою.

6. Механізми управління підсистемами суспільства залежать від типу організаційної моделі соціальних мереж, географії їх функціонування, швидкості змін та рівня невизначеності середовища. Їх основою були: в первісному суспільстві – колективне самоврядування; у доіндустріальному, ранньо- та середньоіндустріальному – вертикальна субординація й директивні централізовані рішення; у пізньоіндустріальному – конкуренція та цінні (ціннісні) сигнали (квазі-) ринку; в сучасних умовах глобалізації – web-платформи: у випадку руху цивілізації «униз» – прихована кастова субординація, рішення на рівні глобальних інстанцій і конкуренція формально самоврядних низових вузлів; у випадку руху «уверх» – колективна співпраця всіх на основі колективного само-врядування та колаборація.

Перспективами подальших наукових розвідок у цьому напрямі може бути поглиблення досліджень окремих видів суспільних мережевих структур і процесів їх управління на локальному, регіональному, національному та глобальному рівнях.

Список використаної літератури

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / За ред. В. Т. Бусела. – К. : Перун, 2009. – 1415 с.
2. Дарвін Ч. О выражении эмоций у человека и животных / Ч. Дарвін. – СПб. : Питер, 2001. – 714 с.
3. Мартинишин Я. М. Цивілізація у точці біфуркації: зародження нового соціального порядку і сучасної моделі управління політичною, економічною та соціокультурною сферами / Я. М. Мартинишин // Економіка і менеджмент культури. – 2016. – № 1. – С. 5–32.
4. Павлов И. П. Двадцатилетний опыт объективного изучения высшей деятельности (поведения) животных / И. П. Павлов. – СПб. : ИСПУ, 2006. – 349 с.
5. Фабри К. Основы зоопсихологии / К. Фабри. – М. : МГУ, 1976. – 452 с.

6. Bourdieu P. Le Capital Social // Actes de la Recherche en Sciences Sociales. – 2010. – № 31. – P. 45–81.
7. Castells M. The Internet Galaxy. Reflections on the Internet. Business and Society / M. Castells. – Oxford : Oxford University Press, 2014. – 528 p.
8. Choi T., Hong Y. Unveiling the Structure of Supply Networks: Case Studies in Honda, Acura, Daimler Chrysler / T. Choi, Y. Hong // Journal of Operations Management. – 2015. – № 20. – P. 5–32.
9. Drucker P. The New Society of Organizations // Harvard Business Review. – 1992. – № 70. – P. 5–37.
10. Drucker P. The Next Society: a Survey of the Near Future // The Economist. – 2001. – № 361. – P. 3–9.
11. Etzkowitz H. The Triple Helix: University-Industry-Government Innovation in Action / H. Etzkowitz. – London : Routledge, 2008. – 468 p.
12. Euler L. The Seven Bridges of Königsburg. 1736. – Retrieved from <http://eulerarchive.maa.org/docs/originals/E053.pdf>
13. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness / M. Granovetter // American Journal of Sociology. – 2005. – № 91. – P. 57–93.
14. Leydesdorff L. Knowledge-Based Economy: Modeled, Measured, Simulated / L. Leydesdorff. – Boca Raton : Universal Publishers, 2016. – 623 p.
15. Lorenz K. Mensch auffindet Freund / K. Lorenz. – Vienna : VU, 2009. – 542 p.
16. Levi-Strauss C. Structural Anthropology / C. Levi-Strauss. – N.Y. : LD, 2013. – 846 p.
17. Man A. The Network Economy: Strategy, Structure and Management / A. Man. – Northampton : Edward Elgar, 2014. – 367 p.
18. Marshall A. Principles of Economics / A. Marshall. – N.Y. : UTC, 2012. – 763 p.
19. Milgram S. The Small World Problem / S. Milgram // Psychology Today. – 2007. – № 2. – P. 28–53.
20. Moreno J. L. Who shall Survive? / J. L. Moreno. – Washington : DC, 2014. – 284 p.
21. Pareto V. Trattato di sociologia generale / V. Pareto. – Lausanne : LU, 2015. – 529 p.
22. Porter M. The Competitive Advantage of Nations // States and Regions. – 2009. – №18. – P. 11–24.
23. Radcliffe-Brown A. R. On Social Structure / A. R. Radcliffe-Brown // Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland. – 2010. – № 70. – P. 112–144.
24. Simmel G. Soziologie / G. Simmel. – Leipzig : Duncker & Humblot, 2008. – 372 p.
25. Spencer H. The Principles of Sociology / H. Spencer. – London : Pan Books, 2012. – 541 p.
26. Tinbergen N. Social Behaviour in Animals / N. Tinbergen. – Oxford : OU, 2003. – 297 p.
27. Tönnies F. Gemeinschaft und Gesellschaft / F. Tönnies. – Berlin : KU, 2009. – 664 p.
28. UK. Big Society Network / UK. – London : Author, 2010. – Retrieved from <http://www.thebigsociety.co.uk>
29. Wiese L. Philosophie und Soziologie / L. Wiese. – Köln : KU, 2001. – 439 p.
30. Yang Ch., Liu H.-M. (2012). Boosting Firm Performance Via Enterprise Agility and Network Structure / Ch. Yang, H.-M. Liu // Management Decision. – 2012. – № 50. P. 64–95.

References

1. Busel, V. T. (Ed.). (2009). *Large explanatory dictionary of modern Ukrainian*. Kyiv: Perun (in Ukr.).
2. Darwin, Ch. (2001; First ed. 1872). *About expression of emotions for a man and animals*. Sankt-Peterburg: Piter (in Russ.).
3. Martynshyn, Y. N. (2016). Tsvivilizatsiya u zatsi bifurkacii: zarodzhennya new social order and model of the management of the economy, economy and sociocultural spheres. *Economy and management of the culture (Ekonomika i menedzhment kul'turi)*, 1, 5-32. (in Ukr.).
4. Pavlov, I. P. (2006). *Twenty-year experience of objective study of higher activity (behaviors) of animals*. Sankt-Peterburg: ISPU (in Russ.).
5. Fabri, K. (1976). *Bases of animal psychology*. Moscow: MGU (in Russ.).
6. Bourdieu, P. (2010). Le Capital Social. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, 45-81.
7. Castells, M. (2014). *The Internet Galaxy. Reflections on the Internet. Business and Society*. Oxford: Oxford University Press.
8. Choi, T. Y., & Hong, Y. (2015). Unveiling the Structure of Supply Networks: Case Studies in Honda, Acura, Daimler Chrysler. *Journal of Operations Management*, 20, 5-32.
9. Drucker, P. (1992). The New Society of Organizations. *Harvard Business Review*, 70, 5-37.
10. Drucker, P. (2001). The Next Society: a Survey of the Near Future. *The Economist*, 361, 3-9.
11. Etzkowitz, H. (2008). *The Triple Helix: University-Industry-Government Innovation in Action*. London: Routledge.
12. Euler, L. (1736). *The Seven Bridges of Königsburg*. Retrieved from <http://eulerarchive.maa.org/docs/originals/E053.pdf>
13. Granovetter, M. (2005). Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 57-93.
14. Leydesdorff, L. (2016). *Knowledge-Based Economy: Modeled, Measured, Simulated*. Boca Raton: Universal Publishers.
15. Lorenz, K. (2009). *Mensch auffindet Freund*. Vienna: VU.
16. Levi-Strauss, C. (2013). *Structural Anthropology*. New York: LD.
17. Man, A. (2014). *The Network Economy: Strategy, Structure and Management*. Northampton: E. Elgar.

18. Marshall, A. (2012). *Principles of Economics*. New York: UTC.
19. Milgram, S. (2007). The Small World Problem. *Psychology Today*, 2, 28-53.
20. Moreno, J. L. (2014). *Who shall Survive?* Washington: DC.
21. Pareto, V. (2015). *Trattato di sociologia generale*. Lausanne: LU.
22. Porter, M. (2009). The Competitive Advantage of Nations. *States and Regions*, 18, 11-24.
23. Radcliffe-Brown, A. R. (2010). On Social Structure. *Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*, 70, 112-144.
24. Simmel, G. (2008). *Soziologie*. Leipzig: Duncker & Humblot.
25. Spencer, H. (2012). *The Principles of Sociology*. London: Pan Books.
26. Tinbergen, N. (2003). *Social Behaviour in Animals*. Oxford: OU.
27. Tönnies, F. (2009). *Gemeinschaft und Gesellschaft*. Berlin: KU.
28. UK (2010). *Big Society Network*. London: Author. Retrieved from <http://www.thebigsociety.co.uk>
29. Wiese, L. (2001). *Philosophie und Soziologie*. Köln: KU.
30. Yang, Ch., & Liu, H.-M. (2012). Boosting Firm Performance Via Enterprise Agility and Network Structure. *Management Decision*, 50, 64-95.

Kovalenko Elena Yaroslavna

PhD (Economics), Associate Professor
of the Department of Public Administration and Humanities,
National Academy of Supervisory Frame of Culture and Arts

MANAGEMENT THE NETWORK STRUCTURE OF SOCIETY

Abstract. Introduction. *Informative revolution of end and distribution of internet-technologies conduces to the sharp strengthening of economic, political and cultural globalization societies, forming of the new social mode, when network streams, network structures and network co-operations, become basis of organization of society. By the most meaningful sources for research of modern network society, organization of that is base on global information technologies there is a scientific inheritance of M. Castells, P. Drucker, M. Porter, H. Etzkowitz, L. Leydesdorff. Only scientific vision of network processes of society, their essence, kinds, structure, functions is however absent, contradiction, factors of development and management mechanisms in new realities of development of civilization.*

Purpose. *The aim of the article of theoretical and methodological ground of network models of organization of society and mechanisms of management of him by political, economic and sociocultural spheres in the conditions of globalization. Methodological basis of research is dialectical principle of cognition, the system, civilization, sinergistical going near the study of the public phenomena and processes, fundamental positions of theory of development of society and management. The cultural and historical is used, historical and anthropological, sociocultural methods that allowed to investigate network organization of society in intersubject cuts.*

Results. *Essence of networks and their kinds are exposed in the wild and society. A structure, role and place of functional networks, is certain in the system of organization of society. The criteria of division of public social networks are specified on a territorial sign. The features of social are distinguished networks in accordance with the stages of development of civilization. Credible directions of network development of post-industrial society are reasonable. The basic models of the organizational mode of public social networks are analysed. The mechanisms of management of vital functions of new society subsystems are worked out.*

Originality. *The scientific novelty of the got results consists in the use of, civilization and sinergistical approaches of the systems in explanation of processes of network organization of society and mechanisms of management of him by political, economic and sociocultural spheres in the conditions of globalization.*

Conclusions. *The network models of organization of society and mechanisms of management of him are reasonable by political, economic and sociocultural spheres in the conditions of globalization. The practical value of the got results shows up in possibility of the use of them in the process of development of strategy of construction of new society, him organizational structure and control system. The prospects of further scientific secret services can be deepening of researches of separate types of network structures.*

Keywords: *network; structure; organization; mechanism; management; society; political; economic and socio-cultural spheres.*

*Одержано редакцією 08.08.2017 р.
Прийнято до публікації 12.08.2017 р.*

УДК 330

Кукурудза Іван Іванович

д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної теорії, інноватики та міжнародної економіки
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ТРИКУТНИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В СУСПІЛЬСТВІ

***Анотація.** Досліджено особливості соціально-економічних відносин сучасного суспільства; аргументовано доцільність і корисність розгляду соціально-економічних відносин по лінії держава – населення – бізнес через модель рівностороннього трикутника з вершиною вгорі і перевернутого трикутника, коли вершина внизу; обґрунтовано різний характер згаданих відносин у випадку їх формування за моделями трикутників, вершини яких вгорі і внизу; розроблено рекомендації щодо удосконалення соціально-економічних відносин по лінії держава – населення – бізнес в Україні.*

***Ключові слова:** моделювання соціально-економічних відносин; держава; населення; бізнес; суспільство; соціально-економічна відповідальність.*

Постановка проблеми. На всіх етапах історичного розвитку питання соціально-економічних відносин по лінії держава-населення-бізнес були в центрі уваги суспільствознавців, оскільки від їх стану залежить не тільки рівень економічного розвитку країни, а й рівень порозуміння в суспільстві, а отже і стан партнерських відносин між згаданими суб'єктами. Дослідники завжди намагалися пояснити, чому в різних країнах з однаковими виробничими відносинами та однаковим суспільно-політичним ладом мають місце неоднакові відносини між державою, населенням та бізнесом.

В одних випадках це дружелюбні партнерські відносини, в інших – відносини, що супроводжуються взаємним протистоянням та конфліктами, які, за певних обставин, можуть становити загрозу не тільки для сталого соціально-економічного розвитку країни, а й для існуючого в ній суспільно-політичного устрою. Саме діагностика стану та перспектив розвитку партнерських соціально – економічних відносин між державою, населенням та бізнесом дозволяє суб'єктам згаданих відносин виявляти ризики і загрози формуванню та поглибленню соціального партнерства.

Аналіз останніх публікацій. Питанням соціально-економічних відносин між державою, населенням та бізнесом значну увагу приділяли і приділяють такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Дж. Гелбрейт, П. Єщенко, С. Карпукін, Т. Ковальчук, Г. Леоненко, Х. Ленк та багато інших. Питанням соціальної відповідальності суб'єктів партнерських відносин присвячені праці О. Грішнєвої, Г. Задорожного, О. Плахотного, І. Петрової, А. Чухна та інших дослідників. Однак на сьогодні чимало аспектів цієї проблеми, на наш погляд, досліджені недостатньо. Одним із таких є взаємна відповідальність суб'єктів партнерських відносин, недотримання якої загрожує сталому соціально-економічному розвитку та функціонуванню соціально-економічної і суспільно-політичної систем взагалі.

Метою нашого дослідження є аналіз стану взаємної соціально-економічної відповідальності держави, населення та бізнесу в умовах ринкової економіки та розроблення рекомендацій щодо її посилення в Україні.

Виклад основного матеріалу. Коли йдеться про соціально-економічне партнерство держави, населення та бізнесу або їхню соціально-економічну відповідальність, то кожний усвідомлює, що існують писані або неписані взаємні зобов'язання, які є об'єктивно необхідними для функціонування кожного із суб'єктів соціально-економічних відносин. В кожній країні існують і в певній мірі діють базові правові акти, які регламентують основні права та обов'язки цих суб'єктів, за недотримання яких настає необхідність відповідальності, тобто примусу до

дотримання взаємних прав і обов'язків. Хоча, як свідчить світова і вітчизняна практика, в умовах сьогодення в кожному суспільстві взаємна соціально-економічна відповідальність в певній мірі формується без примусу, а завдяки високому рівню культури і моральним якостям суб'єктів соціально-економічних відносин, тобто взаємна відповідальність суб'єктів партнерських відносин стає усвідомленою і необхідною нормою поведінки.

Щодо України, то тут, як і в кожній країні, є велика кількість актів, які регулюють взаємну соціально-економічну відповідальність держави, населення та бізнесу. Найпершим, базовим серед них, є Конституція України, в якій закладено основні засади, заради реалізації яких має зростати соціально-економічна відповідальність держави, населення та бізнесу. На посилення тих чи тих аспектів соціально-економічної відповідальності спрямована низка законів, указів Президента, постанов уряду, документів міністерств і відомств, місцевих органів влади тощо. Проте багато аспектів соціально-економічної відповідальності держави, населення та бізнесу не реалізуються, тобто є декларативними. Скажімо, в Конституції України зазначається, що наша країна є соціальною та правовою державою, проте соціальне становище населення з часів прийняття Основного Закону держави значно погіршилось. Зокрема погіршився доступ до системи охорони здоров'я, освіти, науки, відпочинку; зросла правова незахищеність населення через корупцію та свавілля чиновництва, яке мало б стояти на сторожі життя і здоров'я населення, захисту честі і гідності кожної людини. За Конституцією, держава мала б забезпечити, гарантувати безпеку кожній людині, а в нас, окрім високих чиновників та олігархів, з великою кількістю озброєних за останнім досягненням науки і техніки охоронців, ніхто не може почуватися в безпеці, оскільки в країні процвітають розбій та бандитизм.

Не кращі справи із соціально-економічною відповідальністю населення щодо держави. Згадувана нами Конституція України не тільки визначає права кожного із нас, але й накладає певні обов'язки. Крім того, обов'язки населення та його окремих груп визначаються законами та підзаконними актами, вимог яких повинні дотримуватися ті категорії населення, на яких спрямована та чи інша вимога. Проте в українському суспільстві соціально-економічна відповідальність перед державою поки що не стала усвідомленою необхідною нормою поведінки всього населення. Свідченням цього може бути така банальність, як масові несплати за комунальні послуги, приховування доходів від оподаткування; привласнення державних коштів, марнотратство тощо. Все це має місце навіть за умови існування певної системи примусу до соціально-економічної відповідальності. Ті, хто діє таким чином, не хочуть (а можливо, і не можуть) взяти до уваги, що своєю безвідповідальністю щодо іншого суб'єкта соціально-економічних відносин завдають шкоди не тільки державі як інституту, а й всьому суспільству й собі як члену цього суспільства. Як зазначає В. Степаненко, в Україні майже 60% населення не відчуває особистої відповідальності за стан справ у країні та своєму регіоні, районі, місті, селищі та селі [2, с.368-369].

В питанні соціально-економічної відповідальності перед державою грішить і національний бізнес. Сьогодні мають місце масові порушення з боку національного бізнесу міжнародних прав людини і трудових стандартів, недотримання законодавчо встановлених соціально-трудова прав і гарантій працівників, недофінансування охорони праці, низький рівень заробітної плати, тривала заборгованість із виплати заробітної плати, значне забруднення довкілля, виснаження природних ресурсів, низька якість виробів, недоброчесна реклама тощо [3, с.139]. Як впливає з викладеного вище, нерозвинутість засад соціально-економічної відповідальності бізнесу в один і той же час завдає певної шкоди як партнерським відносинам з державою, так і відносинам з населенням. Таким чином, лише побіжне окреслення досліджуваної проблеми дає підстави стверджувати, що взаємна соціально-економічна відповідальність держави, населення та бізнесу є об'єктивно необхідною; що держава, населення та бізнес як партнери інституту соціально-економічної відповідальності мають бути рівними щодо прийняття рішень і їх реалізації в інтересах спільного блага; що неприпустимі дії одного чи двох суб'єктів інституту соціально-економічної відповідальності, які (дії) можуть завдати шкоди іншим чи іншому.

Ці висновки доволі чітко простежуються, якщо відносини взаємної соціально-економічної відповідальності держави, населення та бізнесу представити у формі рівностороннього трикутника, вершину якого по черзі посідають різні суб'єкти держава (Д), населення (Н), бізнес (Б). (рис.1).

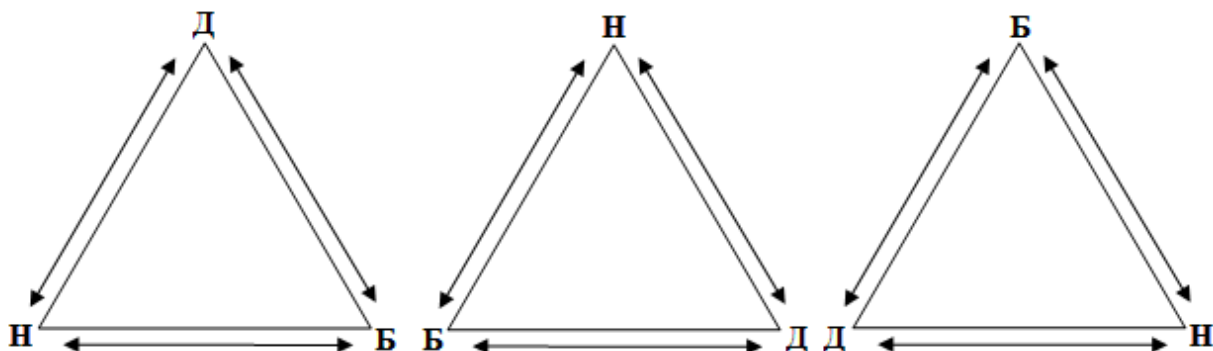


Рис. 1. Взаємна соціально-економічна відповідальність держави, населення та бізнесу

Складено автором

Стрілки вздовж сторін трикутника вказують на взаємну соціально-економічну відповідальність суб'єктів, незалежно від того, хто із них посідає вершину трикутника. Кожний суб'єкт партнерських відносин має усвідомлювати, що у випадку послаблення соціально-економічної відповідальності або відмови від неї, це саме зробить й інший (інші), а отже кожен із них не реалізує свою місію. Рівність сторін і кутів трикутників вказує на рівність партнерів інституту соціально-економічної відповідальності щодо прийняття рішень і їх реалізації в інтересах суспільного блага. У демократичному суспільстві партнери по інституту соціально-економічної відповідальності здебільшого утримуються від прийняття і реалізації рішень, які б йшли в розріз з інтересами не тільки інших партнерів, а й різних соціальних груп поза трикутником. Це результат високої культури суспільства і високого рівня усвідомлення значущості соціально-економічної відповідальності для забезпечення сталого розвитку та національної безпеки країни.

Якщо виходити з того, що вершина трикутника – це вершина влади, а в нашому випадку її по чергово посідають різні партнери по взаємній соціально-економічній відповідальності (Д, Н, Б) то і тоді у нас є підстави стверджувати, що у суспільстві розвиненої демократії рішення приймаються виважені, соціально – відповідальні, які мотивуються суспільними цінностями, морально – культурними принципами і в певній мірі, законами та нормами, спрямованими на суспільне благо. А тому незалежно від того, хто із суб'єктів посідає на вершині трикутника, рівень соціально-економічної відповідальності є доволі високим. Хоча в окремих випадках він може тяжіти в той чи інший бік. Ідеальною, на наш погляд, ситуація з розвитком соціально-економічної відповідальності буде тоді, коли вершину трикутника посідатиме держава (Д) з її демократичними інститутами. Справа в тому, що саме держава, як базовий інститут в системі суспільного менеджменту відповідальна за міжнародний рейтинг країни, рівень народного добробуту, перспективи відтворення населення та його розвитку, психологічний клімат в країні, соціальну і фізичну безпеку населення тощо. Вона об'єктивно найбільше має бути зацікавленою у формуванні та розвитку взаємної соціально-економічної відповідальності. Проте такою зацікавленість матиме місце лише тоді, коли сама держава буде соціальною, тобто такою, що усвідомлює свою соціально-економічну відповідальність перед населенням, кожною особистістю, бізнесом і суспільством в цілому. За таких умов населення, особистість, бізнес неминує будуть усвідомлювати свою відповідальність перед державою.

Якщо на вершині трикутника перебуває населення (Н), то це означає, що в країні утвердилась загальнонародна держава, в якій багато функцій щодо управління, піднесення добробуту народу, забезпечення прав і свобод кожної людини, забезпечення правопорядку в суспільстві, зміцнення обороноздатності країни тощо здійснює населення через свої самоврядні органи та громадські організації. В сучасних умовах такої країни поки що не існує, оскільки саме населення з багатьох об'єктивних і суб'єктивних причин не готове до виконання згаданих функцій. Проте розвиток суспільних демократій відбувається саме в цій площині. За таких умов відносини взаємної соціально-економічної відповідальності стануть правилом, звичкою усіх партнерів. В такому суспільстві не буде корупції, не буде практики отримання соціально-економічної вигоди одним суб'єктом відносин в результаті завдання збитків іншому.

Хоча відносини взаємної соціально-економічної відповідальності, за яких вершину трикутника посідає бізнес (Б), відходять поступово у минуле, ми все ж таки не можемо їх оминати, оскільки вони поки що існують в реальному житті і роблять істотний вплив на життєдіяльність суспільства. Як можна здогадатися, мова йде про ситуацію, коли відбулося злиття, зрощення монополістичного банківського капіталу з монополістичним промисловим капіталом і на їх основі сформувалися фінансовий капітал і фінансова олігархія. Заради забезпечення свого панування в усіх сферах суспільного життя, фінансова олігархія спроможна знижувати свою відповідальність перед партнерами і заодно добиватися її підвищення з боку партнерів по відношенню до неї.

Як засвідчує практика, взаємна соціально-економічна відповідальність як категорія охоплює багато аспектів і граней суспільного буття, а отже, зазнає певних змін внаслідок різноманітних трансформацій всієї системи суспільних відносин. Як результат, відносини соціально-економічної відповідальності змінюються настільки, що відповідають моделі рівностороннього трикутника, перевернутого вершиною вниз (рис2).

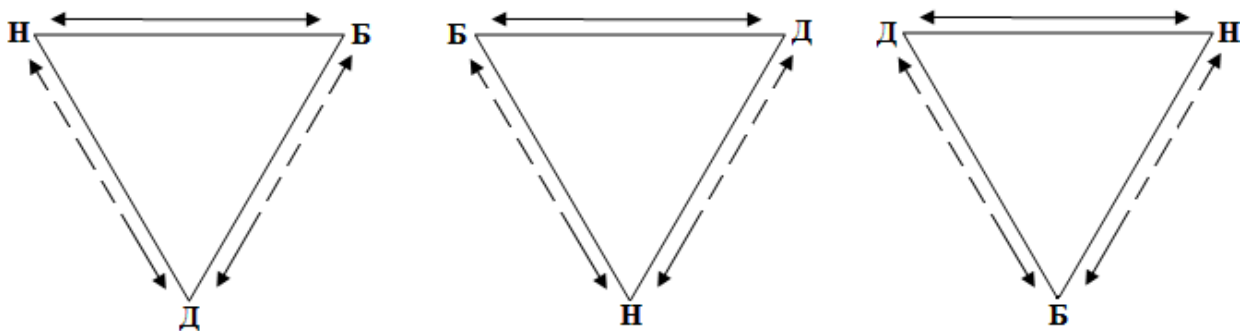


Рис. 2. Взаємна соціально-економічна відповідальність держави, населення та бізнесу за умов трансформованої суспільної системи

Складено автором

Стрілки, позначені пунктиром, вказують на те, що суб'єкти соціально-економічної відповідальності Д, Н і Б неспроможні чинити такий тиск на своїх партнерів щодо відповідальності перед ними, який по силі дорівнював би тиску на них партнерів НБ, БД і ДН, тобто в даному випадку відсутня рівність у взаємній соціально-економічній відповідальності.

Модель взаємної соціально-економічної відповідальності, що представлена трикутником НБД, відповідає ситуації, коли масовий малий та середній бізнес настільки інтегрувалися з великим монополістичним бізнесом, що стали практично залежними від нього, і живуть за принципом: що вигідно для корпорації, те вигідно і для них. Персоналії, які представляють державу, цілком і повністю залежать від того, як проголосує середній клас в особі представників малого і середнього бізнесу. А вони проголосують так, як потрібно великому бізнесу. В результаті взаємини соціально-економічної відповідальності деформуються, стають нерівними, не партнерськими.

Модель, що представлена трикутником БДН, засвідчує, що в одній упряжці ідуть великий бізнес і держава. Іншими словами, в цій ситуації представники держави самі є гравцями великого бізнесу, або ж представляють його. В цьому разі вони діють виключно у своїх власних інтересах, в той час, як соціально-економічна відповідальність перед населенням зменшується до мінімуму. В таких умовах в суспільстві відсутня соціально-економічна і політична стабільність, має місце низький рівень добробуту населення; рівень корупції, злочинності і свавілля зашкалює. Зрозуміло, що такий стан таїть в собі загрозу вибуху невдоволення владою і бізнесом, а отже, й загрозу для інтересів суспільства як цілого, оскільки відтворювальні процеси деградують і країна в міжнародних рейтингах посідає найгірші місця.

Моделлю ДНБ представлені відносини соціально-економічної відповідальності у суспільствах, які характеризуються соціально-економічною і політичною нестабільністю, слабкістю держави як базового інституту і великим впливом тих чи тих груп населення, які нерідко, кожна по-своєму, беруть на себе функції держави в тому чи іншому регіоні. Зрозуміло, що в таких умовах соціально-економічна відповідальність суб'єктів не однакова. Зокрема, бізнес потерпає від несправедливих, інколи грабіжницьких, поборів тих чи тих соціальних, етнічних тощо груп, а отже й не може успішно розвиватися. Причому така ситуація стає хронічною і країна на тривалий час відхиляється від магістрального розвитку сусідів.

Відносини взаємної соціально-економічної відповідальності в Україні, на наш погляд, відповідають моделі БДН (рис.2), яка (модель) засвідчує, що взаємна соціально-економічна відповідальність реалізується в повній мірі лише у відносинах бізнес-держава, оскільки одні і ті ж персоналії уособлюють і великий бізнес, і державу на всіх її рівнях. Відносини бізнесу і держави до населення практично виступають як відносини асоційованого суб'єкта БД до суб'єкта Н, і ці відносини, як видно з моделі БДН, позбавлені однакової взаємної соціально-економічної відповідальності. Асоційований суб'єкт партнерських відносин спроможний чинити економічний і політичний тиск на партнера Н і в той же час унеможливити будь-який тиск на себе з боку останнього.

Заміна держави як провідного суб'єкта взаємної соціально-економічної відповідальності асоційованим суб'єктом БД призвела до посилення економічного та політичного тиску на суб'єкта Н, створивши тим самим нерівноправні умови соціально-економічних відносин з партнером БД, а відтак було знижено мотивацію головної продуктивної сили (безпосередніх виробників) до праці. Як наслідок, національна економіка зазнала стагнації та руйнування.

Як видно з викладеного, для того, щоб відносини взаємної соціально-економічної відповідальності між державою, бізнесом та населенням в Україні, стали більш цивілізованими, необхідно, на наш погляд, по-перше, зробити їх дійсно рівноправними і взаємно відповідальними. Тоді вони, як мінімум, зможуть відповідати моделі НДБ (рис.1). По-друге, кожний партнер повинен діяти в інтересах отримання спільної вигоди, а не виключно у своїх інтересах. Спробуємо окреслити наше бачення найперших кроків кожного із партнерів у зазначеному напрямі. Скажімо, держава повинна повернути собі статус основного (провідного) суб'єкта підприємництва. А це означає, що, по-перше, слід призупинити процеси роздержавлення та приватизації і, по-друге, здійснити ретельний моніторинг об'єктів державної власності з тим, щоб не допустити зведення економічних функцій держави до ролі нічного сторожа, як це мало місце в умовах капіталізму вільної конкуренції. Справа в тому, що нинішня економіка може більш-менш нормально функціонувати тільки за умови органічного поєднання ринкових та неринкових відносин і форм. Такий моніторинг дав би суспільству уяву про те: багато в нас об'єктів державної власності чи мало; в яких галузях багато, а в яких мало. Причому визначати «багато» чи «мало» слід не за їх кількістю, а за можливістю впливати на стан економічної безпеки, конкуренції, попиту і пропозиції тих чи інших товарів та послуг тощо. При цьому варто

орієнтуватися на світові тенденції розвитку державного підприємництва, в тому числі і в найбільш розвинених країнах. В цих останніх державі належить до 30% власності, в той час як в Україні – менше 10%, та й ту прагнуть пустити з молотка.

Якщо в ході моніторингу виявиться, що частка держави у підприємстві менша від середніх показників по групі розвинених країн, то її обов'язково треба відкоригувати передусім шляхом націоналізації тих чи інших підприємств, базових фінансових установ, а можливо, і цілих галузей.

Проте йдучи на такий радикальний крок, слід пам'ятати, що націоналізація сама по собі не змінить ситуацію з реформуванням економіки на краще. Тут вкрай важливо, хто і з якою метою її здійснює. В одних випадках вона може бути інструментом удосконалення ринкових реформ задля підпорядкування останніх інтересам всього суспільства – підвищенню ефективності виробництва та зростанню добробуту населення. В інших випадках вона може стати інструментом подальшого збагачення номенклатурно-олігархічних кланів.

Говорити про це доводиться тому, що практика країн з розвинутою ринковою системою знає фактично тільки таку націоналізацію, яка дає вигоду власникам підприємств, що націоналізуються. Справа в тому, що, по-перше, націоналізуються лише збиткові підприємства та галузі і передусім ті, котрі перебувають на межі банкрутства; по-друге, в результаті націоналізації борги підприємств банкрутів держава просто перекладає на плечі платників податків, як це робилося в умовах останньої фінансово-економічної кризи; по-третє, націоналізація з самого початку здійснюється, як правило, не для того, щоб формувати державно-капіталістичне підприємництво, а для того, щоб після перетворення згаданих підприємств і галузей у високоприбуткові знову їх продати приватним, здебільшого монополістичним, корпоративно – клановим структурам. Таким чином, націоналізація стає зручним способом розподілу та перерозподілу власності в інтересах панівної верхівки населення. Щоб цього не сталося, слід змінити соціально-економічний зміст самої держави. Адже існуючий нині досвід свідчить, що якщо держава за своєю природою є представником номенклатурно – корпоративного капіталу, то принципи асоційованої власності не реалізуються і має місце номенклатурно-корпоративна експлуатація суспільства.

Щоб уникнути звинувачень у применшенні (запереченні) позитивної ролі приватної власності щодо забезпечення високої ефективності суспільного виробництва, зробимо деякі уточнення. Передусім слід мати на увазі, що в даному випадку йдеться про національну економіку, яка, незважаючи на визнання її ринковою, все ще не в усьому відповідає характеру ринкових відносин в розвинутих країнах. А це означає, що держава повинна задіяти всі можливі механізми та інструменти задля цивілізованого переходу до зрілих ринкових відносин. А ці останні, як переконує світовий досвід, не тільки не виключають активну роль держави як суб'єкта підприємництва, а навпаки, вимагають її посилення. Це вимога процесу глобалізації.

Саме глобалізація змушує міняти усталені розуміння, скажімо, ролі державного регулювання та його форм у всіх країнах світу. Без держави вітчизняний бізнес неспроможний сформувати потужних глобальних гравців, здатних, якщо не на рівних, то хоча б на прийнятних умовах конкурувати з такими суб'єктами світової економіки, як ТНК. Держава повинна, з одного боку, сприяти формуванню таких суб'єктів і виходу їх на глобальний ринок, а з іншого, вона й сама може стати ефективним гравцем в геоekonomіці. Ми не відкидаємо і третій спосіб формування ефективних суб'єктів глобальної економіки в Україні – це розвиток державно-приватного партнерства. Однак це партнерство має бути таким, де провідна роль належить державі, як, скажімо, в Китаї.

В умовах такого партнерства державний сектор бере на себе, скажімо, встановлення параметрів і стандартів для об'єктів інфраструктури і сфери послуг, а приватний сектор – зобов'язання щодо розробки, будівництва, фінансування об'єкта і управління ним відповідно до стандартів і параметрів. Крім того, останній зобов'язується дотримуватися відповідних вимог при наданні послуг. За своє партнерство він отримує від держави чи

споживачів відповідну оплату, розмір якої залежить від результатів діяльності. Розвиток державно-приватного партнерства був би вигідним трьом сторонам: урядові (державі), приватному бізнесу і населенню. Уряд: вивільнив би кошти держбюджету внаслідок залучення фінансових коштів приватного сектора; забезпечив би більш швидке створення об'єктів інфраструктури; частину ризиків передав би приватному сектору. Приватний сектор мав би стабільний і прогнозований прибуток та можливість діалогу з державою. Населення одержувало б якісні послуги за оптимальними цінами. В сучасних умовах в зарубіжних країнах державно-приватне партнерство виступає у таких формах, як концесії, контракти на управління, контракти на надання продукції та послуг, передача в лізинг. Найчастіше таке партнерство застосовується в транспортній інфраструктурі, освіті, обороні, енергетиці, водопостачанні, житловому будівництві тощо.

В умовах нинішніх реалій в нашій країні націоналізація базових підприємств та розвиток державно-приватного партнерства могли б стати тим додатковим локомотивом, який допоміг би витягнути економіку країни з багнюки, куди цю останню (економіку України) завела неоліберальна модель ринкових перетворень. Діючи в цьому напрямі, обов'язково треба брати до уваги ті особливості, які притаманні сучасній національній економіці. Це передусім такі, як:

- надмірна мікроекономічна та макроекономічна нестійкість, викликана тим, що зміни, які було здійснено в перехідний період і які були покликані руйнувати елементи планової економіки з тим, щоб у підсумку на їхнє місце прийшла ринкова економіка, в певній мірі суперечили загальним тенденціям суспільної еволюції;
- виникнення та функціонування особливих перехідних форм, які суперечать плановій економіці (приватна власність, конкуренція, купівля-продаж робочої сили тощо), але які ще не в повній мірі відповідають ринковій економіці;
- особливий характер суперечностей перехідної економіки, породжений тим, що перехід здійснюється не від традиційної економіки до ринкової, а від планової, якій при всіх її недоліках і вадах були властиві елементи післяринкової економіки. Причому ці елементи були настільки істотними, що переважна частина населення сприймала колишню радянську економіку як зрілу післяринкову економіку. Для багатьох перехід до ринкової економіки – це повернення назад, від вищих форм до нижчих;
- вітчизняна перехідна економіка становить собою єдність загального та окремого. І цю обставину слід враховувати при подальшому реформуванні економіки, пам'ятаючи, що вона не може бути копією ні американської, ні шведської, ні російської, ні польської економіки. Вона має бути українською, тобто враховувати всі особливості розвитку економіки України і в далекому, і в близькому минулому. Копіювання чужого досвіду відійшли в минуле, а отже кожна країна повинна знайти свій власний, унікальний шлях реформ.

Якщо виходити з того, що вітчизняна економіка була зорієнтована на «ефект масштабу» і що в умовах глобалізації високу конкурентоспроможність демонструють головним чином великі підприємства та їхні об'єднання, то одним із шляхів удосконалення бізнесових структур як складової відносин, має бути створення в базових галузях транснаціональних корпорацій (ТНК), які б повністю належали державі або в яких держава володіла б контрольним пакетом акцій. Це дало б можливість державі не тільки підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки, а й ефективно контролювати рух товарних і грошових потоків як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, і мати в своєму розпорядженні потужних бюджетоутворюючих суб'єктів господарювання.

Якщо в цих пропозиціях хтось бачить повернення до проклятої реформаторами «гігантманії» дореформеного періоду, то той, хоче він чи ні, ігнорує принаймні дві речі: по-перше, те, що економічну могутність США, Японії, Німеччині та іншим найбільш розвиненим країнам забезпечують не мільйони карликових суб'єктів малого та середнього бізнесу, а потужні і надпотужні ТНК. Саме вони мають великі переваги щодо забезпечення

науково-технічного прогресу, оскільки можуть виділяти великі кошти на дослідження, проектування, виготовлення дослідних зразків, підготовку виробництва і запуск продукції у серійне виробництво. Цього, зрозуміло, не може собі дозволити малопотужне підприємство. Як зазначають німецькі дослідники, величина підприємства відіграє ключову роль щодо активізації науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР). На основі аналізу вони встановили, що протягом десяти років тільки 20% німецьких малих та середніх підприємств переробних галузей регулярно здійснювали НДДКР, в той час як серед великих підприємств цього сектора економіки частка активних виконавців НДДКР становила 80% [4, 18]. Причому, малі та середні підприємства можуть займатися НДДКР, як правило за наявності підтримки ззовні. Так, в Польщі навіть малі та середні суб'єкти господарювання здійснюють наукові дослідження, виконують замовлення великих підприємств за їх підтримки та фінансування. Підвищення інноваційної активності бізнесу, в тому числі малого та середнього, є одним із пріоритетів політики Польщі і розглядається як один із найважливіших чинників підвищення конкурентоспроможності національної політики в цілому. Держава нерідко здійснює пряму підтримку розробки інноваційних продуктів малими та середніми підприємствами через надання їм грантів та пільгових кредитів, інформаційне забезпечення, а в окремих особливих випадках навіть вживає «неортодоксальних заходів». Так щоб вразі за часів ринкових перетворень повернути польську економіку на шлях стрімкого розвитку, нове державне керівництво списало борги більш ніж 60 тисячам підприємств, 99% з яких були малими та середніми. Такими діями уряд зміг зберегти близько 200 тис. робочих місць і відвернути банкрутство понад тисячі підприємств, які були на межі до цього через руйнівну монетарну та фіскальну політику попереднього керівництва [5, с. 114-115].

Важливим чинником розвитку інноваційної діяльності в Польщі виступає стимулювання партнерства між приватним бізнесом та університетами. Останні, як правило, здійснюють фундаментальні та прикладні дослідження, а бізнесові структури забезпечують виготовлення дослідних зразків, їх апробацію та комерціалізацію. Таке стимулювання взаємовигідне, оскільки допомагає вирішувати одвічні проблеми фінансування наукових досліджень, особливо для малого та середнього бізнесу. Використовуючи фіскальні та інші інструменти з метою розвитку згаданого партнерства, уряд країни істотно впливає на формування інноваційного бізнесу і відповідно на зростання його конкурентоспроможності. Діючи таким чином, держава сприяє забезпеченню конкурентоспроможності наукової сфери, реструктуризації мережі наукових організацій, підвищенню ефективності витрат коштів, що виділяються на нарощування наукового потенціалу.

Думається, що нікого сьогодні не треба переконувати в тому, що в умовах глобалізації саме науково-технічний прогрес та інновації виступають вирішальним чинником економічного зростання і піднесення суспільного добробуту. При створенні ТНК можна було б скористатися не тільки світовим досвідом, а й вітчизняним, коли в країні діяли потужні виробничі і науково-виробничі об'єднання. До речі, як нам думається, досвід згаданих суб'єктів господарювання міг би бути застосований і в сфері середнього, а можливо, і малого підприємництва. Адже існуючі нині фінансово-промислові групи, що виникли в результаті мафіозно-номенклатурного роздержавлення та приватизації, а точніше, внаслідок розкрадання державної власності мафіозно-клановими угрупованнями, частиною директорського корпусу та іншими корумпованими структурами, не дбають і не будуть дбати про наповнення державного бюджету. Їхня мета – отримання високого прибутку.

Якщо хтось боїться створення державних ТНК, вбачаючи в них загрозу національній ринковій економіці, то тому слід пильніше придивитися до досвіду країн з розвинутою ринковою економікою. В них, як вже зазначалося, питома вага державного сектора постійно зростає, оскільки тамтешні уряди ще з часів Ф.Рузвельта усвідомили висновок про те, що в умовах капіталізму державна власність хоча і не розв'язує конфлікт між продуктивними силами та виробничими відносинами, проте вона містить в собі формальний засіб, можливість його розв'язання. Іншими словами, якщо ми хочемо удосконалити реформи з метою

уникнення економічного краху, то повинні відмовитися від «дикого» капіталізму і будувати, якщо можна так сказати, капіталізм «цивілізований», державний капіталізм XXI віку.

По-друге, той хто в наших пропозиціях бачить повернення до «гігантманії» та «одержавлення», очевидно забуває, що коли ТНК є державною, то весь прибуток від її діяльності належить державі, і він завжди буде більшим від податку, сплаченого з цього прибутку. Коли ж хтось прагне будь-що-будь все роздержавити і приватизувати, той, які б гарні слова не казав про свою любов до України і скільки б не бив себе в груди при цьому, діє у своїх власних інтересах. Така вже логіка розвитку приватного бізнесу. Та й практика в цьому переконує.

Наступним заходом щодо повернення державі статусу провідного суб'єкта підприємництва має бути одержавлення всього фінансового сектора. Ми розуміємо, що для багатьох наших співвітчизників ця ідея може видатись ще більш радикальною ніж попередня. Але ж щось подібне вже не раз пропонували навіть західні спеціалісти, вбачаючи в ньому єдино можливий спосіб стабілізації фінансово-кредитної системи в сучасних умовах. Більше того, аби не допустити краху національної фінансово-кредитної системи, а через неї і всієї економіки, держава вже сьогодні змушена діяти в такий спосіб, який був би цілком природним і виправданим в умовах одержавленої фінансової системи. Маємо на увазі передусім те, що саме держава організовує процес порятунку приватних банків та інших фінансових структур від банкрутства, розширює державні гарантії по зобов'язаннях приватних компаній, забезпечує доступ до відносно дешевих державних кредитів для подолання кризи ліквідності, робить замовлення приватним компаніям на поставки матеріалів для державного будівництва і т. ін. Хоча ці та їм подібні дії, як вже зазначалося, в певній мірі спрямовані на подолання фінансових економічних криз, від яких потерпає увесь процес суспільного відтворення, проте сприймаються вони передусім як дії в інтересах великого бізнесу. І не безпідставно.

Якби наша фінансово-кредитна система була повністю або в значній мірі одержавленою, то, як переконує досвід Білорусі, КНР та деяких інших країн, негативний вплив на неї світових криз був би в десятки, а то й у сотні разів меншим ніж сьогодні. Адже ступінь впливу глобальних криз на ті чи інші країни визначається як масштабами втягнення цих країн у світогосподарські відносини, так і характером та моделлю їхньої соціально-економічної системи, рівнем ефективності національної антикризової політики тощо.

Зрозуміло, що запропоновані нами заходи, щодо поліпшення відносин взаємної соціально-економічної відповідальності, в разі їх здійснення, досягнуть мети лише у випадку істотної зміни характеру самої держави. Допоки держава в Україні буде залишатися державою багатих і для багатих, кардинальних змін на краще по лінії держава-бізнес-населення чекати не варто. Щоб держава відчувала взаємну відповідальність перед населенням і малим та середнім бізнесом, владні структури усіх рівнів мають нести відповідальність за свою діяльність чи бездіяльність. Для цього можна було б запровадити дієві механізми відкликання посадовців з посади за зниження соціально-економічних показників, а отже, й послаблення соціально-економічної взаємодії.

Великий потенціал щодо удосконалення відносин соціально-економічної відповідальності має бізнес. Саме від нього суспільство в особі держави та населення чекає активних дій щодо подолання тіньової економіки, оскільки заходи держави в цьому напрямі поки що не дали очікуваних результатів. Крім того, бізнесовим структурам, якщо вони хочуть стати цивілізованими, слід переглянути свою політику щодо найму і зарплати працівників. Скажімо, у структурі витрат на одиницю продукції зарплата становить лише 8-9%, в той час, як в ЄС цей показник сягає 40-45% [6, с. 90]. А це означає, що в нас сьогодні паралельно існують низькі доходи і бідність переважної частини населення і багатство та розкіш власників великого капіталу. І це притому, що світовий досвід засвідчує, що надмірна нерівність в доходах негативно позначається на мікроекономічній ефективності виробництва та гальмує соціально-економічний розвиток.

Ми далекі від думки, що бізнес одразу дослухається до наших зауважень і вже завтра зарплата працівників у структурі витрат на одиницю продукції буде такою ж, як у ЄС. Проте ми віримо в те, що здоровий глузд візьме гору.

Щодо населення як партнера відносин соціально-економічної відповідальності, то і воно має багато в чому більш повно проявити себе, особливо щодо сплати податків і платежів, підвищення продуктивності праці та зниження витрат, активізації інноваційної діяльності тощо.

Висновки. З'ясувавши теоретичні і практичні аспекти відносин взаємної соціально-економічної відповідальності держави, бізнесу та населення, можемо констатувати, що згадані відносини в Україні поки що не відповідають кращим зразкам розвинутих країн. Причому найбільша невідповідність спостерігається по лініях держава-населення і бізнес-населення. А це означає, що в разі наростання згаданої невідповідності і поліпшення доступу на ринки праці ЄС та інших країн виникне загроза розриву партнерських відносин населення з українською державою та українським бізнесом, тобто будуть наростати еміграційні процеси. Щоб цього не сталося, держава і бізнес мають завчасно подбати про удосконалення відносин взаємної соціально-економічної відповідальності.

Список використаної літератури

1. Конституція України: закон України від 28 червня 1996р. №254к / 96-вр // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №30.
2. Степаненко В. безвідповідальне суспільство? / В. Степаненко // Українське суспільство 1992-2009. Динаміка соціальних змін / за ред. В. Ворони, М. Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2009. – 358 с.
3. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О. Ф. Новикова, М. Є. Дейч, О. В. Панькова та ін.: НАН України, Ін-т економіки про-сті. – Донецьк, 2013. – 296 с.
4. Невиак С.-О. МСП и инновации в Западной Европе /Невиак Свен-Олаф // Социальные факторы устойчивого инновационного развития экономики. – Минск, ГИУСТ БГУ. – 2010. – С.17-18.
5. Колодко Гжегож. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? / Гжегож Колодко. – М. : Магистр. – 2012. – 176с.
6. Ковальчук Т. Т. Бідність працюючого населення – драматична реальність українського сьогодення / Ковальчук Т. Т. // Економіка України. – 2016. – №5. – С.90-97.

References

1. Constitution of Ukraine (1996). (Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр> (in Ukr.).
2. Stepanenko, V. (2009). *Irresponsible Society?* In V. Vorona (Ed.). Kyiv: Institute of Sociology of NASU (in Ukr.).
3. Novikova, O. F., & Deych, M. Ye. (2013). *Diagnostics of the status and prospects of social responsibility development in Ukraine (expert estimations)*. Donetsk: Institute of Industrial Economics of NASU (in Ukr.).
4. Nevyak, S-O. (2010). MSP and innovations in Western Europe. *Social'nye fatory ustojchivogo innovacionnogo razvitiya ehkonomiki* (Social Factors of Stable Innovational Development of Economy), pp. 17-18 (in Russ.).
5. Kolodko, Gzh. (2012). Globalization, Transformation, Crisis – what is next? Moskow: Magistr (in. Russ.).
6. Kovalchuk, T.T. (2016). Poverty of the Working Population is the Dramatic Reality Ukraine's Present Life. *Economika Ukrainy* (Economy of Ukraine), 5, 90-97 (in Ukr.).

Kykyrydza Ivan Ivanovuch

Doktor of Economics, professor of economics,
Innovation and International Economics Department,
Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytsky

TRIANGLE OF SOCIOECONOMIC RESPONSIBILITY IN THE SOCIETY

Introduction. *Triangle of socioeconomic relations in Ukraine: status and prospects.*

Purpose. *To analyse the level of relations of mutual socioeconomic responsibility between the state, population and business in Ukraine; to argue the necessity as well as ways of their improvement.*

Results. *Argued the expediency of socioeconomic relations consideration from a specific point of view (state – population – business) by using a model of a regular triangle with its top on high and irregular triangle with the top at the foot; proved a diverse character of the mentioned relations in case of their formation by using different models; developed recommendations as for socioeconomic relations improvement from the point of view: state – population – business in Ukraine.*

Originality. *Designed the model of relations of mutual socioeconomic responsibility between the state, population and business.*

Conclusion. *In the relations of mutual socioeconomic responsibility between the state, population and business in Ukraine equality of subjects is lacking. This influences negatively the development of the economy.*

Keywords: *modelling of socioeconomic relations, state, population, business, regular triangle; society; socio-economic responsiveness.*

*Одержано редакцією 07.07.2017 р.
Прийнято до публікації 22.07.2017 р.*

УДК 330.341.1(100)

Коліщук Олена Валеріївна,
аспірант кафедри економічної теорії, інноватики та міжнародної економіки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
e-mail: olenakolischuk@gmail.com

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Анотація. *Досліджено зарубіжний досвід інноваційного розвитку економік провідних країн світу. Розглянуто існуючі міжнародні моделі побудови економіки інноваційного типу. Проаналізовано шляхи активізації інноваційної діяльності в різних країнах світу. Запропоновано доповнити класифікації інноваційних моделей економічного розвитку моделлю інноваційного розвитку економіки Ради співробітництва арабських держав Перської затоки (The Innovative Model of the Economies of the Cooperation Council for the Arab States of the Gulf). Представлені рекомендації щодо заходів інтенсифікації інноваційного розвитку української економіки з урахуванням світового досвіду. Розроблена єдина модель інноваційного розвитку економіки.*

Ключові слова: *економіка інноваційного типу; зарубіжний досвід; інновації; інноваційна діяльність; інноваційний розвиток; міжнародний інноваційний досвід; моделі інноваційного розвитку.*

Постановка проблеми. В умовах глобалізованого світу, коли зростає роль міжнародної конкурентоспроможності кожної країни, значно посилюється увага до інноваційної діяльності, оскільки саме інноваційна діяльність дає можливість національній економіці займати провідні місця серед світових лідерів економічного розвитку. В сучасних умовах найбільш потужними країнами щодо інноваційного розвитку є так звані країни Великої двадцятки (G-20), на жаль до їх числа Україна поки що не входить, і однією із причин цього є недостатній рівень інноваційного розвитку економіки. Виходячи з цього, питання вивчення зарубіжного досвіду інноваційного розвитку економіки та його запозичення набуває особливого значення для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зарубіжні та вітчизняні вчені приділяють багато уваги дослідженням в сфері інноваційного розвитку економіки, зокрема теоретичним аспектам цього питання присвячені праці А. Б. Б'ята, В. О. Касьяненко, О. С. Кваши, І. І. Кукурудзи, Т. С. Мілевської, О. Султана, Л. І. Федулової та інших. Фінансовим питанням побудови економіки інноваційного типу присвячені праці В. О. Галаганова, Н. Ф. Єфремової, К. О. Ільїної, О. І. Чічканя. В працях О. О. Євтушевської звертається увага на необхідність поширення венчурних фірм та фондів в українській практиці. В час швидких змін і ринкових перетворень, питання вивчення зарубіжного досвіду є дуже актуальним і багато його аспектів потребують подальших досліджень.

Метою даної статті є дослідження міжнародного досвіду інноваційного розвитку економіки та створення української моделі з урахуванням зарубіжного досвіду.

Викладення основного матеріалу дослідження. Інноваційний тип розвитку характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними і управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності, що стосується як мікро-, так і макроекономічних процесів розвитку, зокрема, створення технопарків, технополісів, проведення політики ресурсозбереження, інтелектуалізації всієї виробничої діяльності [1].

На сьогодні немає єдиної загальноприйнятої класифікації моделей інноваційного розвитку. Так, В. О. Касьяненко виокремлює дві яскраво виражені моделі державної політики у сфері підтримки інновацій [2, с. 200-201]:

- англо-американська, яка характеризується найменшим втручанням держави в економіку, у тому числі й в інноваційну діяльність; ринкові механізми самі сприяють прискоренню інноваційного процесу, тому підприємства мають повну автономію в інноваційній сфері; держава при цьому основні зусилля спрямовує на створення сприятливих умов для ведення бізнесу, але безпосередньо не здійснює фінансової та прямої економічної підтримки для її реалізації;
- франко-японська, за якої держава найактивніше підтримує інноваційний процес усіма можливими методами; спостерігається досить значний вплив держави на розвиток інноваційного процесу у вигляді прямих дотацій та субсидій підприємствам і організаціям, які здійснюють інноваційну діяльність.

Л. І. Федулова наводить таку класифікацію моделей організації фінансів, з якою погоджується і К. О. Ільїна [3, с. 408-422; 4, с. 196-197]:

- англосаксонська, якій властиві: неможливість зосередження у рамках окремого власника значної частини акцій; сурова заборона банкам бути акціонерами підприємств; обмеження впливу держави; превалювання власного капіталу над запозиченим; можливість використання різноманітних фінансових інструментів завдяки розвиненості фінансового ринку; доступність кредитних ресурсів; активне інвестування коштів в цінні папери;
- континентально-європейська, для якої характерні: можливість зосередження у руках окремого власника значної частки акцій; залучення до управління компанією груп зацікавлених осіб; можливість банків вкладати кошти в акції підприємств; порівняно менший вплив ринкових регуляторів через втручання держави, суспільних інституцій тощо;
- азійська, для якої притаманне існування «кейрецу» – своєрідного економічного утвору, який складається з потужного банку та об'єднаних навколо нього установ, як фінансових (інвестиційні та страхові компанії), так і не фінансових (виробничі та торгівельні фірми); між цими установами встановлюються міцні економічні зв'язки та практикується перехресне володіння акціями, що дужче зближує учасників кейрецу між собою; через переважання взаємного кредитування фондовий ринок великої ролі не відіграє; першорядне значення у японській системі відведено не фінансовій вигоді, а суспільним інтересам.

В свою чергу, О. С. Кваша виділяє наступні моделі інноваційного розвитку:

- традиційна (США), ґрунтується на повному інноваційному циклі – від виникнення інноваційної ідеї до масового виробництва готової продукції; для цієї моделі характерно обмежене втручання держави у розв'язання проблем інноваційного спрямування; інноваційну діяльність стимулює насамперед сприятливе висококонкурентне бізнес-середовище;
- європейська (країни-члени ЄС), яка відрізняється координацією заходів, які стимулюють інноваційний розвиток країн-членів ЄС; виконання рамкових програм, посилення інтеграційних зв'язків між освітою, наукою та бізнесом;
- модель країн Східно-Азійського регіону (Японія, Південна-Корея, Гонконг, Сінгапур), країни якої запозичують технології; ця модель розвитку заснована на лідерстві великих корпорацій; значна державна підтримка, співпраця державних структур і корпорацій,

налагоджена система комунікацій та обміну інформацією; ця модель ґрунтується на розвитку прикладних наукових досліджень, на основі яких створюються унікальні зразки нових високоякісних продуктів та технологій у сфері high-tech;

- імітаційна модель (Китай), яка базується на імпорті зарубіжних технологій; держава приділяє велику увагу науково-освітньому сектору;
- альтернативна модель (Таїланд, Чилі, Туреччина, Португалія, Йорданія), яка базується на запозиченні нових технологій та їх поширенні; велика частина наукових досліджень фінансується державою [5, с. 152-153].

Деяко схожу класифікацію моделей інноваційної політики надає Т. С. Мілевська:

- традиційна (країни євроатлантичного регіону), це модель повного інноваційного циклу - від формування інноваційної ідеї до масового виробництва готового продукту; трансфер технологій відбувається за допомогою венчурних компаній; університети здатні за рахунок високих зарплат залучати кращих викладачів у світі;
- модель великих європейських країн (Великобританія, Німеччина, Італія, Франція), для якої характерно орієнтація на прикладні науки та військові інновації; інноваційна система сконцентрована навколо університетів;
- модель малих високорозвинених європейських країн (Швеція, Нідерланди, Данія, Швейцарія, Фінляндія), відрізняється високим рівнем фундаментальної науки, фінансованої переважно державою; прикладні дослідження забезпечуються переважно за рахунок грантів та спільних проектів з великими транснаціональними корпораціями;
- модель азійського типу (Японія, Південна Корея, Гонконг, Китай), яка орієнтована на експорт високотехнологічної продукції, запозичаючи технології в країнах з традиційною моделлю інноваційного розвитку; найбільша роль дослідницьких лабораторій при великих корпораціях; концентрація уваги на прикладних інженерних розробках; орієнтація на забезпечення високоякісних продуктів експорту у високотехнологічній сфері;
- альтернативна модель (Таїланд, Чилі, Туреччина, Португалія, Йорданія), ця модель притаманна для країн в яких сільське господарство відіграє значну роль в економіці; інноваційна політика таких країн зосереджена на запозиченні та поширенні, а не на створенні нових технологій; увага приділяється розвитку освіти в галузі економіки, менеджменту, соціології та психології праці; підготовка кадрів для фінансової та банківської сфер; розвиток фрагментів легкої промисловості, креативній індустрії та рекреації [6, с. 44-46].

Н. Ф. Єфремова, О. І. Чічкань, В. О. Галаганов виділяють 4 економічні моделі, що виявилися найбільш ефективними, а саме:

- американська, для якої характерні: тісна взаємодія держави та приватного бізнесу; передача федеральних технологій; державне регулювання інноваційних процесів у напрямі стимулювання створення дрібних і середніх інноваційних підприємств;
- європейська, її визначальними характеристиками є: реалізація програми публічно-приватного партнерства у сфері інновацій; створення європейських технологічних платформ; формування інноваційних кластерів світового рівня;
- японська, яка характеризується експортом доступної високотехнологічної продукції; переважанням приватного фінансування інноваційних процесів; побудовою Національної інноваційної системи Японії; реалізацією концепції наукових парків;
- південнокорейська, для якої характерні: стимулювання інноваційних процесів в умовах централізованого управління економікою; стимулювання споживчого попиту всередині країни на високотехнологічну продукцію; концентрація фінансування в інноваційній проекти [7, с.68-69].

Проаналізувавши вищезазначені моделі інноваційного розвитку, ми виявили, що в них є спільні риси, а саме те, що основою національних інноваційних систем є вищі навчальні заклади, що займаються фундаментальними та / або прикладними розробками, та активне державне стимулювання (пряме або опосередковане або їх поєднання) для активізації інноваційних процесів, хоча різна специфікація застосування в кожній країні.

Кожна класифікація є цінною і має свої переваги та недоліки, але на нашу думку, ці класифікації слід доповнити ще моделлю інноваційного розвитку економіки Ради співробітництва арабських держав Перської затоки (The Innovative Model of the Economies of the Cooperation Council for the Arab States of the Gulf), до якої входять Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЕ, Оман, Саудівська Аравія. Досвід цих країн показує, що за досить короткий час пустельні місця поступово перетворюються на інноваційні міжнародні центри, що залучають найкращих фахівців зі всього світу для всебічного розвитку своїх країн. Яскравим прикладом сьогодні є ОАЕ, які стали сьогодні провідним міжнародним інноваційним бізнес центром.

Для залучення іноземних інвестицій, Урядом ОАЕ створені одні з найкращих податкових умов у світі, адже в ОАЕ:

- не стягують податок на доходи фізичних осіб;
- податок на прибуток (корпоративний податок) стягується лише з нафтових компаній та іноземних банків;
- компанії зареєстровані в Вільних Зонах (38 діючих Вільних Зон, та формуються нові Вільні Зони) звільняються від корпоративного податку на певний час, і такий час може бути подовжено;
- діють 94 угоди з іншими державами (в тому числі і з Україною) про уникнення подвійного оподаткування [8].

Основою національної інноваційної системи ОАЕ є університети та інститути, що займаються фундаментальними та прикладними розробками. Особливістю еміратських університетів є те, що за рахунок високої заробітної плати та грантів, вони залучають кращих науковців з усього світу для розвитку інноваційності всіх аспектів економіки.

За даними Світового Банку, в рейтингу Doing Business – 2017 [9], ОАЕ займають 26 місце в світі за легкістю відкриття та ведення бізнесу, піднявшись за рік на 8 позицій.

За даними UNCTAD, Об'єднані Арабські Емірати займають дев'яте місце за обсягом залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Азії. Основними інвесторами є Великобританія, Японія, Гонконг. У 2015 році ОАЕ вдалося залучити інвестицій на суму 13 млрд. доларів США (на 25% більше ніж у 2014 р.) завдяки політичній та економічній стабільності всередині країни [10].

Економіка ОАЕ швидкими темпами перетворюється з економіки, заснованої на нафті, в інноваційну економіку, засновану на знаннях. Наукоємні галузі складають більшу частину ВВП ОАЕ, ніж нафтові доходи, збільшившись з 32,1% у 2001 році до 37,5% у 2012 році [11, с.101; 12]. Урядом ОАЕ затверджена концепція розвитку Vision 2021 [13], яка спрямована на побудові конкурентоспроможної інноваційної економіки. В ОАЕ Уряд запроваджує багато програм та фондів для фінансування інновацій. Гарним прикладом є фонд Інформаційно-Комунікаційних Технологій-ІКТ (the TRA's ICT Fund), що розвиває сектор інформаційно-комунікаційних технологій країни, шляхом надання фінансування для розробок, стипендій та підтримки інкубаторів. Фонд Халіфа (the Khalifa Fund) спрямований на розвиток підприємництва, зокрема на розвиток місцевих підприємств в Абу-Дабі, та фінансує різні програми. Партнерський фонд Ехро 2020 (the Expro 2020 Partnership Fund) підтримує інноваційні та підприємницькі ідеї [11, с. 105].

Досвід ОАЕ підтверджує, що залучення міжнародних науковців, та підтримання престижу вищої освіти є важливим аспектом для інноваційного розвитку країни. На нашу думку, Україні слід перейняти досвід ОАЕ в питання підвищення престижу професії викладачів та науковців за рахунок підвищення заробітних плат та грантів для них до міжнародного рівня.

Нам бачиться дуже перспективним напрямок інвестиційного співробітництва нашої країни з ОАЕ. Слід наголосити про початок такої співпраці, яка почалася з того, що українська делегація на чолі із заступником Міністра економічного розвитку і торгівлі України – Торговим представником України Наталією Микольською взяла участь у сьомій Щорічній інвестиційній зустрічі (Annual Investment Meeting 2017) у місті Дубай. За результатами проведених зустрічей було досягнуто домовленостей щодо конкретних шляхів інтенсифікації економічного співробітництва з ОАЕ, розвитку інвестиційного

співробітництва та першочергових кроків, які необхідно здійснити з метою підготовки участі України у Всесвітній виставці Експо 2020, що пройде в місті Дубай [10].

В Україні створено широку законодавчу базу для інноваційного розвитку економіки, зокрема прийнято закони «Про інноваційну діяльність», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про наукову та науково-технічну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», затверджено Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності в Україні», та Постанову Верховної Ради України «Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України», проведено парламентські слухання на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», але, як показує практика, вони часто не виконуються. Зокрема, не здійснюється законодавчо закріплене фінансування науки в розмірі 1,7 % від ВВП. Як слушно зазначає І. І. Кукурудза, фінансування науково-дослідницьких і дослідницько-конструкторських робіт зменшилось з 3 % ВВП до 0,3 % і навіть до 0,1 %, і це в той час, коли практика засвідчує, якщо на науку виділяти менше 1 % ВВП, то розвиватися інноваційна діяльність не буде, а отже й не буде зростати конкурентоспроможність виробів, бізнесових структур, галузей і національної економіки в цілому [14, с. 90].

Окрім низького рівня фінансування української науки, спостерігається низький рівень співпраці між представниками бізнесу та науковцями, що призводить до низького рівня інноваційності економіки. А це означає, що Україні слід знати існуючі інноваційні моделі і використовувати їх для побудови ефективної української моделі.

Так, з традиційної моделі інноваційного розвитку, було б добре перейняти позитивний досвід в питанні створення технопарків при українських університетах. Зокрема варто розробити та впровадити роботу технопарку на базі Черкаського Національного Університету імені Богдана Хмельницького з приводу розробки новітніх технологій в галузі технічних та природничих наук.

Ми поділяємо точки зору О. О. Євтушевської та О. С. Кваши, що на Україні також необхідно поширювати діяльність венчурних фондів для пом'якшення суперечності між незатребуваністю великого потенціалу українських вчених і необхідністю кардинального оновлення технічної основи майже всіх галузей народного господарства [15, с. 40-41; 5, с. 153].

З досвіду європейської моделі інноваційного розвитку, можна використати досвід поширення кластерів для ефективнішої співпраці між представниками бізнес сфери та представниками науки. Так, в силу тісних економічних та соціальних зв'язків нашої країни з Польщею, вважаємо питання поширення кластерів в польській практиці досить придатним для вивчення економістами та запровадження в Україні.

Вважаємо за необхідне, продовжити дослідження азійської моделі інноваційного розвитку в питанні закупівлі іноземних патентів, адже в Україні наявні великі розробки у фундаментальних та прикладних науках, що в поєднанні з трансфером технологій має призвести до розвитку інноваційності нашої держави.

Альтернативні моделі інноваційного розвитку, як правило притаманні сільськогосподарським країнам, а отже їх модель є придатною для України. На наш погляд, було б доцільно вивчити досвід Туреччини в питанні створення технологічних парків та розробки системи грантів для заохочення науковців, як ефективних інструментів активізації інноваційної діяльності в Україні.

Як ми бачимо, між всіма зазначеними моделями інноваційного розвитку економіки є багато спільного, а саме:

- 1) основою національних інноваційних систем всіх моделей є університети та інститути, що займаються фундаментальними та / або прикладними науками;
- 2) спостерігається високий рівень цільового фінансування на науку та науково-дослідницьку діяльність, що становить від 2 % до 7 % від ВВП країни;
- 3) застосовується система виділення грантів для найбільш перспективних напрямів досліджень;

- 4) запроваджуються податкові пільги для активізації інноваційних процесів;
- 5) практикуються непрямі методи для стимулювання інноваційних процесів, серед найбільш поширених: використання прискорених норм амортизації, субсидії, дотації, пільгове страхування та пільгове кредитування.

Виходячи з вищезазначеного, ми рекомендуємо використовувати єдину модель інноваційного розвитку, а все інше вважати специфікою використання кожної країни.

На наш погляд, практично всі країни для інноваційного розвитку використовують єдину модель (рис. 1), але з певними особливостями для кожної країни.

Як видно з рисунку 1, кожна країна для стимулювання інноваційних процесів обирає один або декілька методів прямого та непрямого стимулювання. Отже, вважаємо за доцільне вивчення та поєднання наведених методів для подальшого використання в українській практиці з метою активізації інноваційних процесів.



Рис. 1. Схема єдиної інноваційної моделі економіки

Джерело: розроблено автором.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз зарубіжного досвіду підтверджує, що конкурентоспроможними є ті країни, що належним чином розвивають свою науку, та в яких інноваційні розробки вміло перетворюються на готовий товар.

При розробці української стратегії інноваційного розвитку слід враховувати необхідність часового обмеження для досягнення кожної цілі, які визначені на короткострокову та довгострокову перспективи.

Список використаної літератури

1. Інноваційний тип розвитку [Електронний ресурс] // Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Інноваційний_тип_розвитку

2. Касьяненко В.О. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / В.О. Касьяненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4(2). – С. 200 - 204.
3. Федулова Л. І. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / Л.І. Федулова та ін. / за ред. Л. І. Федулова; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2007. – 218 С.
4. Ільїна К. О. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки / К. О. Ільїна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1. – С. 195-203.
5. Кваша О.С. Інноваційний розвиток економіки України: Світовий досвід та рекомендації для України / О. С. Кваша // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 6 (1). – С. 150-154.
6. Мілевська Т. С. Моделі інноваційного розвитку економіки / Т. С. Мілевська // Бізнес Інформ. – 2012. – № 7. – С. 44-47.
7. Єфремова Н. Ф. Фінансова складова побудови економіки інноваційного типу / Н. Ф. Єфремова, О. І. Чічкань, В.Г. Галаганов // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 24. – С. 64-70.
8. Офіційний сайт Уряду ОАЕ. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.government.ae/en/information-and-services/finance-and-investment/taxation>
9. A World Bank Group Report «Doing Business 2017». – Washington, October 2016. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>
10. Офіційний сайт Посольства України в ОАЕ. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://uae.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ae/trade/export_to_the_UAE
11. Ahmad Bin Byat, Osman Sultan, du. The United Arab Emirates: Fostering Innovation Ecosystem foe a Knowledge-Based Economy // The Global Innovation Index 2014. CHAPTER 6. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2014-chapter6.pdf
12. The UAE Yearbook 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.mofa.gov.ae/EN/Documents/3556.pdf>
13. The UAE Vision 2021. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.vision2021.ae/en/national-priority-areas/competitive-knowledge-economy>
14. Кукурудза І. І. Міжнародна конкурентоспроможність української економіки в контексті польського досвіду / І. І. Кукурудза // Вісн. Черкас. ун-ту. Сер. Екон. науки. – 2016. – № 4. – С.87-96.
15. Свтушевська О.О. Зарубіжний досвід організації інноваційної діяльності на підприємстві / О. О. Свтушевська // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 4. – С. 39-41.

References

1. Wikipedia. Retrieved from: https://uk.wikipedia.org/wiki/Інноваційний_тип_розвитку
2. Kasianenko, V.O. (2011). Foreign experience of managing of economical innovative potential and the way of its using in Ukraine. *Marketynh i menedzhment innovatsiy (Marketing and Innovation Management)*, 4 (2), 200-204 (in Ukr.).
3. Fedulova, L.I. and others. (2007). *Corporate Structures in the National Innovation System of Ukraine*. In-t ekonomiky ta prohnouzovannya NAN Ukrayiny (Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine). Kyiv, 218 (in Ukr.).
4. Ilyina, K.O. (2013). Foreign experience of financial support of innovative development of economy. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny (Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine)*. 23.1, 195-203 (in Ukr.).
5. Kvasha, O.S. (2016). Innovative Development of Economy of Ukraine: World Experience and Recommendations is for Ukraine. *Naukovyy visnyk Uzhhorods koho natsional hoho universytetu. (Scientific Bulletin of Uzhgorod National University)*. Series: *International Economic Relations and the World Economy*. 6 (1), 150-154 (in Ukr.).
6. Milevskaya T.S. (2012). Innovative Economic Development Models. *Biznes Inform (Business Inform)*. 7, 44-47 (in Ukr.).
7. Efremova N.F., Chichkan O.I., Galaganov V.G. (2016). Financial Component of Innovative Economy's Construction. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid (Investments: Practice and Experience)*, 24, 64-70 (in Ukr.).
8. The United Arab Emirates. Government Portal. Ministry of Finance. Retrieved from: <https://www.government.ae/en/information-and-services/finance-and-investment/taxation>
9. A World Bank Group Report «Doing Business 2017». -Washington, October 2016. Retrieved from: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>
10. Official Website of the Embassy of Ukraine in the UAE. Retrieved from: http://uae.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ae/trade/export_to_the_UAE
11. Ahmad Bin Byat, Osman Sultan, du. The United Arab Emirates: Fostering Innovation Ecosystem foe a Knowledge-Based Economy // The Global Innovation Index 2014. CHAPTER 6. Retrieved from: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2014-chapter6.pdf
12. The UAE Yearbook 2013. Retrieved from: <https://www.mofa.gov.ae/EN/Documents/3556.pdf>
13. The UAE Vision 2021. Retrieved from: <https://www.vision2021.ae/en/national-priority-areas/competitive-knowledge-economy>
14. Kykyrydza, I.I. (2016). International Competitiveness of Ukraine's Economy in the Context of Polish Experience. *Visn. Cherkas. un-tu. Ser. Ekon. Nauky (Scientific Bulletin of Cherkasy. Series of Economic Sciences)*. 4, 87-96 (in Ukr.).

15. Evtushevskaya, O.O. (2011). Foreign experience of organization of innovation activity at the enterprise. *Ekonomika kharchovoyi promyslovosti. (The Economy of the Food Industry)*, 4, 39-41 (in Ukr.).

Kolishchuk Olena Valeriivna

Graduate student of Economics, Innovation and International Economics Department,
The Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

FOREIGN EXPERIENCE OF THE INNOVATIVE ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract. Foreign experience of the innovative development of economies of the leading countries of the world was researched. Existing international models of building the innovation type economy were considered. The ways of activating innovation activity in different countries of the world were analyzed. It was suggested to supplement the classification of innovation models of economic development by the model of innovation development of the economy of the Council of Cooperation of the Arab States of the Gulf. The recommendations for measures to intensify the innovative development of the Ukrainian economy based on the world experience are presented. The unitary model of innovative economic development was developed.

Purpose. The goal of the article is to study the international experience of the innovative economic development and the creation of the Ukrainian model taking into account foreign experience.

Results. We believe that all countries use the unitary model of innovative development, although, each country uses it on its own.

Originality. We consider it expedient to study and combine the methods of financial stimulation of innovation activity for further use in the Ukrainian practice in order to stimulate innovation processes.

Conclusion. The analysis of foreign experience confirms that the countries that are properly developing their science, and in which the innovative development is skillfully transformed into finished goods, are competitive. In developing the Ukrainian strategy for innovation development, consideration should be given to the need for time constraint to achieve each goal, which is defined from the point of view of short- and long-term perspectives.

Keywords: innovative type economy; foreign experience; innovation; innovative activity; innovation development; foreign innovation experience; models of innovation development.

Одержано редакцією 17.07.2017 р.
Прийнято до публікації 22.07.2017 р.

УДК 336.1:334.7

Петрова Ірина Павлівна

к.е.н., молодший науковий співробітник,
Інститут економіки промисловості
Національна академія наук України
Petrova_I@nas.gov.ua

Трушкіна Наталія Валеріївна

магістр з економіки, науковий співробітник,
Інститут економіки промисловості
Національна академія наук України
Trushkina@nas.gov.ua

**ТЕОРТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ
ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Анотація. Досліджено теоретичні засади фінансово-кредитного механізму публічно-приватного партнерства (ППП). Визначено поняття «фінансово-кредитний механізм» методом конструювання із використанням системно-структурного та функціональних підходів. Виявлено особливості фінансово-кредитного механізму публічно-приватного партнерства. Розглянуто суб'єктний склад публічно-приватного партнерства: державний, приватний, фінансовий, страховий, суспільний та консультаційний. Систематизовано джерела фінансування публічно-

приватного партнерства за трьома групами: фінансові ресурси приватного партнера, запозичені фінансові ресурси та фінансові ресурси державного партнера. Узагальнено фінансовий інструментарій публічно-приватного партнерства.

Ключові слова: *публічно-приватне партнерство; державно-приватне партнерство; фінансово-кредитний механізм; суб'єктний склад; джерела фінансування; фінансовий інструментарій.*

Постановка проблеми. В Україні публічно-приватне партнерство не отримало належного розвитку. Відповідно до чинного законодавства реалізується лише два договори про спільну діяльність. Перший договір укладено між територіальною громадою міста Малин і ТОВ «Енергія тепла». Другий – між територіальною громадою міста Остер в особі Остерської міської ради та корпорацією «Укратомприлад». Об'єктами публічно-приватного партнерства є котельні, що перебувають у комунальній власності та забезпечують теплом об'єкти бюджетної сфери [1]. Це свідчить, що законодавство України у сфері публічно-приватного партнерства повністю не врегульовано. Реалізацію публічно-приватного партнерства обмежують фінансові питання. Щодо можливостей органів державної влади, то вони обмежені не тільки розміром бюджету, обумовленим однорічним плануванням та щорічною зміною напрямів та пріоритетами фінансування, а й залученням кредитних ресурсів та високими відсотками за їх користування.

Дефіцит бюджетного фінансування та відсутність мотивації у інвесторів перешкоджає активному впровадженню публічно-приватного партнерства за допомогою зазначених джерел фінансування. Саме тому до реалізації ППП необхідно залучати фінансові ресурси банківських і небанківських фінансово-кредитних установ. Крім того, органам державної влади та приватному сектору слід розглянути варіанти участі у міжнародних програмах (ПРООН, USAID, НЕФКО), можливість співробітництва з МФО (МБРР, ЄБРР, ЄІБ) та іноземними урядовими агенціями.

Виходячи з вищевикладеного, у даний час постає питання щодо дослідження фінансово-кредитного механізму публічно-приватного партнерства, який має підвищити ефективність використання бюджетних та одночасно розширити можливість отримання позикових коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням фінансового забезпечення публічно-приватного партнерства присвячено праці І. Запатріної [2], Р. Єремейчук [3], О. Пильтяя [4; 5], С. Фролова [3], П. Шилепницького [6] та інших. Аналіз наукових джерел свідчить про значну увагу вчених до фінансових аспектів публічно-приватного партнерства, а саме:

- розглянуто форми ППП відповідно до ступеня залучення приватного та державного секторів і рівня ризику, який беруть на себе сторони [3];
- досліджено механізми фінансування публічно-приватного партнерства із використанням інструментів інституційної, організаційної та фінансової державної підтримки [4; 5];
- здійснено аналіз форм і механізмів державної підтримки публічно-приватного партнерства та надано рекомендації щодо шляхів і напрямів удосконалення системи державної підтримки ППП [2].

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке коло наукових розробок з обраної теми, недостатньо приділено уваги дослідженню фінансово-кредитного механізму публічно-приватного партнерства, який набуває останнім часом специфічних особливостей, пов'язаних із розширенням інтерпретації змісту зазначеного механізму та його функціонального навантаження. Важливим напрямом дослідження механізму є характеристика його структурних елементів. Саме структура механізму визначає основні взаємозв'язки між його елементами, й таким чином, дозволяє оцінити його ефективність.

Метою дослідження є наукове обґрунтування теоретичних засад фінансово-кредитного механізму публічно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «механізм» досить часто зустрічається в науковій економічній літературі, але загальноприйнятого визначення цього терміна, яке розкривало б його суть і зміст, немає. Це викликає неоднозначність у тлумаченні поняття фінансово-кредитного механізму ППП.

В економіці термін «механізм» введено Л. Абалкіним у другій половині 60-х років ХХ ст. Науковець розглядає «господарський механізм» як економічну категорію в системі виробничих відносин двох підсистем: соціально-економічних та організаційно-економічних. Підсистема соціально-економічних відносин зі складною внутрішньою структурою являє собою відносини власності (привласнювання). Організаційно-економічні відносини (конкретні форми організації виробництва, господарські зв'язки між ланками суспільного розподілу праці та відносини управління ними) складаються у процесі кооперації виробництва, що виникає внаслідок суспільного розподілу праці [7, с. 15]. Організаційно-економічні відносини опосередковують зв'язок між продуктивними силами та власністю.

Головний зміст категорії «господарський механізм» формують саме організаційно-економічні відносини. При цьому дослідник зазначає, що господарський механізм як синтетична категорія – це сукупність (взаємоузгодженість дій, цілісність, нерозривна єдність) усіх економічних форм. Саме системність і цілісність дій економічних форм становить суть категорії. Змістом господарського механізму є організаційно-економічна система, яка характеризується організаційно-економічними відносинами, зв'язками між різними формами руху економіки та способами вирішення протиріч [7, с. 20-23]. При цьому структурними елементами господарського механізму є форма організації (об'єднання) виробничих сил (виробництва), економічні та господарські зв'язки, система стимулів і система управління [7, с. 23-28].

С. Мочерний розглядає господарський механізм як «систему основних форм, методів і важелів використання економічних законів, вирішення протиріч суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного розвитку людини й узгодження її інтересів з інтересами колективу, класу, суспільства». «Господарський механізм формується при взаємодії окремих ланок, сторін таких елементів економічної системи, як продуктивні сили, техніко-економічні, організаційно-економічні та виробничі відносини (або відносини економічної власності)» [8, с. 269]. Отже, господарський механізм визначається автором також через поняття системи та її структурних елементів.

Згідно з енциклопедичною працею вітчизняних учених-економістів механізм – це «система, пристрій, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності» або «внутрішній пристрій машини, устаткування тощо – система певних ланок та елементів, що приводить їх у дію» [8, с. 355]. У даному випадку механізм також розглядають як систему певних елементів, які пов'язані між собою та взаємодіють як єдине ціле. Таким чином, характерною особливістю трактування економічного змісту механізму вітчизняними дослідниками є системно-структурний підхід.

Значний внесок у теорію економічних механізмів зробили західні науковці Л. Гурвіц, Р. Майерсон, Е. Маскін, яким за основні досягнення у теорії було присуджено Нобелівську премію 2007 р. [9, с. 4]. Теорія економічних механізмів є результатом розвитку теорії оптимальних механізмів розподілення обмежених ресурсів Л. Гурвіца, який розглядає механізм як гру, де учасники обмінюються інформацією один з одним або із «центром повідомлень», а заздалегідь задані правила визначають розподіл ресурсів для кожного набору повідомлень. У більш точному формулюванні механізм, за Л. Гурвіцем, – це «взаємодія між суб'єктом і центром, що складається з трьох стадій: кожен суб'єкт у приватному порядку посилає центру повідомлення m_i ; центр, отримавши всі повідомлення, обчислює передбачуваний результат: $Y = f(m_1, \dots, m_n)$; центр оголошує результат Y_i , за необхідності, втілює його в життя» [9, с. 8]. Ідея теорії економічних механізмів полягає у створенні спеціальних механізмів для вирішення конкретних проблем у взаємовідносинах суб'єктів за наявності асиметричної інформації про переваги та можливості агентів ринку.

Французький дослідник економічних механізмів (у макроекономічному аспекті) А. Кульман визначає механізм як «необхідний взаємозв'язок, який виникає між різними економічними явищами» [10, с. 7]. При цьому механізм – «це система взаємозв'язків економічних явищ, які виникають за певних умов під впливом початкового імпульсу». Механізм включає певну логічну послідовність елементів, які відображають можливі дії механізму за наявності певного вихідного економічного явища. «Складовими елементами механізму завжди одночасно виступає і вихідне явище, і весь процес, який відбувається в інтервалі між ними. Тому економічний механізм визначається або природою вихідного явища, або кінцевим результатом серії явищ» [10, с. 12]. Узагальнення вищенаведених визначень дозволило дійти висновку, що у західних економічних дослідженнях переважає функціональний підхід до тлумачення механізму.

Отже, поєднуючи системно-структурний і функціональний підходи, які трактують із різних сторін поняття механізму, можна визначити фінансово-кредитний механізм публічно-приватного партнерства як систему доцільно спрямованих заходів (методів, важелів, стимулів та інструментів) з пошуку, залучення й ефективного використання фінансових та кредитних ресурсів для реалізації публічно-приватного партнерства. Даний механізм має свою внутрішню структуру, яка складається з підсистем, блоків і елементів. При цьому набір певних кількісних і якісних параметрів визначає оптимальне використання ресурсів з різних джерел фінансування. Важливим моментом є встановлення економічно обґрунтованих зв'язків у розподілі та використанні фінансових і кредитних ресурсів.

Побудова ефективних фінансово-кредитних відносин потребує врахування специфіки публічно-приватного партнерства:

- суб'єктний склад публічно-приватного партнерства;
- джерела фінансування ППП;
- наявність різних фінансових інструментів як державного, так і приватного сектору.

Поняття «суб'єкт ППП» є комплексним та багатоскладовим. Згідно з Законом України «Про державно-приватне партнерство» [11] суб'єктами ППП є держава (Україна), територіальні громади в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування та юридичні особи, крім державних та комунальних підприємств, або фізичні особи – підприємці. Крім того, приватним партнером може виступати юридична особа, створена для здійснення публічно-приватного партнерства у протязі строку, встановленого договором, укладеним у рамках ППП.

Отже, суб'єктний склад фінансово-кредитного механізму публічно-приватного партнерства має розширену структуру та включає не тільки державний і приватний сектор, а й фінансовий, страховий, суспільний й консультаційний (табл. 1). У свою чергу кожний сектор має своїх учасників.

Таблиця 1

Суб'єктний склад фінансово-кредитного механізму

Сектор	Учасники
Державний	державний, регіональні та місцеві бюджети; агентства з гарантування інвестицій
Приватний	компанія-переможець тендеру на концесію або контракт (концесіонер); проектна компанія, що засновується концесіонером (зазвичай не має ні фінансової історії, ні майна для застави); підрядники (генеральний підрядник, субпідрядники); постачальники обладнання; покупці товарів і послуг, вироблених на об'єкті інвестиційної діяльності; керуюча компанія-оператор, що здійснює управління об'єктом інвестиційної діяльності до і після його введення в експлуатацію

Сектор	Учасники
Фінансовий	банки, що фінансують і кредитують проект; інвестиційні банки; інституційні інвестори (які купують акції та інші цінні папери, що емітуються проектною компанією)
Страховий	страхові компанії; банки-гаранти
Суспільний	асоціації; союзи
Консультаційний	консультанти; лізингові компанії

Складено за даними [2-6; 12]

До джерел фінансування публічно-приватного партнерства відносять фінансові ресурси приватного партнера; запозичені фінансові ресурси; фінансові ресурси державного партнера (рис. 1).



Рис. 1. Джерела фінансування публічно-приватного партнерства

Складено за даними [4-6; 12].

Залежно від зазначених джерел визначаються схеми фінансування: кредитна (залучення позикових коштів); змішана (залучення власних коштів двох або більше партнерів); гібридна (поєднання власних і позиковими засобів).

Наявність різноманітних фінансових інструментів у фінансово-кредитному механізмі ППП свідчить про досить широкі можливості для використання потенціалу як держави, так і приватного сектору (рис 2).



Рис. 2. Фінансовий інструментарій публічно-приватного партнерства

Складено за даними [3-6]

Отже, сьогодні фінансово-кредитний механізм публічно-приватного партнерства має розглядатися як певна система, що володіє особливим комплексом економічних, правових, політичних, організаційних, управлінських та інших взаємозв'язків, взаємовідносин і умов, що сприяють максимально ефективному використанню наявних ресурсів та інших джерел.

Висновки та перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. За результатами дослідження узагальнено теоретичні засади фінансово-кредитного механізму ППП на основі формулювання поняття «фінансово-кредитний механізм публічно-приватного партнерства» методом конструювання із використанням системно-структурного та функціональних підходів і визначенням особливостей зазначеного механізму: суб'єктний склад, джерела фінансування, фінансовий інструментарій та державна підтримка.

У даній роботі запропоновано фінансово-кредитний механізм публічно-приватного партнерства розглядати як систему доцільно спрямованих заходів (методів, важелів, стимулів та інструментів) з пошуку, залучення й ефективного використання фінансових та кредитних ресурсів для реалізації публічно-приватного партнерства. Даний механізм має свою внутрішню структуру, яка складається з підсистем, блоків і елементів. Структурна організація фінансово-кредитного механізму ППП обумовлюється широтою його інтерпретації. Широта інтерпретації фінансово-кредитного механізму визначається співвідношенням публічних та приватних фінансових ресурсів, що можуть бути включені до складу механізму та особливостям, які притаманні саме публічно-приватному партнерству.

Подальший розвиток публічно-приватного партнерства має бути пов'язаний із дослідженням проблем фінансово-кредитного забезпечення ППП в Україні та розробкою заходів щодо його ефективного застосування, запровадженням моделей ППП та ефективних інструментів державного регулювання.

Список використаної літератури

1. Інформація щодо укладених договорів державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=24249595-c6bb-4098-86db-7a97c3465cf3&title=InformatsiiaSchodoUkladenikhDogovoriv>
2. Запатріна І.В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – С. 9–24.
3. Фролов С. М. Фінансові аспекти публічно-приватного партнерства / С. М. Фролов, Р. А. Єрмейчук // Економіка розвитку. – 2013. – № 4. – С. 18–22.
4. Пильтяй О. Фінансовий інструментарій державної підтримки публічно-приватного партнерства / О. Пильтяй // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 1. – С. 77–89.
5. Пильтяй О. Фінансові механізми публічно-приватного партнерства / О. Пильтяй // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 3. – С. 63–74.
6. Шилепницький П.І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика: монографія / П.І. Шилепницький. – Чернівці: Ін-т регіон. дослідж., 2011. – 454 с.
7. Хозяйственный механизм общественных формаций / Под общ. ред. Л.И. Абалкина. – М. : «Мысль», 1986. – 269 с.
8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
9. Измалков С. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) / С. Измалков, К. Сонин, М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4–26.
10. Кульман А. Экономические механизмы: пер. с фр. / А. Кульман; общ. ред. Н. И. Хрустальной. – М.: Прогресс: Универс, 1993. – 192 с.
11. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 № 2404–VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
12. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др.; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : Изд. дом. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.

References

1. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2017). *Information on concluded public-private partnership agreements*. Retrieved from <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=en-UA&id=24249595-c6bb-4098-86db-7a97c3465cf3&title=InformatsiiaSchodoUkladenikhDogovoriv> (in Ukr.).
2. Zapatrina, I.V. (2011). Development of public support for public-private partnership in Ukraine. *Ekonomika i prohnozuvannya*, 3, 9–24 (in Ukr.).
3. Frolov, S. M., & Yeremeychuk, R.A. (2013). Financial aspects of public-private partnership. *Ekonomika rozvytku*, 4, 18–22 (in Ukr.).
4. Pylyay, O. (2012). Financial Instrument of State Support to Public-Private Partnerships. *Visnyk Kyivskoho natsional'noho torhovel'no-ekonomichnoho universytetu*, 1, 77–89 (in Ukr.).
5. Pylyay, O. (2012). Financial mechanisms of public-private partnership. *Visnyk Kyivskoho natsional'noho torhovel'no-ekonomichnoho universytetu*, 3, 63–74 (in Ukr.).
6. Shilepnysky, P. I. (2011). *Public-Private Partnership: Theory and Practice*. Chernivtsi: In-t region. research (in Ukr.).
7. In Abalkin L. I. (Ed.) (1986). *Economic mechanism of social formations*. Moscow: "Thought" (in Russ.).
8. In Mocharyn, S. V. (Ed.) (2001) *Economic Encyclopedia V. 2*. Kyiv: Publishing Center "Academy" (in Ukr.).
9. Izmailkov, S., Sonin, K., Yudkevich, M. (2008). The theory of economic mechanisms (Nobel Prize in Economics 2007). *Voprosy ekonomiki*, 1, 4–26 (in Russ.).
10. Kulman, A. (1993). In Khrustalyova N. I. (Ed.) *Economic mechanisms*. Moscow: Progress: Universe (in Russ.).
11. Verkhovna Rada of Ukraine (2010). *On public-private partnership* (Law of Ukraine). Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (in Ukr.).
12. Varnavsky, V. G., Klimenko, A. V., Korolev, V. A. et al. (2010). *Public-private partnership: theory and practice* Moscow: Publishing house of the University of Higher School of Economics (in Russ.).

Petrova Iryna Pavlivna

Candidate of Economic Sciences, Junior Research Fellow
Institute of Industrial Economics
National Academy of Sciences of Ukraine
Petrova_I@nas.gov.ua

Trushkina Natalia Valerievna

MSc in Economics, Research Fellow,
Institute of Industrial Economics
National Academy of Sciences of Ukraine

**THEORETICAL PRINCIPLES OF THE FINANCIAL-CREDIT MECHANISM
OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP**

Abstract. Introduction. *In Ukraine public-private partnership has not been properly developed. The lack of budget financing and the lack of incentives for investors hinder the active implementation of public-private partnerships. Insufficient attention is paid to the study of the financial and credit mechanism of public-private partnership, which acquires lately specific features related to the expanded interpretation of the content of the mechanism and its functional load .*

Purpose. *The aim of the study is to provide scientific substantiation of the theoretical foundations of the financial and credit mechanism of public-private partnership.*

Results. *Financial-credit mechanism of public-private partnership is considered as a system of appropriate measures (methods, levers, incentives and tools) for the search, attraction and effective use of financial and credit resources for the implementation of public-private partnership is proposed. The structural organization of the financial and credit mechanism of the PPP is due to the breadth of its interpretation. The breadth of interpretation of the financial and credit mechanism is determined by the ratio of public and private financial resources that can be included in the mechanism and peculiarities that are specific to the public-private partnership. The subjective structure of the financial and credit mechanism of the public-private partnership has an expanded structure and includes not only the public and private sectors, but also financial, insurance, social and consulting. The sources of public-private partnership funding include the financial resources of a private partner; borrowed financial resources; financial resources of the state partner. The presence of various financial instruments in the financial and credit mechanism of the RFP shows quite wide opportunities for the use of the potential of both the state and the private sector*

Originality. *The theoretical principles of the financial-credit mechanism of PPP are generalized on the basis of the formulation of the concept of "financial and credit mechanism of public-private partnership" by the method of designing using system-structural and functional approaches and determining the peculiarities of the said mechanism: the subject structure, sources of financing, financial instruments and state support.*

Conclusion. *The concept of "financial-credit mechanism" is defined by the method of constructing using system-structural and functional approaches. The features of financial and credit mechanism of public-private partnership are revealed. The subject structure of the public-private partnership is considered: public, private, financial, insurance, social and consulting. The sources of financing of public-private partnership in three groups are systematized: financial resources of the private partner, borrowed financial resources and financial resources of the state partner. The financial tools of public-private partnership are generalized.*

Keywords: *public-private partnership; state-private partnership; financial and credit mechanism; subject structure, sources of financing; financial tools.*

Одержано редакцією 15.08.2017 р.
Прийнято до публікації 17.08.2017 р.

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

УДК 334.7 (476)

Витко Франц Петрович

к.э.н., доцент кафедры экономики
и управления бизнесом

Государственный институт управления
и социальных технологий Белорусского
государственного университета

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО И СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

***Аннотация.** В статье рассматриваются возможности использования опыта государств с развитой рыночной экономикой по формированию в постсоветских странах системы государственно-частного партнерства. В качестве одного из инструментов создания механизма партнерских отношений предлагается использовать потенциал социального предпринимательства.*

***Ключевые слова.** государственно-частное партнерство; социальное предпринимательство; принципы партнерских отношений; социальная ответственность бизнеса.*

Постановка проблемы. Глобальная конкуренция в современных условиях ставит в повестку дня многих постсоветских государств вопрос обеспечения их фактического выживания. На фоне мировых турбулентных экономических процессов в ряде этих стран происходит значительное сокращение объемов бюджетного финансирования программ социального развития, а также проектов, имеющих важное инфраструктурное значение. Возникает потребность в принципиальном изменении содержания компетенций государственных органов, в наличии умения ими использовать методы управления в условиях риска, а также поиска внебюджетных источников финансирования социально-значимых направлений государственной политики.

Анализ последних исследований и публикаций. В этой связи в деловом и научном сообществе, государственных структурах на постсоветском пространстве повышенный интерес проявляется к механизму государственно-частного партнерства (ГЧП). Исследованию феномена ГЧП, его роли в обеспечении гуманитарной, социальной, экономической и экологической устойчивости посвящен ряд трудов известных ученых, в том числе О. Вильямсона, Д. Гримси, П. Самуэльсона, В. Б. Варнавского, Н. А. Игнатьюка, С. А. Карпова и других исследователей. В их работах рассматриваются основные модели ГЧП, оценивается эффективность их использования применительно к отраслям и организациям, финансирование которых из средств государственного бюджета затруднительно.

Вместе с тем, анализ научных исследований и накопленного практического опыта показывает, что малоизученными остаются проблемы создания системы ГЧП в постсоветских странах, в частности Беларуси, поскольку для государств с переходной экономикой сотрудничество властных структур и предпринимательства является достаточно новым инструментом экономического и социального развития.

Более того, исходя из необходимости трансформации административно-командной системы управления в либерально-рыночную, формирование механизма ГЧП имеет свои особенности, которые следует изучить и учесть в практической деятельности.

Целью статьи является рассмотрение возможностей использовать потенциал социального предпринимательства для развития государственно-частного партнерства.

Основной материал. Самое общее определение ГЧП подразумевает конструктивное взаимодействие власти и бизнеса не только в экономике, но и в политике, культуре, науке и т. д. При этом сторонами ГЧП в обязательном порядке являются государство и частный бизнес; а их взаимодействие закрепляется на официальной правовой основе, имеющей равноправный характер, чётко выраженную публичную направленность, консолидацию ресурсов сторон. Успешному использованию механизма ГЧП в западных странах содействует политическая воля; сбалансированная нормативно-правовая база; постоянное гарантированное появление проектов, способных заинтересовать частные компании.

Данная форма взаимодействия государства и бизнеса в Великобритании, например, появилась в виде «частной финансовой инициативы» (ЧФИ), суть которой состояла в передаче на основе выгодных договоров и соглашений частному сектору функций финансирования объектов социально – культурной и производственной инфраструктуры, находящихся в государственной собственности. В рамках ЧФИ, которую курирует Министерство финансов, частные подрядчики финансируют все расходы по строительству договорных объектов из своих средств. Государственные органы производят расчеты с подрядчиками только после завершения строительства объектов и полного их оснащения.

Доход подрядчиков составляет 10-14 % от затраченной суммы. В их обязанности входит также поддержание построенных объектов в рабочем состоянии в течение всего срока их эксплуатации (обычно 25 лет). Наиболее крупными заказчиками ЧФИ в Великобритании традиционно являются министерства транспорта, обороны, образования, здравоохранения, правительство Шотландии [1, с.80-81].

Отечественный же опыт формирования системы ГЧП принципиально отличается от западного, в частности, исходными условиями. Существенным барьером создания действенной и эффективной отечественной системы ГЧП является отсутствие располагающего необходимыми ресурсами слоя предпринимателей, способных полноценно участвовать в совместной реализации важных социальных задач.

Кроме того, механизм ГЧП создается в условиях фактического ослабления значения государства в экономике как поставщика социальных и иных услуг и передаче отдельных функциональных полномочий частному сектору. Одновременно наблюдается тенденция усиления регулирующего воздействия государства на субъекты хозяйствования. Власть как бы «примеряет на себя мундир» агентства по реализации общественно значимых благ и услуг.

Не случайно идеология ГЧП, формируемая в Беларуси, отличается от идеологии ГЧП стран с рыночной экономикой. Обращает на себя внимание тот факт, что термин ГЧП не тождественен западному термину «Public Private Partnership» (PPP). В отечественной литературе термин ГЧП и механизм его реализации, в отличие от западного PPP четко определяет доминирующую роль государства в этом процессе.

В соответствии с белорусским законодательством государственно-частное партнерство – это «юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество государственных органов (организаций) и субъектов предпринимательской деятельности с целью объединения ресурсов и распределения рисков, осуществляемое для реализации социально значимых, инвестиционных, инновационных, инфраструктурных, национальных проектов и программ, имеющих важное государственное и общественное значение» [2].

Законом Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве», вступившем в силу с 1 июля 2016 г., декларируются основные задачи ГЧП, важнейшими из которых являются: создание условий для эффективного взаимодействия партнеров в целях устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь; рост уровня жизни населения; повышение эффективности использования имущества, в том

числе, земельных участков, находящихся в государственной собственности; развитие инновационной деятельности, повышение технического уровня производства и т.д. [2].

Государственно-частное партнерство в Республике Беларусь в соответствии с законодательством осуществляется на принципах законности, справедливости и беспристрастности, партнерства, социальной ответственности, свободы договора, равноправия и добровольности, согласованного разделения и распределения обязанностей и ответственности, эффективности, прозрачности и экологичности.

Однако, несмотря на включение в содержание закона принципов равноправия и партнерства, ведущее положение в партнерских отношениях принадлежит государству, поскольку органы государственного управления единолично определяют форму ГЧП. Частный же партнер получает лишь дополнительные ограничения и обязательства. Он лишен права отчуждать, отдавать в залог полученное имущество, обязан осуществлять меры по финансированию объекта соглашения, исполнять иные обязательства, связанные с деятельностью, предусмотренной соглашением. Частный партнер несет риск случайной гибели или случайного повреждения объекта соглашения, переданного ему во владение и пользование по соглашению, а также имущества, возникающего по результатам исполнения.

Не случайно партнерство как равноправное взаимодействие государства и бизнеса априори формируется как сотрудничество «наездника и лошади» - мы правим, а вы вкладываете свои ресурсы в заданном направлении! Такой подход делает проблематичным реальное использование ГЧП в решении актуальных социально-экономических проблем. Это подтверждает фактическое отсутствие в Беларуси сколь-нибудь значимых социальных проектов, осуществляемых в рамках ГЧП.

Более того, анализ феномена государственно-частного партнерства в разнообразных областях социально-экономической сферы стран с развитой экономикой и высоким уровнем потребления позволяет предположить, что механизм ГЧП может эффективно использоваться лишь при определенном уровне развития частного бизнеса, сформировавшейся культуре социальной ответственности делового сообщества.

Возникает вопрос: способны ли страны с переходной экономикой и не сформированными полноценными предпринимательскими структурами, в частности Республика Беларусь, эффективно применить механизм ГЧП в интересах обеспечения устойчивого инновационного развития собственной экономики?

По нашему мнению, ключ к решению этой многосложной и жизненно важной задачи в условиях ограниченности ресурсов и слабой развитости отечественного бизнеса лежит в плоскости активизации института социального предпринимательства, которое способно стать своеобразной первоначальной формой ГЧП.

Термин «социальное предпринимательство» (англ. social entrepreneurship) впервые упоминается в 1960-х годах в англоязычной литературе. Социальное предпринимательство в значительной мере схоже с механизмом ГЧП. Оно рассматривается как процесс создания социальной ценности путем сочетания ресурсов предпринимательскими способами и решения тех социальных проблем общества, которые не разрешены государством. Организационной формой создания социальной ценности выступают социальные предприятия, мировое признание роли которых связано с тем, что они не только способны играть важную роль в решении социальных проблем, но и содействуют устойчивому экономическому росту и развитию.

Социальные предприятия объединяют в своей деятельности социальную миссию и цели с бизнес-компетенциями и ориентированы на создание социальных ценностей и решение социальных проблем, с меньшим (по сравнению с традиционным бизнесом) стремлением к получению прибыли, которая, тем не менее, необходима для достижения поставленных социальных целей. Важнейшей характеристикой социального предприятия является его инновативность, которая предполагает наличие оригинальной бизнес-идеи, позволяющей генерировать социальные инновации, обеспечить эффективное решение

социальной проблемы и достижение социальных целей при меньших затратах, новых комбинациях ресурсов, новыми методами.

В отличие от Беларуси, для которой социальное предпринимательство – явление сравнительно новое, в странах Европейского Союза оно представляет собой активную деятельность, превращающуюся в широкое движение со своей идеологией и миссией. Так, на территории Европейского Союза функционирует более 160 тысяч кооперативов и социальных организаций, насчитывающих около 5,4 млн. рабочих мест. Среди европейских стран первой, законодательно закрепившей деятельность такого рода организаций, является Италия. В 1991 г. итальянское правительство приняло закон о «социальных кооперативах», благодаря которому в этой стране начался бурный рост таких организаций. Они создавались для трудовой интеграции лиц с ограниченными возможностями на рынке труда.

Согласно итальянскому законодательству к социальным кооперативам могут относиться как коммерческие, так и некоммерческие организации. Однако для них предусмотрены ограничения – основная цель их деятельности должна быть социальной и более 30 % занятых в данных организациях должны быть граждане из социально незащищенных категорий. Законодательством определены отрасли, в которых должны работать эти организации: социальное обеспечение, образование и профессиональное обучение, развитие исследований и академической науки, здравоохранение, защита окружающей среды, услуги в сфере культуры и социального туризма [3, с.147-150].

Активное развитие социальное предпринимательство получило в Великобритании. В британской модели развития социального предпринимательства на первое место выходит социальный аспект или социальный эффект от предпринимательской деятельности, а уже потом ее финансовая эффективность. Важным критерием социальных предприятий в Британии является коллективная форма собственности, а направление деятельности – в пользу территориальной общины.

В Беларуси работа по развитию социального предпринимательства находится лишь в самом начале. Термины «социальное предпринимательство», «социальное предприятие», «социальный предприниматель» пока официально не закреплены нормативными актами, но практика его работы уже существует. В 2015-2016 году в Беларуси на базе Государственного института управления и социальных технологий БГУ при финансовой поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований проведено пилотное исследование предприятий, которые могут быть отнесены к категории «социальных предприятий». Основная цель исследования – выделить типичные характеристики и особенности, сформировать «портрет» белорусского социального предприятия, что позволит понять динамику и перспективы развития этого сектора.

Для исследования социальных предприятий в Беларуси был составлен реестр организаций и индивидуальных предпринимателей, которые могут быть отнесены к категории социальных. В него были включены 182 организации. Затем проводился экспертный опрос руководителей социальных предприятий.

В ходе исследования установлено, что по основному виду деятельности 46% организаций из составленного реестра занимаются производством товаров с использованием труда инвалидов, 10% – работают в сфере торговли, 44% – оказывают другие услуги. Анализ видов деятельности предприятий, включенных в реестр, свидетельствует о разнообразии спектра оказываемых ими услуг (33 различных вида) и производимой продукции (22 вида производств) [4]. Стоит отметить, что трудоустройство лиц с ограниченными возможностями стимулируется государством. Нормы белорусского законодательства предусматривают возможность получения государственной субсидии на оборудование рабочих мест для людей с инвалидностью, в том числе на закупку станков и оборудования.

Примером социального предпринимательства в Беларуси может служить 1-й в Беларуси благотворительный магазин «КаліЛаска». Это центр сбора вещей, в который можно принести ненужные вещи. Примерно 95% вещей передаются нуждающимся, 5% остаются в магазине для финансового обеспечения его деятельности.

Волонтерская программа «Мивия» организует экскурсии по городу для слабовидящих и незрячих людей с использованием макетов и рельефных изображений на фасадах исторических зданий.

Много интересных социальных проектов реализуется предприятиями и мастерскими, учрежденными религиозными организациями. Сотрудники этих организаций, как правило, верующие люди, а также те, кто проходят трудовую и социальную реабилитацию, волонтеры.

Представляется, что в развитии социального предпринимательства в Беларуси следует значительно повысить роль государства, которая должна сводиться к стимулированию следующих направлений:

1. Льготное налогообложение средств, направляемых субъектами хозяйствования на благотворительные цели и развитие социальных предприятий;
2. Определение роли и участия социального предпринимательства в реализации государственных социальных программ;
3. Усиление популяризации социальной деятельности и социальных предпринимателей, в том числе с использованием государственных средств массовой коммуникации, системы образования и т.д.;
4. Создание и развитие полноценной инфраструктуры социального предпринимательства.

Социальное предпринимательство должно стать неотъемлемым элементом экономики постсоветских стран. Сочетая в себе высокую приспособляемость и экономическую эффективность частного бизнеса с ориентацией на удовлетворение наиболее острых общественных потребностей и нужд, оно будет содействовать развитию государственно-частного партнерства, формированию социально ориентированной экономики и выявлению новых путей решения социальных проблем.

Иначе говоря, социальное предпринимательство по мере своего развития и роста влияния в социально-экономической жизни общества может стать первоосновой, начальным этапом формирования эффективно функционирующего механизма ГЧП.

Список использованной литературы

1. Быкова Т.П. Государственно-частное партнерство: международный опыт и перспективы развития в Республике Беларусь/Т.П. Быкова, С.П. Шершнева. – [Б.м.б.и.,2016] – 144 с.
2. Закон Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» 30 декабря 2015 г. N345-3, Зарегистрировано в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 31 декабря 2015 г. N2/2340.
3. Кадол Н.Ф. Развитие социального предпринимательства в Европейском союзе и его актуальность для Республики Беларусь/Международная конференция «Европейский Союз и Республика Беларусь: перспективы сотрудничества»: сб. материалов. – Минск: Изд. центр БГУ, 2014. – С.147-150;
4. Социальное предпринимательство как форма инновационной деятельности в Беларуси и Литве: отчет о НИР (заключ.) / Государственный институт управления и социальных технологий БГУ; рук. темы Е.Е. Кучко. – Минск, 2016. – 65 с. – № ГР20150588.

References

1. Bukova, T.P. (2016). Public-private partnership: international experience and development perspectives in the Republic of Belarus. Minsk (in Russ.)
2. Law of the Republic of Belarus “On Public-Private Partnership”. December 30, 2015 N345- 3
3. Kadol, N.F. (2014). The development of social entrepreneurship in the European Union and its relevance to the Republic of Belarus. Minsk (in Russ.)
4. Social entrepreneurship as a form of innovation activity in Belarus and Lithuania: report on research and development (concluding) / State Institute of Management and Social Technologies of the BSU; head of the theme of E.E. Kuchko (2016). Minsk (in Russ.)

Frants Vitko

PhD in Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economics and Business Management
State Institute of Management and social technologies
of the Belarusian State University

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AND SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

Annotation. *This article discusses the possibility of using the experience of States with developed market economies in post-Soviet countries to forge public-private partnership system. As one of the instruments to create a mechanism for partnership are encouraged to use the potential of social enterprise.*

The purpose of the article is to consider the possibilities of using the potential of social entrepreneurship for the development of public-private partnership.

Results. *It is proved that the development of social entrepreneurship in Belarus should significantly increase the role of the state, which should be reduced to stimulating the following directions: favorable taxation of funds sent by business entities to charitable purposes and the development of social enterprises; determination of the role and participation of social entrepreneurship in the implementation of state social programs; strengthening the popularization of social activity and social entrepreneurs, including using state media, education systems, etc.; creation and development of a full-fledged infrastructure of social entrepreneurship.*

Conclusions. *Social entrepreneurship should be an integral part of the economy of the post-Soviet countries. Combining the high adaptability and economic efficiency of a private business with a focus on meeting the most pressing social needs, it will promote the development of public-private partnership, the formation of a socially oriented economy and the identification of new ways of solving social problems.*

Keywords. *Public-private partnerships, social entrepreneurship, principles of partnership, social responsibility of business.*

Одержано редакцією 01.08.2017 р.
Прийнято до публікації 11.08.2017 р.

УДК 330.3

Денисенко Вікторія Олександрівна

ст. викладач

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького,

м.Черкаси, Україна,

e-mail: vikaonline@ukr.net

Мартінович Віктор Геннадійович,

к.е.н., старший викладач кафедри

економіки та підприємництва,

Черкаського державного технологічного

університету, Україна

economicexpert@mail.ru

КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

Анотація. *У статті дано визначення середнього класу. Визначено його основні ознаки: матеріально вимірювані критерії – власність (нерухомість, земля, засоби виробництва), кваліфікаційно-освітня підготовка, високий соціальний статус та самовизначення себе з середнім класом, рівень доходів та вміння пристосовуватися та успішно діяти в ринкових умовах. Проаналізовано основні теоретичні концепції дослідження середнього класу. Запропоновано при визначенні середнього класу використання критеріального принципу, котрий дозволяє виділяти середній клас в соціально-економічній структурі регіону на підставі певної системи критеріїв.*

Ключові слова: *середній клас; функції; критерії; власність; освіта; дохід.*

Постановка проблеми. Суперечливий характер реформ, що проводяться в Україні, зачіпає основні сфери розвитку суспільства. Важлива складова цього процесу – зміни соціальної структури суспільства. Наявність і достатня питома вага середнього класу в системі соціальної стратифікації є важливим показником успішного розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми формування та розвитку середнього класу в цілому вважаються розробленими сучасною економічною наукою, що відображено в численних працях як зарубіжних, так і вітчизняних економістів. Необхідно, перш за все, виділити роботи таких вчених, як М. Вебер, Г. Гегель, Дж. Гелбрейт, К. Маркс, а також таких вітчизняних економістів, як Л. Антошкіна, Н.Борецька, І. Бондар та ін. В їх роботах в основному увага приділяється вибору критеріїв віднесення до середнього класу, серед яких одні автори враховують лише відношення до засобів виробництва, інші – лише роль в суспільній організації праці, розмір отриманого доходу або ж інші характерні риси такі, як рівень освіти і кваліфікації, професійно-кваліфікаційний статус, професійна етика, спосіб життя і навіть самоідентифікація.

Як бачимо, при певній розробленості проблеми сучасною економічною наукою, багато її аспектів залишаються дослідженими недостатньо. Зокрема, потрібен ґрунтовний аналіз критеріїв віднесення до середнього класу та методик обрахунку його чисельності.

Метою статті є визначення основних концепцій формування середнього класу.

Викладення основного матеріалу. Уявлення про середній клас зародилися досить давно. Уже на перших етапах становлення людської цивілізації соціум розглядався як єдиний організм, що має внутрішній, функціональний розподіл, в якому найбільш узагальненими складовими частинами були «верхній», «середній» і «нижній» прошарки. Міркування про склад і значення середнього класу зустрічаються вже в V-IV століттях до н. е. у філософів античності Евріпіда і Арістотеля. Так, до V ст. до н. е. відносяться такі рядки Евріпіда: «Існує три класи громадян: перші – багаті, які прагнуть ще більшого збагачення; другі – незаможні бідняки, повні заздрості й ненависті до багатіїв, легка здобич демагогів. А між двома крайнощами знаходяться ті, хто робить державу безпечною і дотримуються законів» [1, с.130].

Небезпеку для суспільної рівноваги, згідно з вченням Арістотеля, становить суттєва нерівність, породжена приватною власністю. Законодавець же повинен прагнути не до загальної рівності матеріального становища громадян, а до його вирівнювання. Арістотель також зазначав: «Середній достаток – з усіх благ усього краще, він народжує в людях помірність». Ситуація, коли існує різкий перекис у володінні власністю та отриманні значних доходів невеликою групою населення, може призвести до двох крайнощів: олігархії, яка враховує лише інтереси багатих, або демократії, що ґрунтується на інтересах бідноти. Будь-яка крайність може увінчатися тиранією [2, с.210]. Як бачимо, саме ця ідея Арістотеля якомога краще відображає варіанти соціально-економічного розвитку продуктивних сил в Україні.

Тенденція класового дослідження отримала найбільш яскраве вираження в працях К. Маркса. Згідно марксистської методології основним критерієм виділення класів є відношення до власності на засоби виробництва. Ним виділяються два основні класи, що визначають сутність капіталізму: буржуазія – власники засобів виробництва, які експлуатують найманих робітників і привласнюють додаткову вартість, створену працею найманих робітників, і пролетаріат – суб'єкти найманої праці, які отримують частину виробленої їхньою працею нової вартості у формі заробітної плати та виступають у ролі експлуатованих. Крім двох основних класів, К. Маркс допускав існування прошарку, до якого відносив дрібну буржуазію та інтелігенцію. Важливим моментом у підході К. Маркса є положення, згідно з яким суспільство в міру розвитку капіталізму дедалі більше ділиться тільки на два класи: експлуататорів і експлуатованих. Боротьба між

антагоністичними класами є джерелом соціально-економічного розвитку, рушійною силою історії. Проміжні страти, на його думку, заважають боротьбі класів, оскільки вони не володіють антагонізмом, необхідним для боротьби класів, не володіють «ні ініціативою, ні динамізмом». Вони, отже, «... не революційні, а консервативні. Навіть більше, вони реакційні ... » [3, с. 24].

Більшість критиків вчення К. Маркса вказують на такий істотний недолік, як відсутність виділення самостійного середнього класу. Проте ми зазначаємо, що в «Маніфесті комуністичної партії» Маркс говорить про середні стани. До них він відносить дрібних промисловців, торговців, ремісників, селян. Соратник К. Маркса Ф. Енгельс відзначав двоїсту природу інтересів середнього класу, яка змушувала його вставати то на бік буржуазії, то на бік пролетаріату: «Смирений і лакейськи покірний перед сильним феодалом або монархічним урядом, він (клас дрібної буржуазії) переходить на бік лібералізму, коли буржуазія знаходиться на підйомі; його охоплюють напади шаленого демократизму, як тільки буржуазія забезпечує собі панування».

На наш погляд, в цих висловлюваннях ховається ідея про те, що саме середній клас, як елемент продуктивних сил, виступає головним стабілізатором регіональних соціально-економічних систем. Однак ця роль не може бути повною мірою реалізована в періоди трансформації власності через різке скорочення чисельності середнього класу.

Наступною теорією середнього класу є теорія Макса Вебера. Завдяки дослідженням М. Вебера, поняття середнього класу і середніх верств набули широкого поширення. Він розглядав власність, владу і престиж як три окремих, взаємодіючих фактори, що лежать в основі виділення класів у будь-якому суспільстві. Поняття «клас» для М. Вебера має, насамперед, економічний зміст. Про класові відмінності можна говорити тільки в тих випадках, коли великі групи людей володіють соціальними характеристиками їхніх життєвих перспектив [4, с.228].

На наш погляд, при такому підході стає ясно, що класові відмінності в умовах ринкової економіки породжує і закріплює сам ринковий механізм. Згідно точки зору М. Вебера, в основі класового поділу суспільства лежать економічні інтереси різних соціальних суб'єктів.

Дві провідні позиції – марксизм і веберіанство займали основне місце у вивченні класової структури суспільства та ролі середнього класу в його розвитку до початку 50-х років ХХ століття.

Вітчизняні дослідники (Бондар І., Мочерний С., Сахань І.) визначають середній клас за такими критеріями, як власність (нерухомість, земля, засоби виробництва), кваліфікаційно-освітня підготовка, високий соціальний статус та самовизначення себе з середнім класом [5, с.48]; рівень доходів, наявність майна, кваліфікаційний статус, освіта, вміння пристосовуватися та успішно діяти в ринкових умовах; достатній рівень доходів, задоволеність своїм статусом, відносний політичний консерватизм, суб'єктивна ідентифікація [6, с.3].

Часто ознакою середнього класу розглядають лише рівень доходу. Причому джерело доходу до уваги не береться. Це може бути дохід від власного підприємства або від роботи по найму, аби тільки його величина відповідала встановленим розмірам. Так, у США сьогодні до середнього класу відносять групи населення, в яких середньомісячний дохід на кожного члена сім'ї становить від 3470 до 8000 доларів. В Німеччині для цього достатньо 2000 доларів США, в Іспанії та Португалії – 1000, в Греції – 750 доларів.

В Україні до середнього класу відносять ті групи населення, в яких на кожного члена сім'ї припадає 300-500 доларів США у місяць, що відповідає критеріям, прийнятим для бідних країн [7]. А Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України визначив нижній поріг доходів для середнього класу у розмірі п'яти прожиткових мінімумів, тобто 8420 грн. на особу (станом на 1.05.2017 р.). Як бачимо, норми доходів середнього класу є різними в країнах з різним рівнем економічного розвитку.

На думку В. Антонюка: «Єдиним показником, наведеним в офіційних статистичних збірниках, за яким хоч якось можна було б оцінити наявність чи відсутність середнього класу в регіонах України є показник середньодушових доходів населення України. Однак, по-перше, він включає далеко не всі доходи населення, про що свідчить його суттєва відмінність від показника середньодушових витрат; по-друге, якщо ми зможемо на основі рівня доходів (витрат) віднести певну частку населення до середнього класу, то інші характеристики цієї частки населення будуть невідомі» [8, с. 200]. Додамо до вищевикладеного, що можна погодитися з В. Антонюком стосовно недостатності рівня доходу як критерію оцінки середнього класу. На нашу думку, слід уточнити, про який саме дохід йдеться. Якщо взагалі про дохід, то в умовах первісного накопичення капіталу він не може бути критерієм виділення середнього класу. А якщо мова іде про доходи, що отримані законним шляхом, які стали нормою життя цивілізованого суспільства, то саме такий дохід часто є підставою виділення середнього класу. Саме такий дохід свідчить про активну життєву позицію, високу освіту та кваліфікацію їх володарів. Саме вони забезпечують соціально-економічну стабільність країни та регіонів через виконання своїх функцій. Насамперед, регіональний середній клас виконує економічну функцію. Адже саме він виступає найпотужнішим економічним «донором» через сплату податків, формування фінансової основи діяльності державної та місцевої влади. Як основний платник податків саме він формує державний та місцеві бюджети, фінансує необхідні соціальні трансферти, формує джерела фінансування суспільних благ: науки, освіти, охорони здоров'я, культури.

Середній клас виконує й інвестиційну функцію, виступаючи основним внутрішнім інвестором держави. Інвестуючи в державні цінні папери, страхові, пенсійні, інвестиційні і взаємні фонди, представники регіонального середнього класу, з одного боку, підтримують фінансовий ринок країни та її регіонів, а з іншого, – забезпечують себе додатковим доходом. Через нагромадження і участь у різних системах страхування регіональний середній клас забезпечує інвестиційний потенціал та розвиток регіональної економіки.

Раціоналізаторська функція реалізується через створення масового попиту на споживчі товари і послуги. Адже маючи достатні матеріальні можливості, саме регіональний середній клас є найбільш активним на ринках, на його долю припадає лівова частка попиту. Багаті верстви хоча й мають високі середні витрати, проте є порівняно нечисленним класом. З іншого боку, частка бідних у суспільстві є більшою, проте їхні середні витрати є порівняно невеликими. Поведінка середнього класу на ринках є найбільш раціональною (а відтак, прогнозованою) порівняно з найбагатшими, для яких практично не існує фінансових обмежень, та найбіднішими, яких турбує виключно питання задоволення базових потреб.

Високий платоспроможний попит, що формується представниками середнього класу в певному регіоні, сприяє розширенню внутрішнього ринку. Його висока споживча активність є стимулом для розвитку регіональних споживчих ринків.

Середній клас виконує і стабілізаційну функцію, тому що несе відповідальність за стабільну соціально-політичну ситуацію в регіоні за рахунок участі в легітимних формах політичного діалогу та зміцнення основних принципів демократії. Порушення цих принципів може призвести до згорання демократичних процесів і встановлення в країні тоталітарного або авторитарного режиму. Середній клас, таким чином, формує демократію, яка є ефективним компромісом між інтересами різних верств населення, своєрідною формою соціально-політичного консенсусу суспільства.

Середній клас завдяки домінуванню у громадських і політичних організаціях визначає моральні стандарти суспільства, через участь у виборчому процесі виконує функції носія демократії та політичних свобод. Саме його наявність є передумовою й чинником як соціально-політичної, так і економічної стабільності суспільства.

Також середній клас виконує кадрову функцію. В конкретному регіоні середній клас є постачальником висококваліфікованих кадрів на регіональний ринок праці. Виконання цієї функції передбачає постійне поповнення професійного потенціалу і підвищення кваліфікації населення регіону.

Ми вважаємо, що зацікавленість в збереженні і примноженні своїх доходів, власності і статусу роблять середній клас гарантом соціальної і політичної стабільності на рівні регіону, а також медіатором, посередником між елітами і широкими базовими шарами суспільства. Успішні життєві стратегії середнього класу роблять його привабливим каналом вертикальної мобільності для інших соціальних груп регіону.

З тим, що розмір доходу є основним критерієм віднесення до середнього класу, погоджуються автори колективної монографії «Середній клас в Україні: теорія та сучасні тенденції становлення» [9, с. 231]. У цій монографії вперше обґрунтовано порогові значення показників-індикаторів для ідентифікації середнього класу, які, до речі, прирівнюються до розвинених країн. Наведемо їх:

- заробітна плата становить не менш як 60-65% від доходу; дохід від майна – у межах 13-14%;
- особисте споживання – до 80% від доходу (у тому числі на продукти харчування не менше третини, на сплату за житло та енергію – однієї чверті);
- доходи від нерухомості, дивідендів, власності, тощо – до 8%; від освіти – у межах 10-15%; від статусу – до 5%;
- нагромадження грошей – у межах не нижче 5-6% на місяць.

Ми вважаємо, що розглядаючи середній клас з економічної точки зору, нас повинна цікавити межа економічної забезпеченості (доходами), вище якої можливе віднесення певної групи людей до середнього класу. Адже, якщо рівень доходу не забезпечує розширене відтворення робочої сили, то ні про які інші характеристики не може йти мова. Проте в регіонах України сфера доходів населення ще не відповідає ні за структурою, ні за кількісними розмірами світовій практиці, тому у визначенні середнього класу потрібно спиратися на більшу кількість ознак. При цьому важливий і спосіб одержання доходу.

Російські дослідники середнього класу вважають, що середній клас в трансформаційній економіці характеризується набором таких ознак, як: наявність (відсутність) вищої освіти; наявність (відсутність) постійної зайнятості; характер праці (фізична/нефізична); наявність (відсутність) управлінських позицій [10, с.31]. Нам здається, що розглядаючи середній клас з позицій вищевказаних критеріїв, можна говорити про виділення в рамках середнього класу «нового» середнього класу. За міжнародними стандартами до «нового» середнього класу входять переважно особи з високою професійно-освітньою підготовкою, яка гарантує високий попит на їхню робочу силу на ринку праці.

У Західній Європі основним параметром середнього класу є наявність заощаджень, в Америці – наявність боргів, адже в США краще розвинута кредитна система. В Україні, звичайно, ще досі ні один із названих критеріїв не працює на повну потужність, а знаходиться на початковому етапі. Отже, кожна країна розвивається за своїм сценарієм, і сутність категорії «середній клас» пов'язується з різними ознаками.

Проте слід чітко розмежувати економічні і неекономічні фактори формування та розвитку середнього класу. Нерідко вчені до економічних факторів зараховують лише володіння/неволодіння засобами виробництва, ігноруючи при цьому місце в системі суспільної організації виробництва, рівень витрат на споживання, професійно-кваліфікаційний рівень працівників, розмір отримуваних доходів та їх форми. Щодо них похідними є такі критерії, як спосіб життя (манери, звички, етикет), культурний, релігійний, статевий, віковий та інші.

На нашу думку, найбільш доречним у даному випадку було б використання критеріального принципу, який є досить простим, доступним у застосуванні і найпоширенішим. Критеріальний принцип дозволяє виділяти середній клас в соціально-

економічній структурі регіону на підставі певної системи критеріїв. Проаналізувавши всю сукупність критеріїв, що застосовуються для визначення середнього класу, ми вважаємо, що найприйнятнішими для стратифікації сучасного суспільства є розмір та спосіб отриманого доходу, котрий можна доповнити рівнем освіти, а також відношенням до засобів виробництва. Причому бажано щоб здобутий рівень освіти забезпечував доходи, які відповідають критеріям середнього класу. Проте як показують наші дослідження в Україні спостерігається різка «статусна несумісність». Це ситуація наявності протиріччя в статусних характеристиках однієї людини. Суб'єктивно вона сприймається як несправедливість і має негативні соціально-економічні наслідки: гальмує прогресивний розвиток суспільства, дестабілізує його і відповідно не сприяє формуванню суспільства середнього класу. Яскравим прикладом статусної несумісності може служити положення представників середнього класу за критерієм наявності вищої освіти в Україні, коли остання не гарантує отримання відповідного рівня доходу. Так, у роботі Е. Денісона, зазначається, що 60% різниці в заробітках людей безпосередньо пояснюється впливом освіти, а 40% – нерівністю їх здібностей. Дж. Мінсер підрахував, що кожен зайвий рік навчання збільшує дохід людини на 7%, а фахівці Міністерства освіти США дослідили, що середньостатистичний молодий американець з дипломом бакалавра мав дохід на 24% вище, ніж людина, що володіє лише дипломом середньої школи. За даними фахівців Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), між освітою і заробітною платою існує позитивний зв'язок. А доходи котрі відповідають середньому класу можна отримати лише за наявності вищої освіти. А. Колот та С. Григорович також зазначають, що існує тісна кореляція між якістю робочого місця, складністю і продуктивністю виконуваних робіт та винагородою за надані послуги. Таким чином, між такими параметрами, як дохід та освіта повинен існувати значний кореляційний зв'язок. Проте в Україні освіта ще не гарантує отримання перспективної високооплачуваної роботи.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, середній клас – це соціальний суб'єкт, що займає проміжне становище в соціально-економічній структурі регіону між регіональними елітами і малозабезпеченими групами; виконує функції стимулятора економіки, стабілізатора суспільно-політичного життя і еталона «норми» в подоланні регіонального нерівності.

Вітчизняні вчені до основних ознак визначення середнього класу відносять матеріально вимірювані критерії – власність (нерухомість, земля, засоби виробництва), кваліфікаційно-освітню підготовку, високий соціальний статус та самовизначення себе з середнім класом, рівень доходів та вміння пристосовуватися та успішно діяти в ринкових умовах. Але потрібно чітко розрізняти економічні та неекономічні фактори формування середнього класу. До економічних факторів відносять наявність або відсутність засобів виробництва, місце в організації суспільного виробництва, величина отримуваних доходів, професійно-кваліфікаційний рівень та ін. До неекономічних – спосіб життя, релігійний, культурний та ін. На нашу думку, найоптимальнішим є використання критеріального принципу, котрий дозволяє виділяти середній клас в соціально-економічній структурі регіону на підставі певної системи критеріїв.

Список використаної літератури

1. Еврипид. Умоляющие. Трагедии: [В 2-х томах] / Еврипид. – М.: Наука, 1991. – Т.1.: Литературные памятники. – 291 с.
2. Аристотель. Политика. Сочинения / Аристотель.–, М.: Мысль, 1983. – Т.4. – 508 с.
3. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс [2-е изд.]. – М.: Госполитиздат, 1958. – Т. 10. – 795 с.
4. Weber, M. (1968). *Economy and Society*. N. Y.: Bedminster Press, P. 928.
5. Бондар І. К. Економічні передумови становлення середнього класу // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. пр. Вип.7-8 – К., 2003. – С.46–49.
6. Сахань І. Становлення середнього класу в Україні / І. Сахань // Україна: аспекти праці. – 2002. – №8. – С. 3-5.
7. Мичковская Н. Статистикой по самооценке / Мичковская Н. [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://times.liga.net/artcles/gso11762.html>

8. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: Соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: [Монографія] / Антонюк В. П. – Донецьк : НАН України. Ін-т економіки промисловості, 2007. – 348 с.
9. Середній клас України: теорія та сучасні тенденції становлення / [І. К. Бондар, Є. О. Бугаєнко, В. Я. Бідак, М. І. Гуць, Н. М. Ковальова]; під ред. О. Г. Ягольника. – К. : ВД «Корпорація», 2004. – 582 с.
10. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Е. М. Аврамова и др.; [под ред. Т. Малевой]; Моск. Центр Карнеги. – М.: Гендальф, 2003. – 506 с.

References

1. Euripide (1991). *Praying. Tragedie*. Moscow: Nauka. vol.1: Literary Monuments (in Russ.).
2. Aristotle (1983). *Policy Collected works*. M.: Thought (in Russ.).
3. Marx, K. & Engels, F. (1958). *Collected works*. [2 nd ed.], vol. 10. M. : Gospolitizdat (in Russ.).
4. Weber, M. (1968). *Economy and Society*. N. Y.: Bedminster Press.
5. Bondar, I. K. (2003). Economic conditions of formation of the middle class. *Formation of market relations in Ukraine: Collection. Science works*. 7-8 - K., P.46-49. (in Ukr.).
6. Sahan, I. (2002). Formation of the middle class in Ukraine. *Ukraine: aspects of labor*. 8, P. 3-5. (in Ukr.).
7. Michkovskaya, N. Statistics on self-assessment. Retrieved from: <http://times.liga.net/artcles/gS 011762.html>
8. Antonyuk, V.P. (2007) *Formation and use of human capital in Ukraine: Socio-economic assessment and development: [Monograph]*. Donetsk: NAS of Ukraine. Institute of the Economy of Industry (in Ukr.).
9. Bondar, I.K., Bugaenko, E.O. et al. (2004). *Middle class of Ukraine: theory and current trends of formation*. K.: Publishing House "Corporation". (in Ukr.).
10. Avraamova, E.M. et al. (2003). *Middle classes in Russia: economic and social strategies*. Moscow. Carnegie Moscow Center. – Moscow: Gendalf. (in Russ.).

Denysenko Viktoriya Aleksandrovna

Senior Lecturer,
Bogdan Khmelnytsky National University of Cherkasy
Vikaonline@ukr.net

Martinovych Victor Gennadiyovich.,

Ph.D., senior lecturer
Economics and Business department,
Cherkasy State Technological University, Ukraine
economicexpert@mail.ru

CONCEPTS OF FORMATION OF THE MIDDLE CLASS

Abstract. Introduction. *The contradictory nature of the reforms conducted in Ukraine affects the main spheres of the development of society, an important component of this process is the changes in the social structure of society. The presence and sufficient share of the middle class in the system of social stratification is an important indicator of the successful development of the national economy.*

Analysis of recent research and publications. The problems of the formation and development of the middle class as a whole are considered developed by modern economic science, which is reflected in the numerous works of both foreign and domestic economists.

First of all, it is necessary to single out the works of such scientists as M. Weber, G. Hegel, J. Galbraith, K. Marx, and also such domestic economists as L. Antoshkina, N. Boretska, I. Bondar, and others. In their works the main attention is paid to the selection criteria for inclusion in the middle class, among which some authors take into account only the attitude to the means of production, others - only the role in the social organization of labor, the amount of income received, or other characteristics such as the level of education and qualifications, professional-qualifications status, professional ethics, lifestyle and even self-identity.

As we see, given the specific nature of the problem developed by modern economic science, many of its aspects remain insufficiently researched. In particular, a deep analysis of the criteria for inclusion to the middle class and methods for calculating its number are required.

Purpose. *The purpose is to determine the basic concepts of the formation of the middle class.*

Results. *It is established that the middle class is a social entity occupying an intermediate position in the socio-economic structure of the region between regional elites and low-income groups; performs the functions of a stimulant of the economy, a stabilizer of socio-political life and a standard of "norm" in overcoming regional inequality.*

The main criteria for determining the middle class are materially measured criteria – property (real estate, land, means of production), qualification and education, high social status and self-determination of the middle class, income level and the ability to adapt and successfully operate in

market conditions. It is optimal to use the criterial principle, which makes it possible to single out the middle class in the socio-economic structure of the region on the basis of a certain system of criteria.

Conclusion. Domestic scientists prior to the main signs of the definition of the middle class include materially measured criteria – property (real estate, land, means of production), qualification and education, high social status and self-determination of the middle class, income level and the ability to adapt and successfully operate in market conditions. But we need to clearly distinguish between economic and non-economic factors in the formation of the middle class. Economic factors include the presence or absence of means of production, a place in the organization of social production, the amount of incomes received, the professional and qualification level, etc. Noneconomic factors include lifestyle, religious, cultural, etc. In our opinion, it is optimal to use the criterial principle that allows us to distinguish the middle class in the socio-economic structure of the region on the basis of a certain system of criteria.

Key words: middle class; functions; criteria; property; education; income.

Одержано редакцією 08.08.2017 р.
Прийнято до публікації 13.08.2017 р.

УДК 369.542

Оніщенко Анна Олегівна

Магістрантка 2 курсу

Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

Сотула Оксана Віталіївна

к.е.н., доцент,

Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

МОЖЛИВІСТЬ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ ІНОЗЕМНОГО ДОСВІДУ У СФЕРІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Анотація. У статті обґрунтовано, що змішаний тип пенсійної системи є найбільш ефективним з точки зору фінансової стабільності та рівня виплат пенсій. Сучасна міжнародна практика така, що в більшості країн існують комбіновані пенсійні системи, які поєднують державний розподіл, а також обов'язкові та добровільні накопичувальні елементи. Виявлено, що погіршення демографічної ситуації, пов'язане зі старінням населення, збереження добробуту людей, які втратили працездатність, є загальносвітовою проблемою. Підкреслено, що для повного аналізу пенсійної системи слід враховувати рівень економічного розвитку країни, рівень інфляції, мінімальну вартість життя, народжуваність, якість життя населення, період виходу на пенсію та розмір пенсій. Обґрунтовано, що формування ефективної пенсійної системи потребує цілого ряду реформ в суміжних сферах, як то фінансова, податкова та соціальна. Вказано на те, що проект реформи сконцентрований на скороченні хронічного дефіциту пенсійного фонду, модернізації, та підвищенні ефективності функціонування солідарного рівня пенсійної системи, проте практично не торкається проблеми формування другого та третього рівнів пенсійної системи.

Ключові слова: пенсійна система; рівень інфляції; тривалість життя; пенсійне забезпечення; мінімальна вартість життя.

Постановка проблеми. Більше як 20 років тривають спроби здійснити пенсійну реформу в Україні. Проте результат поки що не втішний. Існуюча пенсійна система України не надає достатнього забезпечення для пенсіонерів. Ситуація погіршується з кількох причин: у працюючих українців немає жодних стимулів платити пенсійні внески; хронічно дефіцитний Пенсійний фонд, що тисне на держбюджет; при цьому чи не

найвищі у світі (у відсотках до ВВП) витрати на пенсії, до недавнього часу дуже високі «трудова податки». Саме тому існує значна потреба в аналізі зарубіжного досвіду пенсійного забезпечення, який є безцінним джерелом знань і прикладом того, як можна провести реформу пенсійної системи в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Аналіз проблем реформування системи пенсійного забезпечення у своїх працях здійснювали Н. Борецька, І. Гнибіденко, В. Грушко, Е. Лібанова, Т. Кір'ян, Д. Леонов, О. Максимчук, В. Мельничук, В. Надрага, А. Нечай, О. Палій, А. Федоренко, В. Яценко, М. Шаповал та інші. Вивчали зарубіжний досвід реформування пенсійної системи такі вітчизняні економісти, як Г. Яшник, П. Філіпчук та І. Овчаренко.

Проте у зазначеному напрямі, дискусійним залишається питання використання іноземного досвіду з урахуванням сучасних умов і внутрішньоукраїнських реалій.

Метою статті є аналіз успішного досвіду побудови пенсійних систем у світі та вивчення умов, необхідних для ефективної реформи пенсійної системи в Україні

Викладення основного матеріалу. Витоки державної політики щодо пенсійного страхування сучасних країн світу знаходяться в останніх кількох десятиліттях дев'ятнадцятого сторіччя, коли майже одночасно в Європі було створено дві перші пенсійні схеми. Надалі вони стануть двома основними моделями побудови пенсійних систем у більшості країн світу. Одна з них – Німецька модель 1889 року, запроваджена Отто фон Бісмарком, – заснована на доходах, пов'язаних із трудовою діяльністю, була розподільною й ґрунтувалася на принципі солідарності поколінь. Друга – Данська модель 1891 року, яка сьогодні носить ім'я англійського економіста У. Бевериджа, – заснована на використанні універсальної паушальної ставки, при якій передбачалася перевірка нужденності населення, а фінансування здійснювалося за рахунок державного бюджету. Ці системи ставили перед собою різні завдання: німецька мала на меті збереження соціального статусу працюючого після виходу на пенсію, тоді як данська боролася з бідністю [1, с.131].

Існує три основні пенсійні інститути, поєднання яких дозволяє уряду отримувати різні моделі пенсійних систем:

1. Соціальна допомога. Це програма перерозподілу коштів, яка існує в більшості країн. Її мета – зменшити бідність серед пенсіонерів.
2. Обов'язкове пенсійне страхування найманих та самозайнятих осіб.
3. Особисте пенсійне страхування, яке є продовженням або, у деяких випадках, заміною другого інституту на основі фінансових можливостей громадян та реального впливу на якість їх життя після закінчення їхньої професійної діяльності. У деяких країнах ця страховка відіграє роль головного механізму самозахисту на пенсійний період.

Сучасна міжнародна практика така, що в більшості країн існують комбіновані пенсійні системи, які поєднують державний розподіл, а також обов'язкові та добровільні накопичувальні елементи. Змішаний тип пенсійної системи є найбільш ефективним з точки зору фінансової стабільності та рівня виплат пенсій.

Головне завдання пенсійної системи будь-якої країни у світі – забезпечити відповідний стабільний рівень доходів пенсіонерів і одночасно підтримувати свою фінансову стійкість.

За даними Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) з 2013 року до кінця 2015 року 26 країн з 34 внесли зміни до своїх пенсійних систем. У дев'яти країнах це були реформи, що впливають на більшість населення. В інших, зміни вплинули на певні групи працівників (наприклад, приватний або державний сектор) або на самих пенсіонерів.

Процес старіння населення світу, викликаний збільшенням тривалості життя та низького рівня народжуваності, формує нові проблеми у світі.

Згідно з прогнозом ОЕСР, частка людей у віці 65 років і старші повинна зрости з 8% від загальної чисельності населення світу у 2017 році до 18% у 2050 р. та з 16% до 27% серед країн-членів ОЕСР. Серед країн ОЕСР частка населення, вік якого становитиме більше 75 років у 2050 році, буде дорівнювати частці населення, яке перевищує 65 років.

Збільшення частки пенсіонерів збільшує навантаження на пенсійні системи, і в основному заходи, вжиті країнами, спрямовані на зменшення пенсійних витрат та параметричні реформи.

Погіршення демографічної ситуації, пов'язане зі старінням населення, збереження добробуту людей, які втратили працездатність, є загальносвітовою проблемою [2]. З кожним роком все більше і більше стає людей, вік яких перевищує 65 років. Це означає меншу кількість активних працівників, які можуть платити внески до пенсійних фондів, які є одним із найважливіших компонентів системи соціального захисту будь-якої держави.

Україну також не оминула ця загальносвітова тенденція [3]. Протягом останніх шести років кількість людей старших 65 років зросла на 73,9 тис. осіб. Стрімке старіння населення, значне збільшення кількості пенсіонерів та зменшення економічно активного населення змушує країну шукати найбільш прийнятну модель побудови пенсійної системи, підтримувану надійними ресурсами.

Для повного аналізу пенсійної системи слід враховувати рівень економічного розвитку країни, рівень інфляції, мінімальну вартість життя, народжуваність, якість життя населення, період виходу на пенсію та розмір пенсій. У таблиці 1 показано рейтинг пенсійних систем Швейцарії, Норвегії, Німеччини, США, Великобританії, Австралії, Білорусі, Росії та України за Індексом якості життя пенсіонерів (Global Age Watch Index), який включає такі показники як стан здоров'я, безпека доходів та сприятливість середовища.

Як видно із таблиці, країни пострадянського простору мають нижчий рейтинг у Global Age Watch Index, однак Україна займає найгіршу позицію і серед цих країн. Однією з причин такої ситуації є те, що більшість пострадянських країн, і Україна, фактично мають лише успадковану радянську систему пенсійного забезпечення, яка передбачала тільки солідарний рівень. В Україні, з моменту здобуття незалежності, було декілька спроб системної зміни пенсійної системи.

Таблиця 1

Індекс якості життя пенсіонерів (Global Age Watch Index) за 2013-2015 рр. [4]

Світовий рейтинг 2015	Країна (97 країн)	Світовий рейтинг 2014	Країна (96 країн)	Світовий рейтинг 2013	Країна (91 країна)
1	Швейцарія	1	Норвегія	2	Норвегія
2	Норвегія	3	Швейцарія	3	Німеччина
4	Німеччина	5	Німеччина	6	Швейцарія
9	США	8	США	8	США
10	Великобританія	11	Великобританія	13	Великобританія
17	Австралія	13	Австралія	14	Австралія
64	Білорусь	64	Білорусь	60	Білорусь
65	Росія	65	Росія	78	Росія
73	Україна	82	Україна	66	Україна

Однією з ключових таких спроб було прийняття доволі прогресивного Закону «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» у 2003 році. Новий закон передбачав проведення в Україні системної пенсійної реформи, створення солідарної,

обов'язкової державної і приватної накопичувальних пенсійних систем, а також він прив'язував рівень пенсій до тривалості професійного стажу і розміру заробітної плати в Україні. Однак на практиці Закон не розв'язав проблему постійного дефіциту Пенсійного фонду, не забезпечив упровадження державної накопичувальної системи пенсійного забезпечення і не зміг гарантувати гідний рівень пенсійного забезпечення для своїх громадян. Це сталося через низку обставин, однак чи не найбільшою проблемою став популізм політиків в гонці за електоральну підтримку. Для прикладу, з 2002 по 2010 роки мінімальний розмір пенсій зріс в 9 разів в реальному вираженні, в той час як середній розмір зарплати – лише в 3,4 рази. Відтак Україна опинилася в замкнутому колі зростання дефіциту бюджету, на який наклалися демографічні проблеми [5].

Одночасне погіршення демографічної ситуації знижувало можливі опції для вирішення проблеми. Складна демографічна ситуація в Україні значно ускладнює розробку та реалізацію пенсійної реформи. Однією з головних демографічних проблем України є дуже висока передчасна смертність і, як наслідок, – одна з найнижчих у Європі тривалість життя, особливо у чоловіків (див. табл.2).

Таблиця 2

Очікувана тривалість життя у віці 60 років [4]

Країна	Тривалість життя після 60 років
Швейцарія	25
Норвегія	24
Німеччина	24
США	23
Великобританія	24
Австралія	25
Білорусь	19
Росія	17
Україна	11

Це пов'язано з низкою причин, серед яких погана якість ліків, низький рівень доходів, особливо пенсійне забезпечення та поганий стан навколишнього середовища. Це означає, що для українських людей, особливо для чоловіків, не має сенсу платити податки під час трудового періоду.

Одним з дискусійних параметрів демографічного стану України став той факт, що Україна – одна з найстаріших країн у світі. Справді, якщо враховувати лише показник 60+, тобто частку населення старше 60 років, то так. Проте, частка людей віком 65+ в Україні нижча, ніж у країнах ЄС (15,6% проти 18,9% в середньому по ЄС) за рахунок того, що в інтервалі від 60 до 65 років помирає досить велика кількість людей.

Також треба враховувати той факт, що в Україні середня тривалість життя чоловіків нижча, ніж у більшості розвинених країн. Проте важливим є не лише абсолютний вік виходу на пенсію, а й середня очікувана тривалість життя на момент такого виходу та пільговий достроковий вихід. Українські жінки посідають одне з найвищих місць у світі за тривалістю життя на пенсії – так, у 2012 році вона складала 23 роки, що перевищувало їхній середній трудовий стаж. Для чоловіків середня очікувана тривалість життя на момент виходу на пенсію становить 14 років, що співставно з таким показником в інших країнах. Водночас в Україні майже половина чоловіків виходить на пенсію у 60 років, а решта – в 40, тобто реально середній вік виходу на пенсію – 55 років [5].

Як наслідок, станом на 2017 рік в Україні склалась ситуація, коли на 12,5 млн. пенсіонерів припадає 26 млн. осіб працездатного віку з яких зайнятими є тільки 17,6 млн. осіб. При цьому з числа зайнятих тільки 10 млн. осіб сплачують ЄСВ – базу для формування пенсійного фонду.

Уже зараз в Україні пенсійні видатки становлять 15% від ВВП, що є одним із найвищих показників у Європі та значно перевищує аналогічний показник багатьох країн з істотно вищим рівнем старіння, таких як Швеція, Фінляндія, Великобританія, Норвегія, Швейцарія. Пенсійний вік у нашій країні лишається одним із найнижчих у Європі – фактично, з урахуванням пільгових пенсій – 55 років, порівняно з 63,1 років у середньому в країнах ЄС (див. табл. 3). Середня тривалість трудового стажу в Україні – тобто періоду, протягом якого людина заробляє собі пенсію, однакова для чоловіків та жінок (близько 34 років). Також в 2016 році в Україні налічувалося 830 000 осіб молодше пенсійного віку, які отримували так звані «ранні» пенсії.

Як видно із таблиці, серед пострадянських країн лише Україна планує збільшити пенсійний вік, незважаючи на скорочення тривалості життя. Ми намагаємося мати аналогічний вік виходу на пенсію з більш розвиненими країнами, але уряд не враховує низьку якість життя, низький рівень доходів та високий рівень інфляції.

Таблиця 3

Пенсійний вік в окремих країнах світу у 2016 р. [4]

Країна	Чоловіки	Жінки	Додатково
Швейцарія	65	64	Пенсійний вік потрібно поступово збільшувати до 67 років у 2020 році
Норвегія	67	67	
Німеччина	65 років і 4 місяці	65 років і 3 місяці	Пенсійний вік повинен збільшуватися поступово до 67 років у 2029 році
США	66	66	
Великобританія	65	63	Пенсійний вік потрібно збільшувати поступово до 67 років від 2016 року до 2028 року
Австралія	65	65	Пенсійний вік слід збільшувати поступово до 67 років до липня 2023 року
Білорусь	60	55	
Росія	60	55	
Україна	60	57	Пенсійний вік повинен збільшуватися поступово для чоловіків до 62 і для жінок 60 років

Для того, щоб зрозуміти сучасний стан економіки країни, необхідно враховувати макроекономічні показники, такі як обсяг номінального ВВП та рівень інфляції, що безпосередньо впливають на пенсійну систему (див. табл. 4 і табл. 5).

Таблиця 4

Величина номінального ВВП у 2014-2016 рр. [2, 3]

Країна	Світовий рейтинг 2016 (190 країн)	ВВП 2014 (млрд. дол. США)	ВВП 2015 (млрд. дол. США)	ВВП 2016 (млрд. дол. США)
Швейцарія	19	712,050	717,880	662,483
Норвегія	30	500,244	386,578	376,268
Німеччина	4	3859,547	3363,447	3494,898
США	1	17418,925	18036,648	18561,934
Великобританія	5	2945,146	2858,003	2649,893
Австралія	13	144,189	1339,141	1256,640
Білорусь	82	76,1	54,609	48,126
Росія	12		1331,208	1267,754
Україна	66	133,503	90,615	87,198

У 2014 році Україна мала досить високий номінальний ВВП, але через нестабільну політичну ситуацію реальний ВВП різко зменшився. У Російській Федерації та Білорусі також різко зменшувалася величина ВВП. Причиною цього стало несподіване зниження цін на нафту в Росії та недостатній обсяг переробки сирої нафти в Білорусі.

Ще одним важливим показником є рівень інфляції, який безпосередньо впливає на життя пенсіонерів та економіку країни.

Таблиця 5

Річний рівень інфляції у 2014-2016 рр., % [2, 3]

Країна	2016 р.	2015 р.	2014 р.
Швейцарія	0,349%	0,3%	0,22%
Норвегія	2,759%	2,07%	2,24%
Німеччина	1,885%	0,23%	1,34%
США	2,5%	2,1%	1,7%
Великобританія	1,909%	1,2%	0,9%
Австралія	1,5%	1,3%	2,9%
Білорусь	10,58%	13,5%	18,1%
Росія	5,931%	16,71%	14,98%
Україна	15,06%	48,5%	24,9%

Серед представлених країн у 2015 році Україна мала найвищий рівень інфляції. Це відбулося через значне та різке падіння виробництва, зумовлене нестабільною ситуацією в країні, що змусило багатьох підприємців припинити свій бізнес. У 2016 році Україна зайняла десяте місце за рівнем інфляції у світі. Ціни суттєво зросли, але заробітна плата та пенсійне забезпечення залишилися такими як і раніше [6, с.82].

Важливими для оцінки якості життя пенсіонерів є такі показники, як щомісячна мінімальна вартість життя та мінімальне пенсійне забезпечення.

Станом на сьогодні нарахування пенсії залежить від трьох показників: зарплати працівника, стажу та показника середньої заробітної плати по Україні, який застосовується при обчисленні пенсії. Середня зарплата зростає з кожним роком, тому пенсії українців повинні перераховуватись. Останній раз таке перерахування відбулося в 2012 році, але із застосуванням показника середньої заробітної плати по Україні за 2007 рік 1197,91 грн. За цей час середня зарплата по Україні, яка застосовується при обчисленні пенсії, зросла до 3764,4 грн. або більше ніж втричі. В результаті 2/3 пенсій навіть не досягають розміру прожиткового мінімуму.

Оскільки всі країни, розглянуті в цій статті, крім України, Російської Федерації та Білорусі мають добре розвинені трирівневі пенсійні системи, важко обрахувати величину їх мінімального пенсійного забезпечення (МПЗ). Україна, Російська Федерація та давня, неефективна пенсійна система Білорусі дозволяє обчислювати МПЗ (див. табл. 6) та його різницю із прожитковим мінімумом.

Таблиця 6

МПЗ та різниця між щомісячною мінімальною вартістю життя та МПЗ в 2016 році, дол. США [2, 3]

Країна	Мінімальне пенсійне забезпечення	Різниця
Україна	45	5
Росія	137	36
Білорусь	90	0

З порівняння мінімальної вартості життя можна зробити висновок, що пенсіонер не міг вижити лише за пенсійним забезпеченням без додаткових депозитів, які вони могли б заощадити під час їхньої роботи.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Аналізуючи всі вищезазначені дані, ми можемо зробити висновки, що Україна страждає від економічної кризи не лише в пенсійній системі, а й у економіці загалом. Пенсійна реформа повинна здійснюватися лише

після того, як всі три рівні пенсійних систем працюватимуть. Уряд здійснив цю реформу у 2017 році, але реформа буде неефективною через значний економічний спад. Реформа сконцентрована на скороченні хронічного дефіциту пенсійного фонду, модернізації та підвищенні ефективності функціонування солідарного рівня пенсійної системи, в тому числі за рахунок її поєднання з елементами накопичувальної системи, проте практично не торкається проблеми формування другого та третього рівнів пенсійної системи. Щоб ефективно здійснити реформу, країна повинна мати принаймні два роки зростання ВВП, низький рівень інфляції та рівність мінімальної вартості життя та мінімальної пенсії. Також слід враховувати, що формування ефективної пенсійної системи потребує цілого ряду реформ в суміжних сферах, як то фінансова, податкова та соціальна.

Український громадянин повністю покладається на уряд стосовно пенсійного забезпечення, тоді як громадянин розвиненої країни (у Європі чи США) розглядає цю тему по-різному. Для нього держава також відіграє велику роль, але однаково важливо самостійно накопичувати гроші на пенсію.

Аналіз успішного світового досвіду дає змогу стверджувати, що в нинішніх умовах найбільш ефективним типом пенсійної системи є змішаний. Єдиним способом поліпшення сучасного стану пенсійної системи в Україні є реалізація накопичувальної системи та недержавних фондів, що дасть громадянам можливість не тільки покладатися на уряд, а й самостійно накопичувати свої гроші.

Список використаної літератури

4. Пікус, Р. В. Реформування систем пенсійного страхування країн Західної Європи [Текст] / Р. В. Пікус, А. С. Хемій // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 131-138.
5. Worldbank.org [Електронний ресурс]: Дані Світового банку, 2016. – Режим доступу: <http://www.http://data.worldbank.org/>
6. Ukrstat.gov.ua [Електронний ресурс]: Державна служба статистики, 2016. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Globalagewatch [Електронний ресурс]: Global Age Watch Index, 2015. – Режим доступу: <http://www.helpage.org/globalagewatch/>
8. Пенсійна реформа: виклики та перспективи [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://icps.com.ua/pensiyna-reforma-vyklyky-ta-perspektyvy/>
9. Шестакова Е. Досвід запровадження багаторівневих пенсійних систем в країнах Східної Європи та США: загальні підходи та особливості / Е. Шестакова // Трудове право. – 2015. – № 2. – С. 79-85.

References

1. Pikus, R. V. Reformuvannya system pensiynoho strakhuvannya krayin Zakhidnoyi Yevropy [Tekst] / R. V. Pikus, A. S. Khemiy // Ekonomichnyy analiz: zb. nauk. prats' / Ternopil's'kyy natsional'nyy ekonomichnyy universytet; redkol.: O. V. Yaroshchuk (holov. red.) ta in. – Ternopil': Vydavnycho-polihrafichnyy tsentr Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu «Ekonomichna dumka», 2017. – Tom 27. – № 1. – S. 131-138.
2. Worldbank.org Dani Svitovoho banku, 2016. – Retrived from: <http://www.http://data.worldbank.org/>
3. Ukrstat.gov.ua Derzhavna sluzhba statystyky, 2016. – Retrived from: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Globalagewatch Global Age Watch Index, 2015. – Rezhym dostupu: <http://www.helpage.org/globalagewatch/>
5. Pensiyna reforma: vyklyky ta perspektyvy Retrived from: <http://icps.com.ua/pensiyna-reforma-vyklyky-ta-perspektyvy/>
6. Shestakova, E. (2015). Dosvid zaprovadzhennya bahatorivnevykh pensinykh system v krayinakh Skhidnoyi Yevropy ta SSHA: zahal'ni pidkhody ta osoblyvosti. *Trudove pravo*, 2015, 2. – S. 79-85.

Onischenko Anna Olegovna

Master 2 course

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,

Sotula Oksana Vytaliyivna

Ph.D., associate professor,

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,

POSSIBILITY AND APPROPRIATENESS OF USE OF FOREIGN EXPERIENCE IN THE SPHERE OF PENSION PROVISION IN UKRAINE

Abstract. Introduction. For more than 20 years, attempts have continued to carry out pension reform in Ukraine. However, the result is not yet comforting. The existing pension system of Ukraine

does not provide sufficient security for pensioners. The situation worsens for several reasons: workers do not have any incentives to pay pension contributions; the chronic deficit of the Pension Fund puts pressure on the budget; very high pension costs very high "labor taxes". That is why there is a need to analyze the foreign experience of pensions, which is an invaluable source of knowledge and an example for the reform of the pension system in Ukraine.

Purpose. *Analysis of successful experience in building pension systems in the world. Study of the conditions that are necessary for effective reform of the pension system in Ukraine.*

Results. *Today, in most countries, there are combined pension systems. They combine state distribution, mandatory and voluntary accumulative elements. The aging of the population forms new problems in the world. An increase in the proportion of pensioners increases the burden on pension systems. Every year more and more people age over 65 years. This means fewer active workers who can pay contributions to pension funds. Ukraine is also subject to this worldwide trend. Rapid aging of the population, a significant increase in the number of pensioners and a decrease in the economically active population forces the country to look for the most appropriate model for building a pension system.*

Countries of the post-Soviet space have a lower rating in the Global Age Watch Index, however, Ukraine takes the worst position among these countries. The difficult demographic situation in Ukraine significantly complicates the development and implementation of the pension reform. One of the main demographic problems of Ukraine is very high premature mortality and one of the lowest life expectancy in Europe. Also in Ukraine, the average life expectancy of men is lower than in most developed countries. Among the post-Soviet countries, only Ukraine plans to increase the retirement age, despite the shortening of life expectancy. We try to have a similar retirement age with more developed countries, but the government does not take into account the low quality of life, low income and high inflation.

Originality. *For a complete analysis of the pension system, one should take into account the level of the country's economic development, the level of inflation, the minimum cost of living, and the birth rate, the quality of life of the population, the period of retirement and the size of pensions. The formation of an effective pension system requires reforms in related areas, such as financial, tax and social. The reform focuses on reducing the chronic deficit of the pension fund, modernizing and improving the efficiency of the functioning of the solidarity level of the pension system. It does not concern the problem of forming the second and third levels of the pension system.*

Conclusion. *Ukraine suffers from the economic crisis not only in the pension system, but also in the economy as a whole. Pension reform should be implemented only after all three levels of the pension system begin to work. In the current conditions, the most effective type of pension system is a mixed type. The only way to improve the current state of the pension system in Ukraine is to implement the funded system and non-government funds.*

Keywords: *pension system; inflation rate; life expectancy; pensions; minimum cost of living.*

*Одержано редакцією 02.08.2017 р.
Прийнято до публікації 23.08.2017 р.*

ПІДПРИЄМНИЦТВО. МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ

УДК 332.025.12:334.012.64

Радченко Оксана Дмитрівна,
Лазутіна Людмила Олександрівна,
наукові працівники відділу
фінансово-кредитної та податкової політики
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»
oxanarad@ukr.net, lazytina_1@ukr.net

ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК СКЛАДОВА СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ

***Анотація.** У статті досліджені основні аспекти державної фінансової підтримки малого підприємництва – фермерства та сільськогосподарських кооперативів. Оцінено чинний та проектний механізми регулювання розвитку малого підприємництва через пріоритети, критерії, напрями та види фінансової підтримки. Для цього здійснено аналіз чинного законодавства, розподілу коштів програми підтримки фермерських господарств, Програми розвитку українського села на період до 2015 року, проекту Концепції розвитку фермерських господарств та кооперації а також неурядових програм підтримки малого підприємництва та сільських територій України. Сформовано робочу гіпотезу, що підтримка цих форм господарювання має здійснюватись переважно у складі політики сільського розвитку, а не лише підтримки їх виробництва. Запропоновано окремі заходи вдосконалення фінансової підтримки малого підприємництва. Очікується, що проведені дослідження сприятимуть вдосконаленню процесу фінансової підтримки малого підприємництва та будуть покладені в основу державного фінансового регулювання сільського розвитку.*

***Ключові слова:** державна фінансова підтримка; фермерські господарства; сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи (СОК); сільський розвиток; Концепція розвитку фермерських господарств та кооперації; держбюджет; Укрдержфонд; механізми державної підтримки.*

Постановка проблеми. Сільський розвиток в силу історичних, політичних, економічних, геополітичних та інтеграційних чинників для України є органічним. Під ним розуміють державну політику щодо розвитку сільського господарства та сільських територій [10], як це було передбачено Програмою розвитку українського села на період до 2015 року. Разом з тим, фінансова підтримка є органічною складовою державної політики аграрного управління у всіх країнах. Тому закономірно, що напрям підтримки малого підприємництва у формі фермерських господарств та їх об'єднань є складовою цього процесу. Понад те, підтримка фермерства як форми виробництва, не має таких переваг, як у складі сільського розвитку, оскільки вони не формують вагомо значимої частки доданої вартості сільського господарства (до 6%), але є найбільш численною формою сільського підприємництва заради самозайнятості (до 70%).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку малого підприємництва у політичній, науковій, нормативній та практичній площині завжди актуальні, оскільки це вид діяльності не тільки є фактором виробництва, а й фактором соціального розвитку. Вагомий внесок у постановку та вирішення окремих проблем зробили вчені інституту аграрної економіки Дем'яненко М. Я., Малік М. Й., Месель-Веселяк В. Я., Саблук П. Т., Лупенко Ю. О., Кропивко М. Ф. та ін. [13]. Проте час і нові завдання сільського розвитку постійно вносять корективи у роль та місце таких господарств та їх об'єднань, наразі питання фінансування їх розвитку завжди актуальні.

Мета та завдання статті полягають в уточненні механізмів фінансової підтримки малого підприємництва та критеріїв їх реалізації у складі політики сільського розвитку. Для цього здійснено детальний аналіз Концепції розвитку фермерських господарств та кооперації [4]. Авторами статті раніше досліджено основні аспекти фінансової підтримки розвитку малого підприємництва через такі їх форми як фермерство та сільськогосподарські кооперативи [9; 10; 11], а також фінансове забезпечення соціальної сфери сільських територій [5]. Наразі актуальною є проблема вдосконалення цього процесу у світлі нових напрямів фінансової політики, окремим складовим цього процесу і присвячена дана стаття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток малого підприємництва на селі піднесений до рангу державних програм з часу становлення незалежності. Особлива увага приділяється формуванню фермерського укладу та створення кооперативів, що відображено у численних законах та нормативних актах.

В останні роки, у зв'язку з монополізацією галузі великими підприємствами, уряд різними заходами намагається вирівняти економічні умови діяльності усіх форм господарювання, а найбільше цього потребує малий бізнес, найтипівішими представниками якого є фермерські господарства.

Державна підтримка фермерських господарств здійснюється через Український державний фонд підтримки фермерських господарств [7], який є державною бюджетною установою та виконує функції з реалізації державної політики щодо фінансової підтримки становлення і розвитку фермерських господарств.

Основним завданням Укрдержфонду є виконання функції з реалізації державної політики щодо становлення і розвитку фермерських господарств в установленому законодавством порядку. Основним завданням Укрдержфонду є виконання функції з реалізації державної політики щодо становлення і розвитку фермерських господарств в установленому законодавством порядку, а саме: надання фінансової підтримки фермерським господарствам через регіональні відділення Укрдержфонду; сприяння кадровому, науково-технічному забезпеченню фермерських господарств в умовах ринкової економіки; визначення розміру потреби у коштах для фінансової підтримки фермерських господарств.

На сьогоднішній день в межах чинних державних програм та наявних фінансових можливостей Укрдержфонд реалізовує лише програму надання кредитів фермерським господарствам (поворотна допомога). Відповідно до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки фермерським господарствам, затвердженого постановою КМУ від 25.08.2004 №1102, фермерським господарствам надається фінансова підтримка на поворотній основі та конкурсних засадах терміном до 5 років у сумі до 250 тис. грн за бюджетною програмою «Надання кредитів фермерським господарствам». Порядок і умови проведення конкурсу для надання фінансової підтримки фермерським господарствам затверджено наказом Мінагрополітики України від 02.09.2011 № 441.

У спеціальному фонді державного бюджету на 2016 рік за бюджетною програмою КПКВК 2801460 «Надання кредитів фермерським господарствам» було передбачено асигнування в обсязі 15,8 млн грн, а на 2017 рік – 65,0 млн грн. Розподіл їх за областями за вказаний період приведено на рис. 1. Разом з тим, фермерські господарства можуть скористатися державною підтримкою за іншими програмами підтримки суб'єктів господарювання, які діють в агропромисловому комплексі.

З приведених даних видно рейтинг областей по коштах, що спрямовуються на підтримку фермерів, лідерство утримують Кіровоградське, Дніпропетровське та Одеське відділення. Проте, це абсолютні дані, а для формування реальних рейтингів необхідно враховувати також інші прями та відносні показники: їх загальної кількості, кількості одержувачів, випуску продукції, їх земельного фонду, продуктивності праці, критеріїв повернення раніше виданих коштів тощо.

Коштів мало, але і ті не доходять до господарств. За даними аудиту Рахункової палати, згідно Звіту «Про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, спрямованих на надання державної підтримки агропромислому комплексу» від 21 березня 2017 року № 7-2, через неефективні управлінські рішення Мінагрополітики та Українського державного фонду підтримки фермерських господарств щодо розподілу бюджетних коштів, у 2016 році не використано 1008,8 тис. грн [3]. Це же контролюючий орган фіксує, що усі чинні програми підтримки сільського господарства ледве покривають 5% потреби у державній підтримці.

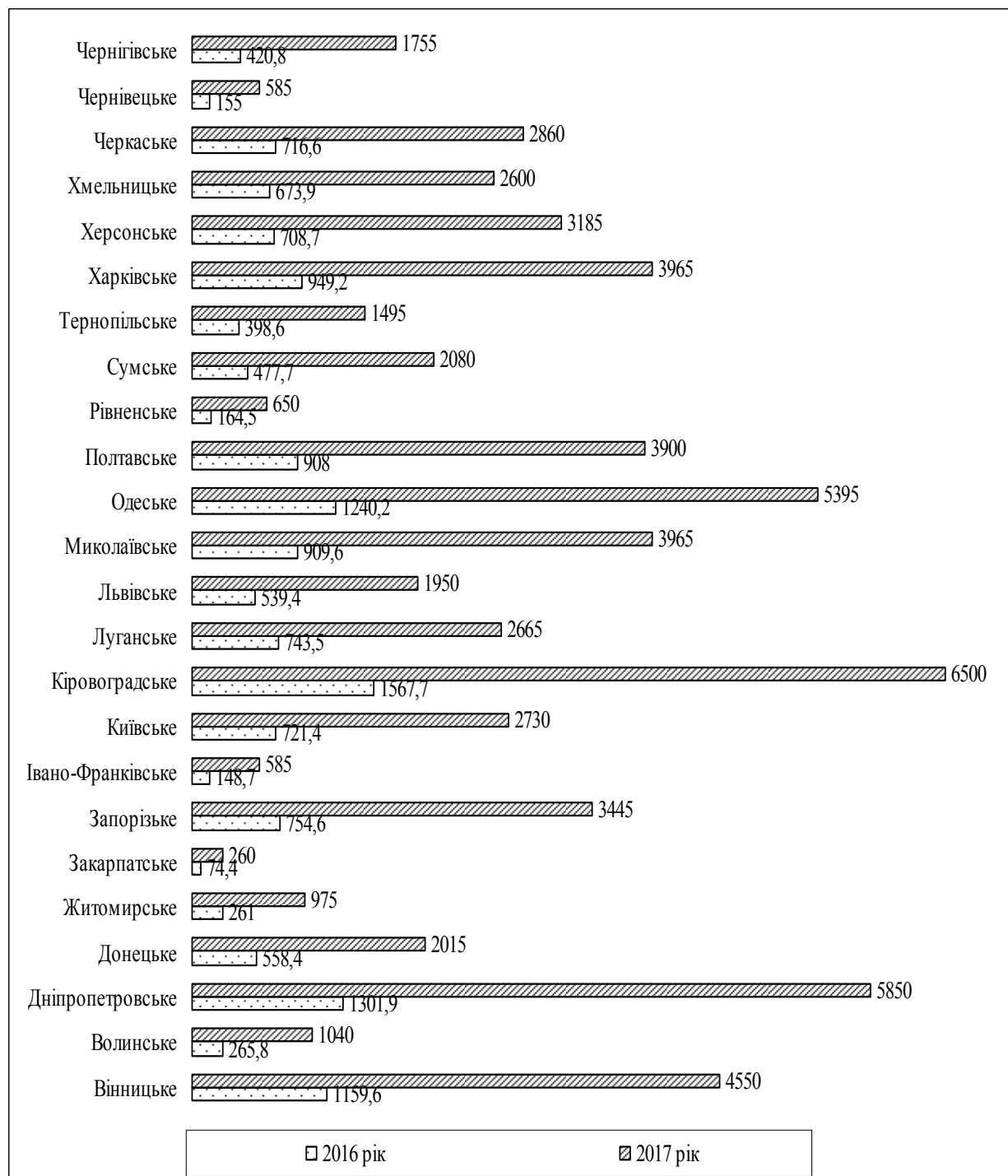


Рис. 1. Обсяги підтримки за програмою КПКВ 2801460 "Надання кредитів фермерським господарствам" на 2016-2017 рр., тис. грн
Джерело: [2].

За висновками Рахункової палати «Про результати аудиту виконання заходів державної цільової Програми розвитку українського села на період до 2015 року» (затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 № 1158 (із змінами і доповненнями, внесеними постановою від 28.12.2011 №1390) [3], метою якої було забезпечення життєздатності сільського господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку, гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності, встановлено наступне.

У п. 2.1 «Оцінка стану забезпечення розвитку соціальної сфери та сільських територій» зазначено, що за період виконання програми за даним напрямом використано лише 2 608,0 млн грн, або 12,4% від прогнозного обсягу (21027,3 млн грн), з них кошти державного бюджету – 2377,8 млн грн. Ці кошти, зокрема, спрямовувались на розв'язання завдання забезпечення розвитку підприємництва на селі, за яким виконувався лише один захід «Надання фінансової підтримки фермерським господарствам», та використано кошти державного бюджету у сумі 378,8 млн грн, або 70,6 % від прогнозного обсягу (536,5 млн грн). Державною підтримкою скористалося 4691 фермерське господарство шляхом отримання ними безвідсоткових кредитів як на безповоротній основі (для новостворених у 2008-2010 роках), так і на поворотній основі. Попри таке незначне фінансування, у цілому, надання державної підтримки позитивно вплинуло на подальший розвиток господарств та дало можливість розширити сферу виробничо-господарської діяльності.

Нормативне регулювання фінансової підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів здійснюється відповідно до постанови КМУ від 9.03.2011 р. №272, якою затверджено Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Визначено, що «фінансова підтримка надається у розмірі 90% вартості техніки, обладнання та устаткування вітчизняного виробництва (без урахування сум ПДВ) за умови, що кооператив сплатить постачальнику техніки 10% її вартості, а між покупцем, продавцем і управлінням агропромислового розвитку обласної адміністрації буде укладений тристоронній договір. Кошти спрямовуються на конкурсних засадах сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам, членами яких є виключно особисті селянські, фермерські господарства та фізичні особи-сільськогосподарські товаровиробники, для придбання сільськогосподарської техніки, обладнання та устаткування вітчизняного виробництва» [2].

За даними, приведеними на сайті МАПіП [2], фінансова підтримка надається у розмірі 90% вартості техніки, обладнання та устаткування вітчизняного виробництва (без урахування сум ПДВ) за умови, що кооператив сплатить постачальнику техніки 10% її вартості, а між покупцем, продавцем і управлінням агропромислового розвитку ОДА буде укладений тристоронній договір. Кошти спрямовуються на конкурсних засадах сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам, членами яких є виключно особисті селянські, фермерські господарства та фізичні особи-сільськогосподарські товаровиробники, для придбання сільськогосподарської техніки, обладнання та устаткування вітчизняного виробництва.

Починаючи з 2013 року кошти державного бюджету на підтримку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів не передбачались [1]. У 2017 році МАПіП [2] підготовлено бюджетний запит на 2017-2019 роки на підтримку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Планується, що підтримка зміцнить матеріально-технічну базу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що у свою чергу забезпечить нарощування обсягів виробництва конкурентноздатної сільськогосподарської продукції шляхом створення доданої вартості, розширить сферу зайнятості сільського населення.

У Державному бюджеті на 2017 рік, з пакетом нормативних актів, закладено основу нової політики сільського розвитку, оскільки плануються заходи не тільки підтримки основного виробництва, але і нішевих культур та продукції для сільського господарства, а також малих підприємств. Визначено, що у 2017-2021 роках щорічний обсяг коштів Державного бюджету, які спрямовуються на підтримку, має становити не менше 1 % випуску продукції у сільському господарстві.

Найбільш претензійною на даний час є Концепція розвитку фермерських господарств та кооперації (проект) [4]. Передбачається, що виконання Концепції здійснюватиметься шляхом удосконалення державної аграрної політики, інституційного середовища, організаційно-економічного механізму, фінансового та інформаційного забезпечення і державної підтримки фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації. Окремі напрями Концепції, що стосуються тематики дослідження, приведені у таблиці 1.

У Концепції нами виділено наступні складові державної фінансової підтримки: пріоритети, критерії, напрями та механізм. Детальний їх аналіз свідчить про деякі недоліки. Зокрема, пріоритети підтримки сприятимуть створенню, оновленню та модернізації виробничих і переробних потужностей, залучення інноваційних продуктів та технологій фермерськими господарствами та їх кооперативами. Приведені два критерії відбору по землекористуванню та обсягах доходів досить обмежені. Навіть у чинних програмах застосовується критерій валової продукції, що упущено. Щодо напрямів і механізмів, то охоплено значну систему заходів, фінансування яких через різноплановість, а також повторенням заходів, – буде утрудненим.

Таблиця 1.

Складові державної підтримки фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації у світлі Концепції їх розвитку

Напрямок	Заходи	Оцінка заходів
Пріоритети підтримки	<ul style="list-style-type: none"> - стимулювання нарощування обсягів сільськогосподарської продукції з високою доданою вартістю; - розвиток діючих кредитно-фінансових механізмів та впровадження нових фінансових інструментів підтримки; - створення сприятливих умов для трансформації господарств населення у фермерські господарства, залучення молоді 	Сприяння створенню, оновленню та модернізації виробничих і переробних потужностей, залучення інноваційних продуктів та технологій фермерськими господарствами та їх кооперативами
Критерії цільових груп отримувачів державної підтримки	<ul style="list-style-type: none"> - за площею землекористування; - за обсягом доходів 	Достовірні критерії, але обмежені. При критерії площі в 100 га, підтримкою буде охоплено понад 70% господарств
Напрями державної фінансової підтримки	<ul style="list-style-type: none"> - стимулювання створення нових господарств; - посилення конкурентоспроможності; - стимулювання розвитку СОКів, утворених фермерськими господарствами; - стимулювання виробництва органічної продукції (сировини); - стимулювання первинної обробки та переробки вирощеної продукції; - підтримка розвитку тваринництва; - стимулювання розвитку виноградарства, садівництва і хмелярства; - техніко-технологічне оновлення господарств 	Охоплено значну систему заходів, фінансування яких через широку спрямованість та різноплановість, а також за повторенням заходів, - буде утрудненим

Продовження таблиці 1.

Напрямок	Заходи	Оцінка заходів
Механізми державної фінансової підтримки	<ul style="list-style-type: none"> - підтримка на поворотній основі фермерських господарств через УДФ [12]; - часткова компенсація ставки за кредитами; - фінансова підтримка СОКів; - підтримка на умовах фінансового лізингу; - підтримка здешевлення страхових платежів; - часткове відшкодування вартості формування основних засобів тваринництва та діяльності кооперативних м'ясопереробних підприємств; - часткове відшкодування вартості телиць, нетелей, корів вітчизняного походження та племінного поголів'я; - часткова компенсація вартості техніки та обладнання вітчизняного виробництва; - часткова компенсація витрат на закладення багаторічних насаджень та догляду за ними; - надання гарантій під інвестиційні проекти 	Відсутня чітка система та ключові прерогативи у механізмах. Не виділено заходи безпосередньо для малого підприємництва та загалом для сільського господарства, які теж без утруднення можуть фінансувати ці форми підприємництва. За чинної політики державної підтримки механізми мають вигляд далеких стратегій, а не реальних сучасних державних програм

Джерело: [складено на основі 4].

Очікувані результати, на думку авторів Концепції, передбачають: збільшення кількості фермерських господарств, які мають в обробітку, на праві власності та користування земельні ділянки загальною площею не більше 100 га на 10 %; збільшення частки фермерських господарств у виробництві валової продукції сільського господарства до 12%; збільшення кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, заснованих фермерськими господарствами самостійно або спільно з членами особистих селянських господарств на 40-50 одиниць; збільшення площі сільськогосподарських угідь, на яких вирощується та/або виробляється органічна сільськогосподарська продукція на 10 %; створення щорічно 15 нових об'єктів з первинної переробки сільськогосподарської продукції; зупинення скорочення у фермерських господарствах поголів'я великої рогатої худоби та його збільшення на 2,5 %; збільшення частки виробництва продукції тваринництва фермерськими господарствами у структурі валового виробництва до 3 %; збільшення площ багаторічних насаджень у фермерських господарствах на 15 %; збільшення рівня енергооснащеності фермерських господарств на 10 % [4].

Оцінка фінансових, матеріально-технічних, трудових ресурсів, необхідних для реалізації Концепції знаходиться в межах 1 млрд грн щорічно, за рахунок коштів Державного бюджету України та місцевих бюджетів, інших джерел, передбачених законодавством.

На нашу думку, такі цифри не зовсім відповідають реальності. Зокрема, за результатами півріччя, із державного бюджету було виділено 1,203 млрд грн на розвиток сільського господарства, що становить близько 2 % від валової вартості аграрної продукції, на підтримку якої спрямовані бюджетні асигнування. Фінансування складає 20,68 % плану, у 2016 році було 24 %, у 2015 – 9,6 %, у 2014 – 28,9 % [1]. Основна програма бюджету-2017 Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників профінансована на 21,93 %, а 42 % коштів отримало одне птахівниче підприємство [12], при тому, що бюджет 2017 року був заявлений урядом як підтримка малого підприємництва. Наразі, основна програма передбачає розподіл коштів згідно податкових декларацій з ПДВ, тоді як далеко не всі малі господарства зареєстровані його платниками, отже навіть не є потенційними отримувачами допомоги.

Окрім приведеної Концепції, за повідомленням МАПіП, формується нова система держпідтримки через аграрні розписки, форвардні програми, кооперацію, підтримку органічного виробництва, створення агорекреаційних кластерів – інструменти, які впроваджуються для підтримки малих та середніх фермерів, яких позиціонують як основу сільськогосподарського виробництва України та запоруку сталого розвитку сільських територій, що закріплено в розділі про «Економічне та галузеве співробітництво» у рамках Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (DCFTA). Передбачається, що розвиток цього напряму сприятиме росту життєдіяльності сільських територій за рахунок диверсифікації сільської економіки, що в свою чергу, є важливим елементом розвитку економіки України на шляху євроінтеграції [2].

Проектом USAID передбачається фінансування малого і середнього сільськогосподарського бізнесу в рамках програми «Підтримка аграрного і сільського розвитку». Зокрема, цей проект реалізовує грантову програму у плодоовочевому та м'ясо-молочному секторах. Гранти за цією програмою надаватимуться малим і середнім підприємствам – виробникам сільськогосподарської продукції, підприємствам у сфері агропромислового секторі (переробка, логістика, збут), сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам [8].

Досвід МБФ «Добробут громад» з розвитку сімейних ферм, об'єднаних в сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи свідчить про необхідність підтримки розвитку сімейних ферм «як класичних представників самозайнятих форм господарювання, що мусять бути перенесені у центр аграрної, екологічної та соціальної політики й відігравати важливу роль поруч з кооперативами у забезпеченні безпеки продовольства, харчування, збільшення рівня доходів фермерів, управлінні природними ресурсами, захисті довкілля й досягнення сталого розвитку» [6], а проекти фонду підтверджують вагомість малих виробників та їх об'єднань для збалансованого розвитку аграрної економіки та розвитку сільських територій.

Висновки та перспективи подальших розвідок. З приведеного дослідження слідує, що на даний час немає чіткої системи та прерогативи у механізмах державної підтримки малого підприємництва та кооперації.

Щодо нормативного забезпечення, то воно застаріле, декларативне і не має реального впливу на ситуацію через відсутність належного фінансування на всіх рівнях.

На рівні державного механізму підтримки не виділено заходи безпосередньо для малого підприємництва в рамках сільського господарства, а це дуже важливий напрямок, якщо держава хоче розвивати товарність таких господарств. Але одночасно держава має фінансувати сільський розвиток через місцеві ініціативи, насамперед у формі підприємництва, що найбільше відповідає економічним реаліям.

За чинної політики державної підтримки механізми мають вигляд загальних стратегій, скопійованих із зарубіжного досвіду. Фінансування та його джерела не мають ні методологічного, ні методичного апарату. Більше того, досі не проведено оцінку потреби малого бізнесу у державній підтримці. Наразі, через засоби ЗМІ та інтернет, фермери відкрито заявляють, що допомоги від держави не одержують і навіть не вірять у таку можливість, оскільки всі кошти через аграрне лобі отримують агрохолдинги, насамперед птахівничі.

Тому, питання розробки системи та механізмів державної підтримки малого підприємництва залишається відкритим. Якщо цю нішу форм господарювання визнати формою самозайнятості, необхідно посилювати притаманні їй функції і розглядати фермерство як форму розвитку сільських територій, як це було передбачено Програмою розвитку до 2015 року, з розширеним фінансуванням та системними заходами, а не форму рівноправного з крупними агроформуваннями виробництва. Якщо ж на них покладається саме така функція, то завданням є створення

рівноправного середовища, що малоймовірно, оскільки холдинги діють за межами чинного правового поля.

Ймовірно, оптимальним варіантом є поєднання цих заходів та виділення завдань державної фінансової підтримки фермерства та кооперації й складі сільського розвитку та сільськогосподарського виробництва. Конкретизація заходів та механізму такого підходу є предметом подальших досліджень.

Список використаної літератури

1. Веб-портал Державної казначейської служби України. [Електронний ресурс]. Джерело доступу: treasury.gov.ua/
2. Веб-портал Міністерства аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс]. Джерело доступу: <http://minagro.gov.ua/>
3. Веб-портал Рахункової палати України [Електронний ресурс]. Джерело доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk>
4. Концепція розвитку фермерських господарств та кооперації (проект) [Електронний ресурс]. Джерело доступу: <http://www.apk.sm.gov.ua/index.php/uk/kontseptsiya-rozvitku-fermerskikh-gospodarstv-ta-silskogospodarskoji-kooperatsiji-na-2018-2020-roki>
5. Лазутіна Л. О. Удосконалення фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери сільських територій / Л. О. Лазутіна // Науковий вісник Полісся. – 2015. – Вип. 4. – С. 110-115.
6. МБФ «Добробут громад» [Електронний ресурс]. Джерело доступу: <http://dobrobut-hromad.org/>
7. Про Укрдержфонд [Електронний ресурс]. Джерело доступу: <http://udf.gov.ua/ukrdergpro>
8. Проект USAID «Підтримка аграрного і сільського розвитку» [Електронний ресурс]. Джерело доступу: <https://www.facebook.com/usaids.ards/>
9. Радченко О.Д. Державна підтримка обслуговуючої кооперації у світлі наукової спадщини академіка І.І.Лукінова. // Наукова спадщина академіка І.І. Лукінова та її значення в трансформаційних процесах АПК (Лукіновські читання). – К. : ННЦ «ІАЕ», 2014. – 116 с. (с.97-105).
10. Радченко О.Д. Державна підтримка сільського розвитку [Електронний ресурс]. Джерело доступу: http://sophus.at.ua/publ/2013_04_18_19_kampodilsk/20
11. Радченко О.Д. Інститут державної підтримки малих підприємств у сільському господарстві [Текст] / О. Д. Радченко // Економіка АПК : Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2011. – N 11. – С. 60-66.
12. Сайт АгроПолітКом [Електронний ресурс]. Джерело доступу: <https://agropolit.com/>
13. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року // За ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012, – 182 с.

References

1. Web-portal of the State Treasury of Ukraine. Retrieved from treasury.gov.ua/ (in Ukr.)
2. Web-portal of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine. Retrieved from <http://minagro.gov.ua/> (in Ukr.)
3. Web-portal of the Accounting Chamber of Ukraine. Retrieved from <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk> (in Ukr.)
4. Concept of development of farms and cooperatives (project). Retrieved from <http://www.apk.sm.gov.ua/index.php/uk/kontseptsiya-rozvitku-fermerskikh-gospodarstv-ta-silskogospodarskoji-kooperatsiji-na-2018-2020-roki> (in Ukr.)
5. Lazutina L.O. (2015). Improvement of financial support for the development of the social sphere of rural areas. *Naukovyy visnyk Polissya*, Vyp. 4, 110-115 (in Ukr.)
6. ICF "Community Welfare". Retrieved from <http://dobrobut-hromad.org/> (in Ukr.)
7. About the Ukrderzhfont. Retrieved from <http://udf.gov.ua/ukrdergpro> (in Ukr.)
8. USAID Project "Support for Agrarian and Rural Development". Retrieved from <https://www.facebook.com/usaids.ards/> (in Ukr.)
9. Radchenko O.D. (2014). State support of service cooperation in the light of the academic heritage of academicians I.I. Lukinova. *Scientific heritage of academicians I.I. Lukinova and its significance in the transformation processes of the agroindustrial complex (Lukinovsky reading)*. Kyiv: NNTs «IAE», 97-105 (in Ukr.)
10. Radchenko O.D. (2013). State support for rural development. Retrieved from http://sophus.at.ua/publ/2013_04_18_19_kampodilsk/20 (in Ukr.)
11. Radchenko O.D. (2011). Institute for State Support of Small Enterprises in Agriculture *Economy of agroindustrial complex*, 11, 60-66 (in Ukr.)
12. Site *AhroPolitKom*. Retrieved from <https://agropolit.com/> (in Ukr.)
13. Strategic directions of development of agriculture of Ukraine for the period till 2020 (2012). In Yu.O. Lupenko, & V.Ya. Mesel'-Veselyak (Ed.). Kyiv: NNTs «IAE» (in Ukr.)

Radchenko Oksana Dmitrievna

Lazudina Lyudmila Alexandrovna

Researchers of the Department of Financial-Credit and Tax Policy

National Scientific Center "Institute of Agrarian Economics"

oxanarad@ukr.net, lazytina_l@ukr.net

**FINANCIAL SUPPORT FOR SMALL ENTERPRISE
AS A COMPONENT OF THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE**

Abstract. Introduction. Rural development due to historical, political, economic, geopolitical and integration factors for Ukraine is organic. Under it, they understand the state policy regarding the development of agriculture and rural areas. financial support is an integral part of the state policy of agrarian administration in all countries. It is therefore natural that the direction of supporting small businesses in the form of farms and their associations is part of this process.

Purpose. Clarification of the mechanisms of financial support of small business and criteria for their implementation as part of rural development policy.

Results. The working hypothesis is formed that support of these forms of management should be carried out mainly within the framework of the rural development policy, and not only support of their production according to criteria of the size of the land bank and profitability. The current and project mechanisms of realization of the directions of the state financial regulation of small business development through the priorities, criteria, directions and types of support are investigated. For this purpose, the analysis of current legislation on support for small business forms, distribution of funds for the program of support of farms by oblast, the Ukrainian Village Development Program for the period up to 2015, the draft Concept for the development of farms and cooperatives, as well as non-governmental programs for supporting small businesses and rural areas of Ukraine. It has been established that, with a significant number of programs foreseen for agriculture in the state budget, only one farmer is currently operating – providing turnaround assistance, and cooperation is not being funded since 2013. Despite a significant package of normative regulation of this problem, due to the lack of funds, these forms of management remained virtually beyond the state support.

Originality. Some measures to improve the financial support of small businesses are proposed through their involvement in rural development programs, and not only in the production support program. It is expected that the research will contribute to improving the process of financial support for small businesses at the level of economic and social incentives in the light of the requirements of international legislation, the need to bring domestic entrepreneurship closer to European standards, to formulate a new budget policy and will be placed in the new state financial regulation of rural development.

Conclusion. From the above study it follows that at present there is no clear system and prerogatives in the mechanisms of state support for small business and cooperation.

Regarding normative support, it is obsolete, declarative and has no real impact on the situation due to the lack of proper funding at all levels.

Under the current policy of state support for financing and its source there is neither a methodological nor a methodical apparatus, no evaluation of the needs of small businesses in state support has been conducted.

If this niche forms of economic activity is recognized as a form of self-employment, it is necessary to strengthen the functions inherent to it and consider farming as a form of development of rural areas, with increased funding and systemic measures.

Probably the best option is to combine these measures with the allocation of tasks of state financial support to farming and cooperatives and the composition of rural development and agricultural production. The specification of the measures and mechanism of such an approach is the subject of further research.

Keywords: state financial support; farms; agricultural servicing cooperatives (SOCs); rural development; the Concept of development of farms and cooperatives; the state budget; Ukrainian state fun; the mechanisms of state support.

Одержано редакцією 02.08.2017 р.
Прийнято до публікації 03.08.2017 р.

УДК 658:005.332.4

Харинович-Яворська Діана Октавіанівна
к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права
yavorska_d@ukr.net

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

***Анотація.** Досліджено та узагальнено сучасні підходи до процесу розробки конкурентної стратегії суб'єктів господарювання. Обґрунтовано основні етапи розробки та реалізації конкурентної стратегії суб'єктів господарювання. Визначено вимоги до формування конкурентної стратегії та фактори, що її обумовлюють. Запропоновано варіант поетапного формування та реалізації конкурентної стратегії, який передбачає застосування специфічних процедур, а саме застосування збалансованої системи показників для кожної із підсистем управління і методичного обґрунтування та пояснює систему вибору стратегічної поведінки суб'єктів господарювання в конкурентному середовищі. Систематизовано стратегічні цілі управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання.*

***Ключові слова:** конкурентоспроможність; конкурентні переваги; конкурентна стратегія; конкурентне середовище; стратегічне управління; збалансована система показників; стейкхолдери; підсистеми управління; ключові фактори успіху (KPI); інформаційні потоки.*

Постановка проблеми. Перехід економіки України на інноваційний шлях розвитку зумовлює формування механізмів підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в умовах мінливого навколишнього середовища, тому існує необхідність подальших теоретико-практичних досліджень у цьому напрямі. Ураховуючи нестабільність ринкових процесів, посилення конкуренції та підвищення вимог споживачів до якості продукції, особливе місце в системі зміцнення конкурентної позиції займають розроблення та реалізація конкурентної стратегії, що дасть змогу суб'єктам господарювання досягти довгострокових результатів у своїй галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Процес розробки конкурентної стратегії суб'єктів господарювання досліджувала значна кількість зарубіжних вчених, зокрема: І. Ансофф, П. Друкер А., Г. Мінцберг, М. Мескон, М. Портер та багато інших. Серед вітчизняних науковців: О. Березін, Л. Довгань, А. Міщенко, В. Немцов, О. Сумець, та ін. [1]. Останнім часом проблемою формування стратегій суб'єктів господарювання, а також підвищення ефективності їх використання, займаються і такі вітчизняні науковці, як: А. Беседіна [2], О. Ковтун [3], Ю. Короленко [4], О. Криворучко [5], Ю. Лисиченко [6], Ю. Орловська [7], О. Панченко [8], Н. Прищепа [9], В. Соколенко [10]. Отже, для формування міцної позиції підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках слід здійснювати моніторинг конкурентного середовища для своєчасного виявлення і прогнозування ситуацій, що впливають на конкурентну позицію підприємства, проводити оцінку його конкурентних переваг та формувати і реалізовувати ефективні конкурентні стратегії. Вирішення цих завдань криється в можливостях побудови ефективних рішень для впровадження конкурентної стратегії суб'єктів господарювання.

Метою статті є розвиток теоретико-методичних засад у сфері стратегічного управління підприємством.

Викладення основного матеріалу. Оцінювання конкурентних переваг суб'єктів господарювання на основі інтегрального показника з використанням збалансованої системи показників та встановлення рейтингу з урахуванням їх стійкості. Таке оцінювання дозволить встановити рівень конкурентних переваг суб'єктів господарювання у порівнянні з іншими підприємствами, визначити успішність їх функціонування у конкурентному середовищі та розробити заходи управлінського впливу в межах реалізації конкурентної стратегії.

Погоджуємося з думкою І. М. Парасій-Вергуненко, яка стверджує, що зводити економічний аналіз лише до “аналізу відхилень”, як це трактується деякими іноземними

економістами, помилково, адже такий аналіз є лише окремим елементом у системі управління [11, с. 331]. Крім цього, Б. В. Гринів [12], В. М. Чубай [13] виділяють недоліки традиційних методів економічного аналізу, неврахування галузевих особливостей об'єкта аналізу; недостатнє теоретичне та емпіричне обґрунтування критичних точок (чи інтервалів) для окремих фінансових індикаторів, як наслідок, довільність фіксування нормативних значень фінансових показників; суб'єктивність формування вибірки показників, які підлягають аналізу, та неврахування критерію мультиколінеарності; неврахування (або суб'єктивність врахування) факту різної вагомості впливу окремих показників на загальні результати аналізу; ігнорування показників, які розраховуються на базі чистого грошового потоку. З огляду на це, можна стверджувати, що використання традиційних методів економічного аналізу є недостатнім.

Основною складовою комплексного економічного аналізу мало б стати оцінювання стану конкурентних переваг суб'єкта господарювання, яке можливе за умови розробки збалансованої системи показників і, як наслідок, формування інформації на основі запитів стейкхолдерів (зацікавлених осіб). Такий підхід дозволить провести комплексний економічний аналіз в умовах стратегічного управління та прогнозування майбутнього розвитку. Для цих цілей у роботі запропоновано сукупність збалансованої системи показників, об'єднаних у блоки, що дозволить реалізувати комплексний підхід до економічного аналізу та контролю виконання стратегічних цілей суб'єктів (табл. 1).

Основною причиною розробки збалансованої системи показників є те, що традиційні системи оцінювання результатів діяльності з їх виключною залежністю від фінансових показників втратили ефективність в умовах сучасного динамічного розвитку економічних систем, що характеризуються створенням цінності на базі таких нематеріальних активів, як знання та досвід працівників, тісні зв'язки із клієнтами, культура новаторства і проведення реформ [14, с.19]. У зв'язку з цим пропонуємо функціональний принцип побудови структури суб'єктів господарювання, відповідно до якого для досягнення цілей реалізуються п'ять основних функцій: технологічна, організаційна, фінансово-економічна, соціальна, управлінська. Структурну схему суб'єктів господарювання можна представити п'ятьма основними проєкціями, в яких реалізуються дані функції і які можуть бути відображені збалансованою системою показників для управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання. Практика перебігу сучасних економічних процесів у конкурентному середовищі показує необхідність оцінювання і мінімізації витрат. Тому нами запропоновано концептуальний підхід до комплексного врахування витрат у збалансованій системі показників, пов'язаних із діяльністю та забезпеченням конкурентоспроможності суб'єктів господарювання (табл. 1).

З іншого боку, збалансована система показників включає фінансові і нефінансові показники діяльності торговельного підприємства в умовах конкурентних змін (рис. 1).

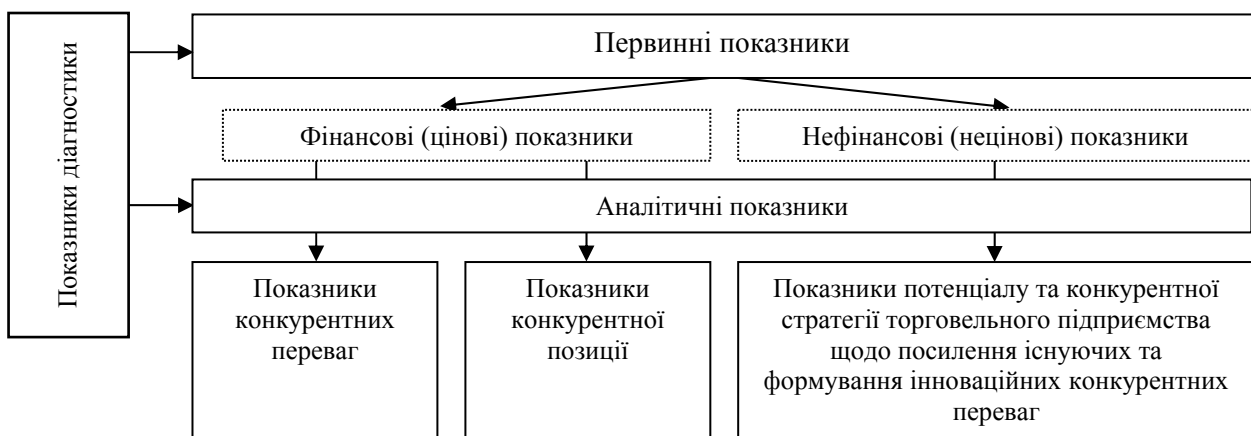


Рис. 1. Система фінансових і нефінансових показників діяльності суб'єктів господарювання в умовах конкурентних змін*

*Примітка. Узагальнено автором

Це дозволить виділити паритетні узгодження основних операційних завдань суб'єктів господарювання зі стратегічними цілями, тобто трансформацію місії підприємства у практичну площину для збалансування його довгострокових і короткострокових цілей. Запропоновані нами показники є релевантними проекції функціональних підсистем стратегічного управління суб'єктів господарювання.

При розробці показників слід виокремлювати оптимальні показники з точки зору тривалості та вартості їх виміру в процесі спостережень за об'єктом моніторингу, адже в умовах децентралізації аналізу відбувається його поверхневе та неповне проведення [15, с. 19]. Для об'єктивної оцінки стану підприємства необхідно порівнювати його показники з нормативними значеннями. При цьому нормативними значеннями можуть бути: теоретично-обґрунтовані значення показників, які публікуються в офіційних матеріалах; значення показників підприємств-конкурентів, які досягнули найкращих результатів діяльності; значення показників підприємств-лідерів галузі або середньогалузеві значення.

Таблиця 1

Збалансована система показників в контексті управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства*

Сфера управління	Функціональні підсистеми управління	Стратегічні цілі	Ключові фактори успіху	Показники	Встановлені співвідношення критеріїв (нормативна база стимулювання)	Інформаційне забезпечення за даними бухгалтерського обліку	Значущість критеріїв функціональних підсистем управління
1	2	3	4	5	6	7	8
Стратегічна проекція	Стратегічний менеджмент (А)	Зростання конкурентоспроможності торговельного підприємства, розширення зони господарювання на основі високих темпів зростання обсягів продажу	Зростання вартості торговельного підприємства, підвищення прибутковості	А.1. Коефіцієнт випередження товарообороту над операційними витратами (K_B)	Не нижче галузевої норми або еталонного значення підприємств-конкурентів	[Темп зростання товарообороту] : : [Темп росту операційних витрат]	20 %
				А.2. Темп зростання власного капіталу (T_{BK}), %	$T_m > T_{ak}$		20 %
				А.3. Темп зростання позикового капіталу (T_{PK}), %	$T_{ak} > T_{пк}$		20 %
				А.4. Темпи зростання кредиторської заборгованості ($T_{KЗ}$), %	$T_{пк} > T_{кз}$		20 %
				А.5. Темпи зростання дебіторської заборгованості ($T_{ДЗ}$), %	$T_{кз} > T_{дз}$		20 %

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	
Фінансова проєкція	Фінансовий менеджмент (Б)	Забезпечення ділової активності та стійкості, зниження витрат підприємства при реалізації конкурентної стратегії	Контроль витрат, рентабельність продажу, оцінка поточної діяльності	Б 1. Коефіцієнт загальної ліквідності ($K_{3л}$)	1,5-2,0	[Оборотні активи] : : [Сума поточних зобов'язань]	10 %
				Б 2. Рентабельність власного капіталу (R_{BK}), %	Більше галузевої норми	[Чистий прибуток] : : [Середньорічна вартість власного капіталу]	10 %
				Б 3. Рентабельність активів (R_A), %	Не нижче галузевої норми або еталонного значення підприємств-конкурентів	[Чистий прибуток] : : [Середньорічна вартість активів]	10 %
				Б 4. Рентабельність витрат діяльності (R_B), %		[Чистий прибуток] : : [Сума витрат]	10%
				Б 5. Фондовіддача (Φ)		[Чистий дохід від реалізації товарів]: : [Середньорічна сума основних засобів]	10%
				Б 6. Коефіцієнт фінансової автономії ($K_{\Phi A}$)	Не нижче 0,5	[Власний капітал] : : [Валюта балансу]	10 %
				Б 7. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (K_{AL})	0,2-0,3	[Грошові кошти + Поточні фінансові інвестиції] : : [Сума поточних зобов'язань]	10 %
				Б 8. Оборотність (віддача) капіталу (O_K), у разях	Не нижче галузевої норми або еталонного значення підприємств-конкурентів	[Чистий дохід від реалізації товарів] : : [Середньорічна сума капіталу]	10 %
				Б 9. Рентабельність продажу ($R_{П}$), %		[Чистий прибуток] : : [Чистий дохід від реалізації товарів]	10 %
				Б 10. Коефіцієнт маневреності (K_M)		[Власні оборотні кошти] : : [Власний капітал]	5 %
				Б 11. Період фінансового циклу ($\Phi_{Ц}$), у днях		[Період операційного циклу] - - [Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості]	5 %

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Проекція Клієнти	Маркетинг-менеджмент (В)	Зростання попиту на товар за умови якісного торговельного обслуговування клієнтів, зростання клієнтської бази	Підвищення якості обслуговування, задоволення клієнтів	В 1.Рівень цін на товар ($P_{ц}$), грн	≤ 1	[Ціна на товар] : : [Ринкова ціна на цей товар]	20 %
				В 2.Рентабельність операційних витрат ($R_{об}$), %	Не нижче галузевої норми або еталонного значення підприємств-конкурентів	[Прибуток від операційної діяльності] : : [Операційні витрати]	15 %
				В 3.Рентабельність витрат на збут ($R_{вз}$), %		[Прибуток від операційної діяльності] : : [Витрати на збут]	10 %
				В 4.Коефіцієнт випередження товарообороту над витратами на збут ($K_{вип}$)		[Темп зростання товарообороту] : : [Темп зростання витрат на збут]	10 %
				В 5. Коефіцієнт стійкості асортименту товарів ($K_{ста}$)		Не нижча досягнутої у попередньому періоді ($\geq 0,9$)	1- [Кількість різновидів товарів, що відсутні у продажу на момент перевірок] : : [(Кількість перевірок) (Кількість різновидів товарів, що передбачені асортиментним переліком)]
				В 6.Завершеність процесу купівлі ($Z_{пк}$), у балах	Не нижча досягнутої у попередньому періоді (зростання)	[Кількість покупців, що здійснили покупку] : : [Кількість покупців, що відвідали магазин]	15 %
				В 7. Середній обсяг затрат часу покупців на обслуговування у торговельних підприємствах (ZB), у хв.	Нижча досягнутої у попередньому періоді ($ZB \rightarrow 1$)	[Загальний обсяг зафіксованих затрат часу на очікування обслуговування покупцем] : : [Загальний обсяг зафіксованих затрат часу на очікування розрахунку]	10 %
				В 8. Рівень додаткового обслуговування покупців ($P_{дп}$), у балах	Не нижча досягнутої у попередньому періоді (зростання)	[Кількість додаткових послуг, що надавалися покупцям у момент перевірок] : : [Кількості передбачених додаткових послуг]	10 %

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	
Проекція бізнес-процесів	Логістика (Г)	Забезпечення мінімального, акцентованого рівня загальних витрат в логістичних ланцюгах	Г 1.Товарооборотність (T_{OB}), у днях	Згідно плану, але не нижче середньогалузєвого	[Середня сума запасів]: : [Ододенний товарооборот]	25 %	
			Г.2. Частка на ринку ($Ч_P$), %	Не нижча досягнутої у попередньому періоді	[Товарооборот підприємства]: : [Товарооборот галузі]	20 %	
			Г 3.Забезпечення високого рівня обслуговування клієнтів ($З_{BP}$), у балах	Відсутність рекламаций з боку клієнтів на порушення умов обслуговування		30 %	
			Г 4.Виручка від реалізації товарів на 1 м ² торгової площі ($B_{P_m^2}$), тис грн. /м ²	Не нижча досягнутої у попередньому періоді (зростання)	[Виручка від реалізації товарів]: : [Торгова площа][Ф.№2 ряд.010]: : [Торгова площа]	25 %	
	Інноваційний менеджмент (Д)	Створення інноваційних конкурентних переваг для підвищення конкуренто-спроможності підприємства	Забезпечення мінімального рівня логістичних витрат, зростання рівня інновацій	Д 1.Ефективність рекомендованих до запровадження пропозицій з удосконалення існуючих бізнес-процесів ($E\Phi_{II}$), у балах	Не нижче 15 %		50 %
				Д 2.Рівень витрат на інновації та інформатизацію торговельних підприємств (B_I), у балах	На рівня, що забезпечує прийнятну рентабельність		50 %

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	
Проекція розвитку та удосконалення	Менеджмент персоналу (Е)	Формування дієвого мотиваційного середовища для розвитку фахових компетенцій працівників, корпоративної культури	Розвиток персоналу, операційна ефективність та інформація про послуги, що надаються	Е 1. Віддача витрат на персонал (<i>B</i>)	Згідно плану, але не нижче середньогалузевого	[Товарооборот] : : [Витрати на персонал за період]	15 %
				Е 2. Плинність кадрів (<i>П_к</i>)	Нижче 15 % (зменшення)	[Кількість звільнених працівників] : : [Середньо-облікової чисельності штатних працівників]	10 %
				Е 3. Рентабельність витрат на персонал (<i>R_{вп}</i>), %	Не нижче досягнутого рівня	[Чистий прибуток] : : [Витрати на персонал]	10 %
				Е 4. Продуктивність праці одного працівника (<i>ПП</i>)	Не нижче 30 % (зростання)	[Чистий дохід від реалізації] : : [Середньо-облікової чисельності штатних працівників]	20 %
				Е 5. Коефіцієнт випередження товарообороту над вартістю одиниці праці (<i>ІЗ</i>)	Не нижче галузевої норми або еталонного значення підприємств-конкурентів	[Темп зростання товарообороту] : : [Темп росту вартості одиниці праці]	15 %
				Е 6. Рівень задоволення працівників умовами праці (<i>P_з</i>)		[Кількість працівників задоволених своєю роботою] : : [Середня кількість працівників]	10 %
				Е 7. Зростання рівня середньої заробітної плати (<i>ЗР_{зп}</i>), %	Не нижче досягнутого рівня		10 %
				Е 8. Вартість одиниці праці (<i>B_{оп}</i>), грн /люд		[Витрати на персонал за період] : : [Середня кількість працівників]	10 %

Для того, щоб об'єктивно оцінити рівень розвитку та стану суб'єктів господарювання, вважаємо за необхідне нормативами показників-індикаторів вважати середньогалузеві показники, які повинні розраховуватися за даними офіційних статистичних матеріалів. Згодом такі показники-нормативи повинні регулярно переглядатися, в залежності від змін в економіці України. Збалансована система показників не спирається на фінансові як на єдині показники діяльності підприємства, вона дає можливість пов'язати довгострокові стратегічні цілі з короткостроковою діяльністю за допомогою чотирьох процесів: уточнення бачення розвитку підприємства та переведення його у стратегію; комунікація і зв'язок; планування та постановка цілей; стратегічний зворотний зв'язок та навчання.

При цьому необхідно ідентифікувати найважливіші фінансові важелі зростання вартості підприємства і надалі встановлювати причинно-наслідкові зв'язки між ними та нефінансовими параметрами функціонування підприємства. Адже саме вартість підприємства є критерієм комплексної фінансової оцінки, що адекватно відображає перспективи його економічного розвитку. Ключовими важелями управління вартістю є беззбитковість, структура капіталу та рівень ризику на основі визначення дохідності. Ми погоджуємося із твердженням Л. А. Костирко, що методологічною основою формування адаптивної системи управління вартістю підприємства повинні виступати правила та відповідні критерії [16, с. 67]. Крім цього, вдосконалення системи управління вартістю суб'єктів господарювання має проводитися за наступними напрямками: попереднє діагностування потенціалу фінансової стійкості підприємства для визначення “вузьких місць” та оцінки стану активів та пасивів; вибір стратегії управління вартістю згідно зі стадією розвитку підприємства на основі життєвого циклу; розробка стратегічного фінансового плану на основі показників вартості підприємства в контексті стійкого розвитку.

Орієнтація на ринкову вартість змінює вектор управління вартістю підприємства на всіх етапах формування його стратегії. Для цього необхідним є використання взаємопов'язаного набору ключових фінансових і нефінансових показників, тобто збалансованої системи показників, на основі показників ефективності або КРІ (Key Performance Indicator), які відображені у вигляді “стратегічної карти” (табл.1).

Це дозволяє відобразити стратегію підприємства (ріст, стабілізацію, реструктуризацію, поглинання) в комплексному наборі показників, які необхідні для стратегічного планування та оцінки досягнутих результатів у звітних періодах, що забезпечить утримання конкурентних позицій та потенціалу. Такі показники повинні охоплювати всі сторони діяльності суб'єктів господарювання, а відповідальність за їх виконання повинна покладатися не лише на фахівців із фінансової служби, але й інший персонал, який виступає суб'єктом забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Враховуючи те, що збалансована система показників дозволяє структурувати інформаційні потоки, що впливає на підвищення якості інформаційного забезпечення управлінського персоналу та ефективності виконання покладених на нього обов'язків, а також на ефективність діяльності суб'єктів господарювання в цілому, дану систему слід розглядати як базову при формуванні контрольно-аналітичної системи підприємства.

Даний набір показників розширює можливості управлінської системи суб'єкта господарювання і служить основою для оцінки його діяльності за такими напрямками: стратегічний та фінансовий менеджмент, маркетинг, логістика, зміни та інновації, персонал, бізнес-процеси (табл. 1). Враховуючи невисокий рівень узагальнюючих результатів діяльності суб'єктів господарювання, достатня увага повинна приділятися стратегічній та фінансовій проекції (аспект інвестиційної привабливості), а проекція розвитку та удосконалення повинна має відрізнитись нижчим рівнем вагомості. При цьому в межах кожного з окреслених напрямів виділено функції суб'єктів господарювання, яких необхідно дотримуватися при розгляді бізнес-процесів.

Враховуючи всі переваги та недоліки збалансованої системи показників, варто зазначити про необхідність розробки головного стратегічного фінансового показника діяльності. На наше переконання, цільова функція підприємства полягає у збільшенні його вартості як головного стратегічного фінансового показника, що дозволяє оцінити і проаналізувати в динаміці успішність бізнесу й ефективність управління підприємством. Пропонуємо ввести такий показник – ринкову вартість підприємства з урахуванням чистого прибутку та вартості активів, який можна використовувати для визначення рейтингу підприємства у конкурентному середовищі.

Заключним є формування прогнозованих конкурентних стратегій та вибір оптимальної стратегії керівництвом підприємства за допомогою ключових параметрів (чистого прибутку, валового прибутку, суми запасів та величини оборотних активів). Аналітичне забезпечення вибору конкурентних стратегій діяльності суб'єктів господарювання у довгостроковому періоді проводиться на основі оцінювання

конкурентних переваг. Інтегроване інформаційне забезпечення управління на всіх ієрархічних рівнях можливе при економіко-математичному моделюванні факторних систем зміни і розвитку економічних явищ і процесів на суб'єктів господарювання.

Розробка перспективних напрямів діяльності суб'єктів господарювання на основі математичного моделювання прогнозного розміру прибутків суб'єктів господарювання за умови оцінки впливу внутрішніх факторів та екзогенних ризиків можлива на основі нейромережових систем, які відносяться до суб'єктивних (експертних) моделей оцінки та прогнозування. Нейронні мережі представляють собою перспективні обчислювальні технології, які передбачають нові постулати до дослідження контрольно-аналітичних завдань у діяльності торговельних підприємств. При комплексному економічному аналізі за методикою застосування нейронних мереж оцінюється поточний стан суб'єктів господарювання, а також паралельно проводиться причинно-наслідковий аналіз зміни основних показників під дією чинників впливу. Водночас у процесі аналізу фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання з урахуванням прогнозу на коротко- та довгострокові періоди обґрунтовуються ключові показники, значення яких може призвести до зміни позиції суб'єктів господарювання у конкурентному середовищі. За рахунок цього необхідна побудова динамічного управлінського інструменту – штучних нейронних мереж, за допомогою чого можна врахувати вплив управлінських рішень на рентабельність та вартість суб'єктів господарювання. За необхідності обсяг вхідних даних показників можна збільшити, що розширить і дозволить уточнити інформаційне забезпечення контрольно-аналітичного процесу управління діяльністю суб'єктів господарювання не тільки для оцінки поточного стану, а й для вибору конкурентної стратегії.

Кількісна та якісна параметризація на доказовій аналітичній базі вибору стратегії, розробка індикативних планів і бізнес-планування, формування довгострокової стратегії ділового партнерства, оцінка виконання стратегії відбувається у межах двох процесів. Першим є процес формулювання – це пізнавальний і вирішальний процес, спрямований на визначення головних стратегічних цілей підприємства та виявлення основних перешкод в їх досягненні. Другим є процес імплементації – це розробка заходів, застосування яких призведе до досягнення запланованих стратегічних цілей:

- економічних (високий рівень доходності та прибутковості, наявність економічного потенціалу, наявність ефективних джерел фінансування, наявність платоспроможності);
- техніко-технологічних (наявність прогресивного програмного забезпечення системи управління, низький рівень зношування основних фондів та нематеріальних активів, високий рівень інформаційного забезпечення за рахунок використання інформаційних технологій);
- організаційно-управлінських (високий рівень корпоративної культури, ефективна організаційна структура, ступінь мотивації персоналу, фахова компетентність менеджменту);
- маркетингових (наявність ефективної стратегії просування товарів на ринок, оптимальна цінова політика, розвинена торгово-представницька мережа, впізнаний бренд, позитивний діловий імідж);
- соціально-психологічних (психологічний настрій споживачів товарів, довіра з боку населення тощо);
- географічних (географічна присутність торговельного підприємства в регіонах із розвинутою ринковою інфраструктурою та платоспроможним попитом споживачів).

Проблеми розвитку суб'єктів господарювання нерозривно пов'язані з ефективністю їх діяльності. Ефективність діяльності підприємства можлива тільки за умови дотримання економічної ефективності. Більшість вчених визначають, що результатом економічної ефективності є зростання обсягів товарообороту, а, як наслідок, зростання прибутку [17, 18]. Інша група науковців стверджує: сума торговельних надбавок (торговий дохід) є економічним результатом діяльності підприємства [19, с. 156]. Проте, за результатами нашого дослідження, вважаємо, що з економічної точки зору на конкурентні стратегії суб'єктів господарювання

впливають фактори першого рівня: чистий дохід, собівартість реалізованих товарів, витрати обігу, торговельна націнка, швидкість обслуговування клієнтів; чинники другого рівня – ціни реалізації, асортимент товарів, організація продаж та їх ритмічність, ресурси та їх використання. Погоджуючись із Р. О. Костирко [16, с. 175], виділимо необхідність врахування величини витрат на власний капітал та виявлення наявних резервів на всіх рівнях управління, що дозволить перейти від контролю, орієнтованого на прибуток, до контролю, орієнтованого у довгостроковому періоді на відтворення вартості та підвищення цінності підприємства. Оцінювання досягнення конкурентної стратегії торговельним підприємством пропонується здійснювати з використанням ключових показників ефективності діяльності в ході проведення внутрішнього контролю [20, с. 239].

Висновки та перспективи подальших розвідок. Загалом, стратегію можна охарактеризувати, як комплексну програму дій, що має бути реалізована суб'єктив господарювання задля досягнення ним належного рівня прибутковості у поточному періоді та створення потенціалу конкурентоспроможного й економічно безпечного розвитку суб'єкта ринку надалі.

Визначено, що для оцінювання конкурентних переваг суб'єктів господарювання розроблено відповідний алгоритм розрахунку комплексного (інтегрального) показника рівня його конкурентоспроможності, який всебічно характеризує розвиток об'єкта дослідження за певний період із використанням збалансованої системи показників (ЗСП), що дасть змогу всесторонньо оцінити рівень розвитку суб'єктів господарювання та, відповідно, рівень його переваг над прямими та потенційними конкурентами на окремих сегментах ринку або у цілому. Запропонований методичний підхід дозволяє виділити суб'єкти господарювання, які динамічно розвиваються, мають високий рівень надійності та фінансової стійкості і, відповідно, утримують стабільно високий рівень конкурентних переваг відносно конкурентів як у коротко-, так у довгостроковому періоді.

Для усунення виявлених недоліків у моделях формування та реалізації конкурентних стратегій розроблено послідовність формування та реалізації конкурентних стратегій, яка дозволяє обрати раціональнішу стратегію на основі комплексного врахування факторів варіативності дій конкурентного позиціонування суб'єктів господарювання. Основними перевагами запропонованої послідовності є чітко виражена багатоваріантність дій із формування стратегії; наявність прямих і зворотних зв'язків між етапами процесу, що включає не тільки стратегічний, а й аналітичний (інформаційне забезпечення), тактичний (реалізація стратегії), результативний (коригування стратегії) блоки, які забезпечують якість взаємодії процесів формування стратегії та її реалізації.

Для вирішення завдань аналітичного забезпечення прогнозування конкурентної стратегії торговельних підприємств у короткостроковій перспективі обґрунтовано необхідність використання методу нейронних мереж, який є складовою системи методів оцінювання та прогнозування діяльності торговельних підприємств.

Список використаної літератури

1. Баланович А. М. Теоретико-методичні засади формування стратегії розвитку підприємства / А. М. Баланович // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Херсон : ХДУ, 2014. – №8. – Ч.2. – С. 77-81.
2. Беседіна А. О. Конкурентна розвідка в системі забезпечення стратегічного розвитку підприємства [Електронний ресурс] / А. О. Беседіна // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 277-279. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_10_65
3. Ковтун О. І. Імператив інноваційної стратегії в системі управління конкурентоспроможністю для вітчизняних підприємств в умовах перманентної кризи національної економіки [Електронний ресурс] / О. І. Ковтун // Вісник Сумського державного університету. Сер.: Економіка. – 2013. – № 1. – С. 86-101. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSU_ekon_2013_1_13
4. Короленко Ю. М. Теоретичні основи формування конкурентної стратегії підприємства [Електронний ресурс] / Ю. М. Короленко // Економіка Крима. – 2013. – № 1. – С. 336-340. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econkr_2013_1_73
5. Криворучко О. С. Удосконалення методичних підходів до формування конкурентних маркетингових стратегій торговельних підприємств споживчої кооперації [Електронний ресурс] / О. С. Криворучко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 43. – С. 197-203. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2013_43_42

6. Лисиченко Ю. О. Формування системи стратегічного управління на підприємстві в умовах конкурентного середовища [Електронний ресурс] / Ю. О. Лисиченко // Управління розвитком. – 2013. – №17. – С. 73-75. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_17_29
7. Орловська Ю. В. Світовий досвід підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі стратегій інтернаціоналізації [Електронний ресурс] / Ю. В. Орловська, Г. В. Дугінець, Р. А. Алієв // Економічний простір. – 2013. – № 74. – С. 42-52. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2013_74_7
8. Панченко О. В. Процес розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Панченко, Л. В. Мурована. // Технології та дизайн. – 2014. – № 3. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2014_3_16 Виханский О. С. Стратегическое управление : Учебник / О. С. Виханский. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарики, 2011. – 296 с.
9. Прищепа Н. П. Аналіз і класифікація конкурентних стратегій підприємств [Електронний ресурс] / Н. П. Прищепа, О. М. Гайдамака // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2012. – № 4. – С. 88-94. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uprv_2012_4_15
10. Соколенко В. А. Сутність та види стратегії розвитку / В. А. Соколенко, О. М. Бондаренко // Вісник Національного технічного інституту «Харківський політехнічний інститут». – Харків : НТУ «ХПІ», 2015. – 53 (1162). – С. 70-74.
11. Парасій-Вергуненко І. М. Еволюція розвитку економічного аналізу в стратегічно-орієнтованій системі управління / І. М. Парасій-Вергуненко // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – №18. – С. 328-335.
12. Гринів Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності : [навч. посіб.] / Б. В. Гринів. – [2-ге вид. перероб. та доп.]. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 392 с.
13. Чубай В. М. Недоліки інструментарію економічного аналізу та шляхи їх усунення: науковий і практичні аспекти / В. М. Чубай // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4 (130). – С. 277-290.
14. Виханський О. С. Стратегическое управление : Учебник / О. С. Веханский. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарики, 2011. – 296 с.
15. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд [пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой]. – Москва : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 576 с.
16. Костирко Р. О. Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб'єкта: методологія та організація : [моногр.] / Р. О. Костирко. – Луганськ: СЛУ ім. В. Даля, 2010. – 728 с.
17. Побережний Р. О. Сутність стратегічного управління розвитком підприємства в сучасних умовах / Р. О. Побережний // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ», 2010. – № 62. – С. 33-40.
18. Сагалакова Н. О. Система показників-індикаторів економічної діагностики діяльності торговельного підприємства / Н. О. Сагалакова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2 (2). – С. 19-23.
19. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб і доп. – Київ : КНЕУ, 2004. – 699 с.
20. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі: контрольно-аналітичне забезпечення системи управління : монографія / Куцик П. О., Медвідь Л. Г., Шевчук В. О., Харинівич-Яворська Д. О. – Чернівці : Технодрук, 2015. – 372 с.

References

1. Balanovych, A. M. (2014) Theoretical and methodological foundations for enterprise development strategy, *Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu*, vol. 8, pp. 77-81. (in Ukr.)
2. Besedina A. O. (2012) Konkurentna rozvidka v systemi zabezpechennia stratehichnoho rozvytku pidpryemstva. *Biznes Inform.* . Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_10_65 (in Ukr.)
3. Kovtun O. I. (2013) Imperatyv innovatsiinoi stratehii v systemi upravlinnia konkurentospromozhnistiu dlia vitchyznianskykh pidpryemstv v umovakh permanentnoi kryzy natsionalnoi ekonomiky. *Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu*. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSU_ekon_2013_1_13 (in Ukr.)
4. Korolenko Yu. M. (2013). Teoretychni osnovy formuvannia konkurentnoi stratehii pidpryemstva [Elektronnyi resurs] *Ekonomika Kriviy*. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econkr_2013_1_73
5. Kryvoruchko O. S. (2013) Udoskonalennia metodychnykh pidkhodiv do formuvannia konkurentnykh marketynhovykh stratehii torhovelnykh pidpryemstv spozhyvchoi kooperatsii. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2013_43_42
6. Lysychenko Yu. O. (2013) Formuvannia systemy stratehichnoho upravlinnia na pidpryemstvi v umovakh konkurentnoho seredovyscha *Upravlinnia rozvytkom*. # 17.
7. Orlovska Yu. V. (2013) Svitovyi dosvid pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpryemstva na osnovi stratehii internatsionalizatsii. *Ekonomichnyi prostir*. # 74. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2013_74_7
8. Panchenko O. V. (201). Protses rozrobky ta realizatsii konkurentnoi stratehii pidpryemstva. *Tekhnologii ta dizain*. *Ekonomichnyi prostir*. # 3 Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2014_3_16
9. Pryshchepa N. P. (2012) Analiz i klasyfikatsiia konkurentnykh stratehii pidpryemstv. *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva*, # 4. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uprv_2012_4_15

10. Sokolenko, V. A. and Bondarenko, O. M. (2015) “Essence and types of development strategy”, *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho instytutu «Kharkivs'kyj politekhnichnyj instytut»*, vol. 53 (1162), pp. 70-74.
11. Parasii-Verhunencko I. M.(2011). *Evolutsiia rozvytku ekonomichnoho analizu v stratehichno-oriientovanii systemi upravlinnia. Finansy, oblik i audyt*, 18., 328-335.
12. Hryniv B. V. *Ekonomichnyi analiz torhovelnoi diialnosti : [navch. posib.] – [2-he vyd. pererob. ta dop.]*. – K. : Tsentri uchbovoi literatury, 2012. – 392 s.
13. Chubai V. M. Nedoliky instrumentarii ekonomichnoho analizu ta shliakhy yikh usunennia: naukovyi i praktychni aspekty. *Aktualni problemy ekonomiky*, 2012, 4 (130), 277-290.
14. Vihanskij, O. S. (2011) *Strategicheskoe upravlenie [Strategic management]*, Gardarika, Moscow, Russian Federation.
15. Tompson, A. A. and Striklend, A. Dzh. (2008), *Strategicheskij menedzhment. Iskusstvo razrabotki i realizacii strategii [Stratehycheskyj management. Arts of development and Implementation strategy]*, JuNITI, Moscow, Russian Federation
16. Kostyrko R. O. *Kontrol i analiz v systemi upravlinnia ekonomichnym potentsialom hospodariuiuchoho subiekta: metodolohiia ta orhanizatsiia : [monohrafiia]*. – Luhansk: SNU im. V.Dalia, 2010. – 728 s.
17. Poberezhnij, R. O. (2010) “The essence of strategic management of enterprise development in modern conditions”, *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu “Kharkivs'kyj politekhnichnyj instytut”*. *Tekhnichnyj prohres i efektyvnist' vyrobnytstva*, vol. 62, pp. 33-40.
18. Sahalakova N. O. Systema pokaznykiv-indykatoriv ekonomichnoi diahnostryky diialnosti torhovelnoho pidpriemstva. *Visnykh Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, 2 (2), 19-23.
19. Shershn'ova, Z. Ye. (2004), *Stratehichne upravlinnia [Strategic management]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.
20. *Diialnist torhovelnykh pidpriemstv u konkurentnomu seredovyshchi: kontrolno-analitychne zabezpechennia systemy upravlinnia : monohrafiia / Kutsyk P. O., Medvid L. H., Shevchuk V. O., Kharynovych-Yavorska D. O.* – Chernivtsi : Tekhnodruk, 2015. – 372 s.

Diana Kharynovych-Yavorska

Associate Professor of Accounting and Taxation Department
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law,
yavorska_d@ukr.net

ANALYTICAL PROCUREMENT OF ECONOMIC ENTITIES COMPETITIVE SRATEGY DEVELOPMENT

Abstract. Introduction. Transformation processes taking place in Ukraine are aimed at creating highly efficient socially-oriented market economy. At the same time, the majority of domestic economic entities are indicated not only by outdated technical and technological infrastructure, high level of net resource expenditure, low level of product competitiveness, but by utilization of un-progressive methods of trade and manufacture entity management as well.

Development of competitive advantages is the goal and result of strategic management of an enterprise, an embodied display of leadership among competitors. Their specific aspects and implementation mechanisms constitute one of the key factors of competitiveness.

Purpose. The purpose of this study is development of methodic recommendations for improvement of multifaceted economic analysis of economic entities' activities in order to achieve strategic goals and maintain competitive advantages.

Methods Methods of general conclusion and comparison were utilized to explore the economic subject of competitive advantages and strategies; methods of formalization and mathematic simulation were utilized for development of conceptual framework of management decision-making system analysis.

Results. In order to evaluate competitive advantages of a business enterprise, a computation algorithm for an aggregated (integrative) indicator has been developed, utilizing the balanced scoring system of business activities based on modern information technologies, which allows to extensively evaluate the level of development of an economic entity and thus, the level of its advantages over direct and potential competitors in general, or in specific market segments, constantly monitor the level of its competitiveness and lay the foundation for modeling its strategic development, make management decisions on maintaining competitive advantages in the market.

Originality. The process of forming the competitive strategy of economic entities based on utilization of neural network technologies has been improved, which allows achieving strategic goals and developing instruments of management oversight of these goals. The main advantages of the proposed sequence of competitive strategy development are clearly defined multiple paths of strategy development; existence of direct and reverse causality between process stages, which includes not only the strategic block, but also analytical (communication), tactical (strategy implementation) and resultant

(strategy adjustment) blocks, which assure the quality of interaction between processes of strategy development and implementation.

Conclusion. *It has been defined that in order to evaluate competitive advantages of economic entities, a corresponding computation algorithm for an aggregated (integrative) indicator of competitive level has been developed, which extensively illustrates the development of an economic entity during a specific time period, utilizing the balanced scoring system (BSS), which in turn allows evaluating the level of an economic entity advantages over direct and potential competitors in general, or in specific market segments. The proposed methodic approach allows marking out economic entities that show dynamic growth, have a high level of accountability and financial stability and thus maintain a consistent high level of competitive advantages over competitors in both short-term and long-term perspective.*

In order to correct the mistakes made in models during development and implementation of competitive strategies a sequence of development and implementation of competitive strategies has been designed. This sequence allows choosing the optimal strategy based on integrated factoring of variability of activities aimed at market positioning of an economic entity. The main advantages of the proposed sequence of competitive strategy development are clearly defined multiple paths of strategy development; existence of direct and reverse causality between process stages, which includes not only the strategic block, but also analytical (communication), tactical (strategy implementation) and resultant (strategy adjustment) blocks, which assure the quality of interaction between processes of strategy development and implementation.

In order to address the problems of analytical procurement of business enterprise competitive strategy forecasting for a short-term perspective, the necessity to utilize the neural network method has been substantiated. This method is a part of a system of methods of evaluation and forecasting of business enterprise activities.

Keywords: *competitiveness; competitive advantages; competitive strategy; competitive environment; strategic management; balanced scoring system; stakeholders; management sub-system; key performance indicators (KPI); information traffic.*

*Одержано редакцією 22.08.2017 р.
Прийнято до публікації 23.08.2017 р.*

УДК 330.322

Зеленкевич Марина Леонидовна

к. э. н., доцент

заведуючий кафедрой управления финансами

Государственный институт управления и
социальных технологий Белгосуниверситета

Зеленкевич Леонид Игоревич

Научно-производственное предприятие «ADANI»,
Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация. *В статье рассматриваются особенности оценки и финансирования инвестиционных проектов в условиях снижения доли инвестиций в основной капитал в Республике Беларусь, определяются основные источники финансирования инвестиционных проектов, анализируются проблемы отбора проектов для финансирования с государственной бюджетной поддержкой через инновационные фонды, в том числе через деятельность Белорусского инновационного фонда.*

Ключевые слова: *инвестиции; инвестиционные проекты; оценка инвестиционных проектов; инновационные фонды; Белорусский инновационный фонд; источники финансирования инвестиций; государственное финансирование.*

Постановка проблемы. Перспективы развития белорусской экономики в значительной степени можно связывать с ростом инвестиционной деятельности предприятий, что позволяет поддерживать национальное производство на высоком уровне, модернизировать существующие предприятия, обеспечивать их эффективное функционирование и развивать новые направления экономической деятельности. Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг. определено, что одной из основных задач, стоящих перед страной, является формирование нового облика белорусской экономики за счет повышения ее конкурентоспособности, снижение зависимости от внешней конъюнктуры путем реализации экономически эффективных инвестиционных проектов.

Ключевым участником инвестиционного проекта является инвестор, которого в первую очередь интересуют вопросы доходности и безопасности инвестирования, следовательно, достаточно актуальными представляются вопросы совершенствования практических подходов и методов оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, а также финансового регулирования и участия государства в инвестиционной деятельности предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам оценки и финансирования инвестиционных проектов посвящены труды таких авторов, таких как: Шарп У. Ф., Бочаров В. В., Файншмидт Е. А., Ковалев В. В., Кольцова И. А., Кангро М. В., Негашев Е. В., Рябых И. Д., Фунтов В. Н. и др. Отмечая значимость данных исследований, следует отметить, что действующие подходы и методики оценки эффективности инвестиционных проектов, а также источники их финансирования недостаточно адаптированы к существующей реальности Республики Беларусь.

Целью работы является определение особенностей, проблем и направлений развития системы финансирования инвестиционных проектов в Республике Беларусь.

Основные результаты. Система финансового обеспечения инвестиционного проекта состоит из источников и методов финансирования, основными из которых являются:

1. Полное самофинансирование инвестиционного проекта предусматривает осуществление инвестирования только за счет собственных источников, к ним относятся: прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей; амортизационные отчисления, их размер зависит от объема используемых предприятием основных фондов и принятой политики их амортизации. Этот метод применяется для финансирования небольших реальных инвестиционных проектов.

2. Акционирование предусматривает выпуск организацией акций на сумму, равную стоимости инвестиционного проекта. Применяется в случаях финансирования крупных реальных инвестиционных проектов при отраслевой или региональной диверсификации инвестиционной деятельности.

3. Государственное финансирование включает: кредитование на возвратной и безвозвратной основе, финансирование в рамках республиканских инвестиционных программ и государственные внешние заимствования.

4. Проектное финансирование – финансирование инвестиционных проектов, при котором проект является способом обслуживания долговых обязательств. Финансирующие субъекты оценивают объект инвестиционной деятельности с точки зрения того, принесет ли он необходимый уровень дохода, который позволит погасить предоставленную инвестором ссуду, займы или другие виды капитала.

5. Заемное финансирование – это финансирование инвестиционной деятельности за счет различных банковских кредитов, иностранных кредитов и др.

6. Смешанное финансирование инвестиционного проекта – это различные комбинации перечисленных методов, которые используются для различных форм и видов

инвестирования. В Республике Беларусь наряду с собственными средствами предприятий используются государственное, заемное и смешанное источники финансирования, что имеет как положительные, так и отрицательные стороны. К положительным сторонам относятся: достаточно большой объем возможного их привлечения, серьезный внешний контроль за эффективностью их использования. К отрицательным сторонам относятся: сложность привлечения и оформления, необходимость предоставления соответствующих гарантий или залога имущества, повышение риска банкротства в связи с несвоевременностью погашения полученных ссуд, потеря части прибыли от инвестиционной деятельности в связи с необходимостью уплаты процента.

В условиях экономической нестабильности реализация эффективных инвестиционных проектов, создающих дополнительную стоимость и обеспечивающих рост валового внутреннего продукта, является важнейшим условием роста конкурентоспособности белорусской экономики. Однако на протяжении последних лет в стране наблюдается тенденция снижения инвестиций в основной капитал: так в Республике Беларусь объем инвестированных средств в основной капитал за 2016 г. составил на 15,2% меньше, чем в 2015 году, а в 2014 г. на 5,8% по сравнению с 2014 г. [1].

Снижение объема инвестиций в 2016 г. произошло по всем организациям ведомственной подчиненности: капитальные расходы организаций, подчиненных республиканским органам государственного управления, уменьшились по сравнению с 2015 г. – на 4%, инвестиции организаций, подчиненных местным исполнительным органам – на 25,5%, организаций без ведомственной подчиненности – на 18,9%.

Общий объем инвестиций в строительно-монтажные работы в 2016 г. по сравнению с 2015 г. сократился на 10%, капиталовложения в машины, оборудование и транспортные средства уменьшились на 25,2%. В 2016 г. доля расходов на строительно-монтажные работы составила 53,7%, в 2015 г. – 55%. Удельный вес затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств в 2016 г. составил 34,4% общего объема инвестиций против 33,9% в 2015 г.

В 2016 г. объем подрядных работ был выполнен на сумму 950 млн. руб., что на 12% меньше по сравнению с 2015 г.

Удельный вес ремонтных работ в 2016 г. составил 15,2% от общего объема подрядных работ, на 7,7% меньше по сравнению с 2015 г. [2].

В 2016 г. наибольший удельный вес в общей структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал Республики Беларусь занимали собственные средства организаций – 38,9%, а также по сравнению с 2015 г. финансирование инвестиций в основной капитал за счет собственных средств организаций увеличились на 0,4%. За 2016 г. удельный вес кредитов банка на финансирование инвестиций в основной капитал увеличился по сравнению с 2015 г. – на 0,2% и составил 26,8% [3].

Финансирование инвестиций в основной капитал в 2016 г. за счет республиканского бюджета и местных бюджетов уменьшилось по сравнению с сопоставимым периодом за 2015 г. на 1,5% и 1,2%. Удельный вес иностранных инвестиций в общей структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал за 2016 г. уменьшился на 1,5%. В связи с этим, можно констатировать, что национальная экономика Республики Беларусь нуждается в разработке и реализации эффективных инвестиционных проектов, создающих дополнительную стоимость и обеспечивающих рост валового внутреннего продукта, а также в увеличении источников их финансирования.

В настоящее время белорусские предприятия имеют возможность привлекать средства республиканских инновационных фондов, созданных при отраслевых министерствах и ведомствах, а также средства Белорусского инновационного фонда

(далее Белинфонд), целью которого является развитие системы финансирования государственных программ и социально значимых инвестиционных проектов. Основными задачами и направлениями деятельности Белинфонда являются: финансовая поддержка инновационных проектов на возвратной основе; финансирование промышленного освоения результатов исследований и разработок, высокоэффективных изобретений, имеющих важное народнохозяйственное значение; содействие созданию и освоению наукоемкой продукции и новейших технологий; содействие созданию и развитию в стране производств, основанных на новых и высоких технологиях; поддержка развития инфраструктуры рынка технологий, научно-инновационного предпринимательства; привлечение иностранных инвестиций.

Бюджет Белинфонда формируется за счет: бюджетных средств; добровольных взносов министерств, органов государственного управления, объединений, предприятий, организаций; вкладов иностранных фирм и организаций. Средства Белинфонда выделяются субъектам инновационной деятельности на конкурсной основе и на договорных условиях. Они направляются на финансирование инновационной части проекта, связанной с выполнением научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Объем выделяемых средств может составлять до 50% от общего объема средств, выделяемых для финансирования всего проекта. Остальная часть средств должна быть представлена из других внебюджетных источников. Возврат средств, выделяемых Белинфондом на финансирование проектов, производится на основании договора, заключенного между Белинфондом и заявителем. Возврату подлежит сумма средств, перечисленная Белинфондом исполнителю в размере 100% и сумма средств, определяемая умножением перечисленных Белинфондом исполнителю средств на средневзвешенную ставку рефинансирования Национального банка Республики Беларусь.

Белинфонд финансирует около 10 проектов в год на общую сумму примерно 15 млн. долл. США.

В практике финансирования инвестиционных проектов Белинфондом используется методика конкурсного отбора проектов. Разработанная методика предполагает проведение четырех этапов отбора инвестиционных проектов:

первый этап – предварительный: оценка конкурсных предложений, анализ инвестиционных документов проекта;

второй этап – сравнительный анализ показателей экономической эффективности инвестиционных проектов;

третий этап – анализ бизнес-планов инвестиционных проектов;

четвертый этап – заключительный (презентация и защита бизнес-планов).

Система государственной финансовой поддержки инвестиционных проектов в значительной мере построена на принципе снижения рисков. Эффективное использование государственных средств является закономерным, но при этом важно помнить, что государство может позволить себе больший уровень рисков, чем частные инвесторы, и, следовательно, в состоянии обеспечить большие потенциальные выгоды для общества в целом. В целях снижения рисков необходимо совершенствовать механизм отбора инвестиционных проектов, используя комплексную оценку их эффективности, при этом предусмотрев четкие критерии для применения пониженных требований к уровню риска для перспективных проектов.

В условия развития интеграционных отношений актуальным представляется развитие межгосударственной поддержки и стимулирования инвестиций, в том числе и в форме венчурных фондов, которые не получили пока развития в Беларуси. Российская венчурная компания, ее структура Инфрафонд и Белорусский инновационный фонд создали совместный Российско-Белорусского фонда венчурных инвестиций. Целевой размер фонда составил 1,4 млрд российских рублей (около 23 млн долларов) с возможностью дальнейшего увеличения по решению инвесторов. На первом этапе РВК,

Белинфонд и Инфрафонд РВК инвестируют в размере 50%, 49% и 1% соответственно. Период деятельности фонда составит 10 лет с возможностью продления после совместной оценки результатов. Проект реализуется в рамках планомерной работы Министерства экономического развития России, РВК и Государственного комитета по науке и технологиям Беларуси по развитию единого технологического пространства и рынка венчурного капитала в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций сосредоточится на инвестировании в проекты, имеющие в основе инновационную технологию, разработанную в Беларуси, и обладающие потенциалом для ее встраивания в производственно-коммерческие цепочки в масштабах ЕАЭС. Фонд будет осуществлять инвестиции в проекты двух стадий: до 25 млн. российских рублей – в проекты венчурной стадии при доле частного инвестора не менее 25% и до 150 млн. рублей – в компании, находящиеся в стадии роста. Ожидается, что первые проекты Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций профинансирует уже в 2017 году [4].

Таким образом, проблема финансирования инвестиций в Республике Беларусь может развиваться по следующим направлениям: традиционное использование собственных средств организаций, хотя их доля в общем объеме финансирования инвестиций в Республике Беларусь сокращается, а также использование государственной поддержки через инновационные фонды, и в перспективе создание и функционирование межгосударственных венчурных фондов.

Список использованной литературы

1. Инвестиции в основной капитал Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – 2017. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 14.02.2017.
2. Аналитическое обозрение. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Респ. Беларусь (январь-декабрь, 2016 г.) [Электронный ресурс] // Национальный банк Респ. Беларусь. – 2017. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/EcTendencies/rep_2016_01_ot.pdf. – Дата доступа: 14.02.2017.
3. Инвестиции в основной капитал Респ. Беларусь по источникам финансирования [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – 2017. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 14.02.2017.
4. Российская венчурная компания, ее структура Инфрафонд и Белорусский инновационный фонд объявили о создании совместного Российско-Белорусского фонда венчурных инвестиций. [Электронный ресурс] - 2017 – Режим доступа: <http://myfin.by/stati/view/7634-rossiya-i-belarus-obyavili-o-sozdanii-venchurnogo-fonda-na-23-mln-dollarov>. – Дата доступа 4.03.2017

References

1. *Investments into the fixed capital of the Republic of Belarus (2017)*. Retrived from <http://www.belstat.gov.by>
2. *National Bank of the Republic of Belarus (2017). Analytical review. Main tendencies in economy and monetary sphere Resp. Belarus.* Retrived from http://www.nbrb.by/publications/EcTendencies/rep_2016_01_ot.pdf
3. *National Statistics Committee of the Republic Belarus (2017). Investments in the fixed capital of the republic. Belarus by sources of financing* Retrived from <http://www.belstat.gov.by/>
4. *Russian Venture Company, its structure InfraFond and the Belarusian Innovation Fund announced the creation of a joint Russian-Belarusian Venture Capital Fund (2017)*. Retrived from <http://myfin.by/stati/view/7634-rossiya-i-belarus-obyavili-o-sozdanii-venchurnogo-fonda-na-23-mln-dollarov>

Zelenkevich Marina

State Institute of Management and Social Technologies
of the Belarusian State University, Minsk, Belarus

Zelenkevich Leonid

Research and Production Enterprise «ADANI», Belarus

FEATURES OF FINANCING INVESTMENT PROJECTS IN BELARUS

Abstract. *The article discusses the features of evaluation and financing of investment projects in reducing the share of investment in fixed assets in the Republic of Belarus, identifies the main sources of financing of investment projects, analysis of project selection problems for the financing of state budget support through innovation funds, including through the activities of the Belarusian Innovation Fund.*

The aim of the article is to identify the features, problems and directions of the development of the financing system of investment projects in the Republic of Belarus.

Results. The problem of financing investments in the Republic of Belarus can develop in the following areas: the traditional use of own funds of organizations, although their share in the total financing of investments in the Republic of Belarus is reduced, as well as the use of state support through innovation funds, and in the long term the creation and functioning of interstate venture funds.

Keywords: investments; investment projects; investment project appraisal; innovation funds; Belarusian Innovation Fund; sources of financing investment; public funding.

Одержано редакцією 22.08.2017 р.
Прийнято до публікації 23.08.2017 р.

УДК 338.439:637.07

Батраченко Олександр Вікторович

кандидат технічних наук, доцент,
кафедра проектування харчових виробництв
та верстатів нового покоління
Черкаський державний технологічний університет
batrachenko@rambler.ru

Процаликіна Аліна Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра економічної теорії, інноватики
та міжнародної економіки
Черкаський національний університет
ім. Б. Хмельницького

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ КОМПЛЕКСУ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ТА ДОВГОВІЧНОСТІ КУТЕРІВ

Анотація. Технологія виготовлення ковбасних виробів передбачає широке використання кутерів. Для них залишається актуальним подальше підвищення ефективності роботи та довговічності. Підвищення ефективності роботи передбачає збільшення питомої продуктивності кутерів та покращення якості обробки сировини в них. Підвищення довговічності передбачає збільшення зносостійкості, міцності та витривалості основних робочих органів кутера – ножів ножової головки. Проведені нами дослідження робочих процесів в кутерах дозволили обґрунтувати та розробити низку заходів щодо вирішення вказаних вище проблемних задач. Вдосконалена конструкція кутеру забезпечує підвищення продуктивності в 2,87 рази, зменшення капітальних вкладень на 61,9% та зменшення експлуатаційних витрат на 75,2%. Економічний ефект від впровадження вдосконаленої конструкції кутера Л5-ФКБ складає 1304368 грн., термін окупності – 5,5 місяців.

Ключові слова: кутер; підвищення продуктивності; якість обробки сировини; довговічність; вдосконалення; економічна ефективність.

Постановка проблеми. Технологія виготовлення ковбасних виробів передбачає кількаразове проведення операцій подрібнення м'ясної сировини, а також змішування рецептурних інгредієнтів. Як відомо, дані процеси ефективно реалізуються в кутерах, сучасні моделі яких дозволяють подрібнювати кускове м'ясо до стану фаршу, фарш до стану емульсії, вакуумувати сировину та проводити її теплову обробку. Однак, не дивлячись на цілком певні переваги даних типів машин, для них залишається актуальним подальше підвищення ефективності роботи та довговічності. Підвищення ефективності

роботи передбачає збільшення питомої продуктивності кутерів та покращення якості обробки сировини в них. Підвищення довговічності передбачає збільшення зносостійкості, міцності та витривалості основних робочих органів кутера - ножів ножової головки.

Проведені нами дослідження робочих процесів в кутерах дозволили обґрунтувати та розробити низку заходів з вирішення вказаних вище проблемних задач [1-3]. Розроблені технічні рішення володіють різною ефективністю та потребують різних капітальних і експлуатаційних витрат при своєму впровадженні. Для визначення доцільності їх застосування необхідним є визначення величини економічного ефекту при їх впровадженні у виробництво.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Огляд сучасних конструкцій кутерів та їх порівняльний аналіз наведено у працях С. Б. Вербицького та В. В. Шевченка [4], Д. А. Максимова та А. О. Якушева [5], О. М. Василевського, О. В. Соловйовав та Д. О. Трифонова [6]. Однак в даних роботах відсутній порівняльний аналіз наведених моделей кутерів та відсутній розрахунок їх економічної ефективності. Методики визначення економічної ефективності впровадження нової чи модернізованої моделі технологічного обладнання наведені в роботах О. М. Василевського, О. В. Соловйова, Д. О. Трифонова [7], Ц. Р. Зайчика, А. І. Драгилова, Б. Н. Федоренка [8]. Згідно них економічна ефективність оцінюється методом порівняння основних показників з базовим зразком машини, порівняльний аналіз виконується по тим показникам, які змінюються при проектуванні нової конструкції обладнання. Проте дані методики не адаптовані для аналізу ефективності кутерів. Найбільш пристосованою для вирішення означених задач є методика, яка наведена у роботі [9]. Її доцільно взяти за основу при вирішенні означених задач.

Метою статті є визначення економічної ефективності застосування в кутерах комплексу заходів з підвищення ефективності їх роботи та довговічності.

Викладення основного матеріалу. Результати досліджень робочих процесів у кутерах при впровадженні у виробництво можуть давати економічний ефект, як комплексний так і за окремими статтями, залежно від прийнятих до впровадження технічних рішень.

Загальний економічний ефект містить такі складові: підвищення питомої продуктивності кутера; покращення якості обробки сировини; підвищення довговічності та надійності кутера. Далі введемо умовні позначення для розроблених технічних рішень, що є необхідним для подальших розрахунків.

Підвищення продуктивності кутера досягається шляхом впровадження нових та вдосконалених вузлів і деталей. Такими є:

1. Пристрій з нерухожими ножами, які встановлені на шляху руху сировини після її відрізання обертовими ножами ножової головки, що дозволяє суттєво збільшити продуктивність машини за рахунок корисного використання кінетичної енергії сировини, яка рухається зі швидкістю 100-160 м/с, при цьому споживання енергії електродвигуном приводу ножового валу не збільшується.

2. Ножова головка, яка містить ножі, що своїми боковими сторонами сприяють утриманню сировини в зоні різання, застосування якої значно пришвидшує подрібнення сировини за 1 цикл оберту чаші кутера.

3. Цьому ж сприяє застосування у складі ножової головки ножів, кожен з яких має відповідне заглиблення на тій боковій стороні, яка контактує з фаршем, що подається чашею кутера в зону подрібнення.

4. Пристрій зі змінними лезами, що використовується у складі ножової головки. Змінні леза, які обертаються разом із ножами головки і знаходяться на шляху руху відрізанних шарів сировини, також збільшує подрібнювальну здатність та питому продуктивність кутера.

Покращення якості обробки сировини досягається завдяки використанню пристрою з нерухомими ножами – завдяки його застосуванню для заданого ступеня подрібнення сировини стає необхідною менша кількість обертів чаші і, відповідно, менша кількість циклів інтенсивного прискорення фаршу під дією обертових ножів ножової головки. Це зменшує інтенсивність шкідливого нагріву фаршу та покращує його вологоутримувальну здатність. Підвищенню ніжності готових безструктурних ковбасних виробів (варених ковбас, сосисок тощо) сприяє використання ножів збірної конструкції, які мають леза із малим кутом різання та подрібнювальні накладки із підвищеним кутом подрібнення. Підвищенню якості структурних фаршів (сирокопчених ковбас тощо) сприяє використання ножа із дисковим корпусом та попарним розташуванням криволінійних лез із малим кінематичним кутом різання.

Підвищення довговічності та надійності роботи кутера досягається покращенням означених показників його різального інструменту, оскільки вони переважним чином визначають надійність і довговічність роботи машини. Ніж перемінної товщини володіє підвищеною до 2-х разів статичною міцністю. Ніж із дисковим корпусом забезпечує суттєво вищу втомну та вібраційну стійкість лез. Ножова головка із демпферною системою встановлення ножів забезпечує їх вищу міцність при ударі та менше вібраційне навантаження кутера. Ніж із змінними лезами, який призначений для подрібнення безструктурних фаршів, володіє вищою статичною та втомною міцністю, а також забезпечує зменшення експлуатаційних витрат за рахунок використання змінних лез низької собівартості. Насадка для ножів, які призначені для подрібнення структурних фаршів, дозволяє їх адаптувати для роботи із безструктурними фаршами. Це зменшує експлуатаційні витрати за рахунок уникнення необхідності придбання ножових комплектів двох видів. Розроблений метод термічної обробки ножів кутера дозволяє підвищити їх втомну міцність та міцність при ударі, що суттєвим чином підвищує надійність роботи кутера та зменшує вірогідність виникнення аварійних ситуацій, що призводять до значних збитків.

Загальний річний економічний ефект від використання конструкції кутеру визначається за формулою, грн.:

$$\Pi = B - Z, \quad (1)$$

де B – корисна віддача машини, грн./рік;

Z – витрати на придбання та утримання машини, грн./рік.

Корисна віддача кутеру визначається так:

$$B = 10^3 \cdot A \cdot \Delta U_{\text{с}}, \quad (2)$$

де A – річний обсяг виготовленої продукції, т/рік;

$\Delta U_{\text{с}}$ – підвищення собівартості м'ясного напівфабрикату при подрібненні кускового м'яса у фарш, грн./кг.

Витрати на придбання та утримання кутеру визначаються наступним чином:

$$Z = K + E, \quad (3)$$

де K – капітальні вкладення, грн.;

E – експлуатаційні витрати, грн./рік.

Капітальні вкладення складаються з таких витрат:

$$K = K_K + K_B + K_{\text{пр}} + K_{\text{інш}}, \quad (4)$$

де K_K – витрати на конструювання обладнання, грн.;

K_B – витрати на виготовлення обладнання, грн.;

$K_{\text{пр}}$ – витрати на придбання технологічного оснащення, грн.;

$K_{\text{інш}}$ – інші витрати, грн.

Експлуатаційні витрати визначаються, як, грн.:

$$E = E_{EH} + E_{ПЕРС} + E_{PIЗ} + E_{пл} + E_{PH}, \quad (5)$$

де E_{EH} – витрати на оплату електроенергії, яка споживається кутером, грн.;

$E_{ПЕРС}$ – витрати на оплату праці обслуговуючого персоналу, грн.;

$E_{PIЗ}$ – витрати на придбання різального інструменту, грн.;

$E_{пл}$ – витрати на виділення та опалення виробничих площ, грн.;

E_{PH} – витрати, пов'язані з наслідками руйнування ножів під час кутерування, грн.

Річний обсяг виробництва A_2 після впровадження вдосконаленої конструкції кутера визначається за виразом:

$$A_2 = A_1 + \Delta A \quad (6)$$

де ΔA – річний приріст виробітку в натуральному вимірюванні;

$$\Delta A = (Q_2 - Q_1) \cdot C_{зм} \cdot F \cdot K_n \quad (7)$$

де Q_1, Q_2 – продуктивність кутера до і після впровадження;

$C_{зм}$ – кількість змін роботи кутера; $C_{зм}=1$; F – кількість робочих днів на рік ($F = 240$ роб.дн.);

K_n – коефіцієнт інтенсивності використання потужності ($K_n = 0,85 \div 0,95$).

Таким чином, річний економічний ефект від впровадження кутера вдосконаленої конструкції:

$$\Delta \Pi = \Pi_2 - \Pi_1 \quad (8)$$

де Π_1 – економічний ефект від використання кутера базової конструкції;

Π_2 – економічний ефект від використання кутера вдосконаленої конструкції.

$$\Delta \Pi = (B_2 - Z_2) - (B_1 - Z_1) = B_2 - B_1 + K_1 - K_2 + E_1 - E_2,$$

Термін окупності впровадження вдосконаленої конструкції кутера:

$$T = \frac{K_2 + E_2}{B_2}. \quad (9)$$

Подальший розрахунок будемо проводити з метою порівняння економічної ефективності використання вдосконаленої конструкції кутера. Дані наводяться стосовно невакуумного кутера моделі Л5-ФКБ з об'ємом чаші 250 л, який виготовляється черкаськими підприємствами ТОВ «Техпродсервіс» та ПП «Алнат».

Капітальні вкладення на виготовлення кутера визначаються за кошторисом (табл. 1).

Таблиця 1

Кошторис капітальних вкладень на виготовлення кутера

Назва елемента конструкції	Кількість, шт.	Витрати на конструювання обладнання K_k , грн.	Витрати на виготовлення обладнання K_B , грн.	Витрати на придбання технологічного оснащення $K_{пр}$, грн.	Витрати інші $K_{інш}$, грн.	Всього
1	2	3	4	5	6	7
Стандартні елементи конструкції						
Кутер	1	150820	271475	30165	7540	460000
Ножовий вал	1	4819	8675	964	242	14700
Ножова головка	1	1050	1888	210	52	3200
Електродвигун головного приводу	1	17704	31870	3540	886	54000

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
Ножі	6	983	1770	197	50	3000
Чаша	1	11410	20537	2283	570	34800
Корпус ножового валу	1	30164	54295	6033	1508	92000
Станина	1	44426	79968	8885	2221	135500
Вдосконалені елементи конструкції						
Пристрій з нерухомими ножами	1	2460	4426	492	122	7500
Ножова головка	1	1050	1888	210	52	3200
Ножі ножової головки	6	1070	1950	220	60	3300
Пристрій зі змінними лезами у складі ножової головки	6	1148	2065	230	57	3500
Ножі збірної конструкції	6	1378	2479	275	68	4200
Ножі із дисковим корпусом	3	1180	2124	236	60	3600
Ніж перемінної товщини	6	1246	2242	250	62	3800
Ножова головка із демпферною системою встановлення ножів	1	1200	2100	230	70	3600
Насадка для ножів	6	1428	2579	300	93	4400
Розроблений метод термічної обробки ножів кутера		5967		426	107	6500

Розраховано автором

В таблиці 2 наведено числові значення підвищення досліджуваних показників при використанні кожного запропонованого технічного рішення.

Таблиця 2

Результативність використання вдосконалених елементів конструкції

Вид вдосконаленого елемента конструкції	Підвищення питомої продуктивності кутера, разів	Покращення якості обробки сировини, разів	Підвищення зносостійкості ножів, разів	Зменшення вірогідності руйнування ножів, разів
1	2	3	4	5
Пристрій з нерухомими ножами	2,1	1,35	-	-
Ножова головка	1,2	-	-	-
Ножі ножової головки	1,17	-	-	-
Пристрій зі змінними лезами у складі ножової головки	1,4	-	-	-
Ножі збірної конструкції	-	1,2	1,15	-
Ножі із дисковим корпусом	-	1,4	-	1,8

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5
Ніж перемінної товщини	-	-	-	2,2
Ножова головка із демпферною системою встановлення ножів	-	-	-	1,4
Насадка для ножів	-	-	1,7	-
Розроблений метод термічної обробки ножів кутера	-	-	-	1,9
Всього	2,87	1,95	1,85	3,3

Розраховано автором

Експлуатаційні витрати визначаються за кошторисом (таблиця 3).

Таблиця 3

Кошторис експлуатаційних витрат

Статті витрат	Значення	
	Базова конструкція кутеру	Вдосконалена конструкція кутеру
Витрати на оплату електроенергії, що споживається обладнанням $E_{ЕН}$, грн.	10100	15400
Витрати на оплату праці обслуговуючого персоналу $E_{ПЕРС}$, грн.	12700	12700
Витрати на придбання різального інструменту $E_{РІЗ}$, грн.	18000	9700
Витрати на обслуговування та опалення виробничих площ $E_{пл}$, грн.	28200	28200
Витрати, пов'язані з наслідками руйнування ножів під час кутерування $E_{РН}$, грн. (2 рази в рік)	33000	10000
Всього E , грн.	102000	76000

Розраховано автором

Показники економічної ефективності кутерів базової та вдосконаленої конструкцій наведено в таблиці 4.

Таблиця 4

Показники економічної ефективності кутерів базової та вдосконаленої конструкцій

Показники	Позначення	Величина показників	
		до впровадження	після впровадження
Продуктивність кутеру, кг/год	Q	2100	6027
Річний випуск продукції, т	A	1575	4520,25
Підвищення собівартості продукції після кутерування, грн./кг	$\Delta Ц$	0,2	0,25
Встановлена потужність, кВт	N	48,5	75
Виробничі площі, m^2	S	4,6	4,6
Капітальні вкладення, грн.	K	460000	525400
Експлуатаційні витрати, грн.	E	102000	76000

Розраховано авторами

Визначення економічної ефективності доцільно провести для випадку роботи кутерів у складі технологічної лінії по виготовленню ковбас продуктивністю, наприклад, 20 т готових ковбасних виробів за зміну. Результати розрахунку економічного ефекту від використання кутеру вдосконаленої конструкції наведено в таблиці 5.

Таблиця 5

**Показники економічної ефективності
використання кутеру вдосконаленої конструкції**

Показники	Позначення	Величина показників		Зміна показників	
		до впровадження	після впровадження	абсолютна	відносна, %
Продуктивність одного кутеру, кг/год	Q	2100	6027	+3927	+187
Запланований випуск продукції технологічною лінією за зміну, т	$A_{зм}$	20	20	-	-
Річний випуск продукції технологічною лінією, т	A	4800	4800	-	-
Кількість кутерів на дільниці, шт.	$n_{кут}$	3	1	-2	-66,7
Тривалість роботи кутерів за зміну, год	τ	3,2	3,32	+0,12	+3,7
Підвищення собівартості продукції після кутерування, грн./кг	$\Delta Ц$	0,2	0,24	+0,04	+20
Встановлена потужність кутерів на дільниці, кВт	N	145,5	75	-70,5	-48,4
Виробничі площі, які використовуються для встановлення кутерів на дільниці, м ²	S	13,8	4,6	-9,2	-66,7
Капітальні вкладення на придбання і встановлення кутерів на дільниці, грн.	K	1380000	525400	-854600	-61,9
Експлуатаційні витрати для кутерів на дільниці, грн.	E	306000	76000	-230000	-75,2
Річний економічний ефект від використання кутеру вдосконаленої конструкції, грн.	Π	-	1304368	-	-
Термін окупності капіталовкладень на вдосконалену конструкцію кутера, років	T	-	0,46	-	-

Розраховано авторами

Висновки та перспективи подальших розвідок. Результати обрахунків ефективності використання доводять, що вдосконалена конструкція кутеру забезпечує підвищення продуктивності в 2,87 рази, зменшення капітальних вкладень на 61,9% та зменшення експлуатаційних витрат на 75,2%. Економічний ефект від впровадження вдосконаленої конструкції кутера Л5-ФКБ складає 1304368 грн., термін окупності – 5,5 місяців. В подальшому доцільно провести порівняльний аналіз економічної ефективності окремих технічних рішень з метою обрання найбільш перспективних з них для впровадження.

Список використаної літератури

1. Некоз О. І. Дослідження умов контакту ножів кутера із сировиною з метою підвищення їх міцності / О. І. Некоз, О. В. Батраченко, І. М. Литовченко, С. Б. Вербицький // Вісник Черкаського державного технологічного університету. – Черкаси : ЧДТУ, 2012. – №1. – С. 108-114.
2. Батраченко О. В. Вдосконалення різального інструменту кутерів на основі досліджень гідродинаміки сировини при кутеруванні // Тези у Міжнародній науково-практичній конференції «Розвиток харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і торгівлі: проблеми, перспективи, ефективність», 18-19 травня 2017 р. – Харків. – С. 236-237.

3. Батраченко О. В. Перспективи розвитку м'ясорізальних машин на основі узгодження гідродинаміки сировини та процесів її подрібнення // Тези у II Міжнародній науково-практичній конференції «Інноваційні аспекти розвитку обладнання харчової і готельної індустрії в умовах сучасності», 5-7 вересня 2017 р. – Мелітополь – Кирилівка. – С. 127-128.
4. Вербицкий С. Б. Измельчение мясного сырья / С. Б. Вербицкий, В. В. Шевченко, А. В. Батраченко // Мясной бизнес. – 2010. – №5. – С. 84-96.
5. Максимов Д. А., Якушев А. О. Конструкции современных куттеров // Мясные технологии – 2010. – №9. – С. 20-24.
6. Машины периодического действия для приготовления фарша / О. М. Василевский, О. В. Соловьев, Д. О. Трифонова // Мясные технологии. – 2007. – №5. – С. 42-46.
7. Петрович Й. М. Економіка виробничого підприємства / Й. М. Петрович, І. О. Будіщева, І. С. Устінова. – Львів: Оскарт, 1996. – 416 с.
8. Зайчик Ц. Р. Курсовое и дипломное проектирование технологического оборудования пищевых производств: Учебное пособие / Ц. Р. Зайчик, А. И. Драгилев, Б. Н. Федоренко. – М. : ДеЛи Принт, 2004. – 152 с.
9. Батраченко О. В. Підвищення ефективності роботи та довговічності м'ясорізальних машин: дис. кандидата техн. наук: 05.18.12 / Батраченко Олександр Вікторович. – Вінниця, 2014. – 284 с.

References

1. Nekoz, O. I. & Batrachenko, O. V. & Lytovchenko, I. M. & Verbytskyi, S. B. (2012). Doslidzhennia umov kontaktu nozhiv kuteru iz syrovynoiu z metoiu pidvyshchennia yikh mitsnosti. *Visnyk Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*, 1. 108-114. (in Ukr)
2. Batrachenko, O. V. (2017). Vdoskonalennia rizalnoho instrumentu kuteriv na osnovi doslidzen hidrodynamiky syrovyny pry kuteruvanni. *Tezy u Mizhnarodnii naukovo-praktychnii konferentsii «Rozvytok kharchovykh vyrobnytstv, restorannoho ta hotelnoho hospodarstv i torhivli: problemy, perspektyvy, efektyvnist», 18-19 travnia 2017 r. – Kharkiv*, 236-237. (in Ukr)
3. Batrachenko, O. V. (2017). Perspektyvy rozvytku miasorizalnykh mashyn na osnovi uzghodzhennia hidrodynamiky syrovyny ta protsesiv yii podribnennia. *Tezy u II Mizhnarodnii naukovo-praktychnii konferentsii «Innovatsiini aspekty rozvytku obladnannia kharchovoi i hotelnoi industrii v umovakh suchasnosti», 5-7 veresnia 2017 r. Melitopol – Kyrylivka*, 127-128. (in Ukr)
4. Verbytskyi, S. B. & Shevchenko, V. V. & Batrachenko, A. V. (2010). Grinding of meat raw materials. *Miasnoi byznes (Meat business)*, 5, 84-96. (in Russ)
5. Maksymov, D. A. & Yakushev A. O. Constructions of modern kutterov. *Miasnye tekhnolohyy (Meat technologies)*, 9, 20 - 24. (in Russ)
6. Vasylevskiy, O. M. & Solovev, O. V. & Tryfonova, D. O. (2007). Batch operation machines for minced meat preparation. *Miasnye tekhnolohyy (Meat technologies)*, 5, 42.-46. (in Russ)
7. Petrovych, Y. M. (1996). Economics of manufacturing enterprise / Y. M. Petrovych, I. O. Budishcheva, I. S. Ustinova. – Lviv: Oskart, 1996. (in Ukr) (in Russ)
8. Zaichyk, Ts. R. & Drahylev, A. Y. & Fedorenko, B. N. (2004). Course and diploma design of technological equipment of food production. Moscow: DeLy Prynt. (in Russ)
9. Batrachenko, O. V. Pidvyshchennia efektyvnosti roboty ta dovhovichnosti miasorizalnykh mashyn: dys... kandydata tekhn. nauk: 05.18.12 / Batrachenko Oleksandr Viktorovych. – Vinnytsia, 2014. – 284 s. (in Ukr)

Batrachenko Alexandr Victorovich

candidate of engineering sciences, associate professor,
Department of design for food production
and machines of new generation,
Cherkasy State Technological University
batrachenko@rambler.ru

Proshchalykina Alina Mykolaivna

candidate of economic sciences, associate professor,
Department of economic theory of innovation
and international Economics,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy
Alina1026@ukr.net

ECONOMIC EFFICIENCY OF APPLICATION OF THE CUTTER OF A PACKAGE OF MEASURES TO IMPROVE THEIR EFFICIENCY AND DURABILITY

Introduction. The technology of making sausages involves repeated operations of grinding of raw meat, as well as the mixing of prescription ingredients. As is known, these processes have been effectively implemented in cutter, modern models which allow to grind lumpy meat to mince, the mince before the state of the emulsion, vacuum raw material and heat treatment. However, despite certain

advantages of these types of machines, for them remains an urgent further increase in efficiency and durability. Improving the efficiency of work provides for an increase in specific productivity cutter and improve the quality of the raw materials in them. The increase in longevity would increase the wear resistance, strength and endurance of the main working bodies cutter – knife cutter head. Our studies of work processes in cutter is allowed to justify and develop a series of measures to tackle the above problems. The developed solutions have different performance and require different capital and operating costs in its implementation.

Purpose. The aim of this work is determination of economic efficiency of application in the cutter of a package of measures to improve their efficiency and durability.

Methods. Analytical determination of the economic effect from the introduction of new or upgraded equipment design.

Results. The total expected economic effect includes the following components: increased efficiency cutter; improving quality processing of raw materials; improvement of durability and reliability cutter. Definition of economic efficiency performed for the case of cutter in the process line for the production of sausages with the capacity of 20 tonnes of sausage products per shift. Improved design of cutter increase the productivity of 2.87%, a decrease in capital investments of 61.9% (through the use of a cutter instead of three) and a decrease in operating expenses 75.2%.

Originality. The use of the cutter developed new designs of knives, cutter heads, and new devices can significantly increase the economic effect from the use of cutter. The main factor to increase economic benefits - significant performance improvement cutter (almost three times).

Conclusion. The economic effect from the introduction of improved design cutter ЛІ5-ФКБ is 1304368 UAH. the payback period is 5.5 months. In the future, it is advisable to make a comparative analysis of economic efficiency of technical solutions to select the most promising ones for implementation.

Keywords: bowl cutter; performance improvement; quality processing of raw materials; durability; improvement of economic efficiency.

Одержано редакцією 12.08.2017 р.
Прийнято до публікації 13.08.2017 р.

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Zenon Stachowiak

Prof. dr hab.

Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego

zenstach@wp.pl

ZMIANY POTENCJAŁU REPRODUKCYJNEGO W POLSKIEJ GOSPODARCE JAKO EFEKT EUROPEJSKICH PROCESÓW INTEGRACYJNYCH

***Streszczenie.** Artykuł zatytułowany „Zmiany potencjału reprodukcyjnego w polskiej gospodarce jako efekt europejskich procesów integracyjnych” koncentruje uwagę rozważań na rozpoznaniu i scharakteryzowaniu ogólnych i szczegółowych ocen potencjału reprodukcyjnego polskiej gospodarki i polskiego społeczeństwa oraz nakreśleniu oczekiwanych kierunków zmian społeczno-gospodarczych w Polsce wynikających z tego faktu. Są one pokłosiem przystąpienia Polski do Unii Europejskiej i znalazły odzwierciedlenie w wielu obszarach życia społeczno-gospodarczego. Przyczyniły się one także do wzmocnienia potencjału reprodukcyjnego gospodarki narodowej, zapewniając ciągłości produkcji dóbr i usług ekonomicznych oraz odtwarzania stosunków społecznych.*

***Słowa kluczowe:** reprodukcja społeczna, kapitał naturalny, kapitał materialny, kapitał ludzki, kapitał społeczny, kapitał technologiczny*

Wstęp. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej (1.05.2004 r) przyniosło naszemu krajowi szereg istotnych zmian społeczno-ekonomicznych. Znalazły one odzwierciedlenie także we wzmocnieniu potencjału reprodukcyjnego gospodarki narodowej. Prognozy jego dalszych zmian wymagają zauważenia, iż w krótkiej perspektywie będzie się on rozwijał dobrze, w dalszej jednak wymagał będzie wsparcia inwestycjami prywatnymi, wzrostem produktywności oraz aktywności zawodowej. Natrafił on bowiem na liczne pułapki, do których zaliczyć należy przede wszystkim: średniego dochodu, braku równowagi, przeciętnego produktu, demograficzną oraz słabość instytucji [4]. Ich pełniejsze rozpoznanie i scharakteryzowanie wymaga sformułowania ogólnych i szczegółowych ocen potencjału reprodukcyjnego polskiej gospodarki oraz nakreślenia oczekiwanych kierunków zmian polityki społeczno-gospodarczej w Polsce i jej skutków [5].

1. Ogólne oceny potencjału reprodukcyjnego polskiej gospodarki

Przy realizacji procesów reprodukcji społecznej z reguły uwzględnia się cztery czynniki: kapitał naturalny, kapitał materialny, kapitał ludzki oraz kapitał społeczny. Coraz częściej, wskazuje się także na konieczność uwzględnienia w strukturze czynników wytwórczych czynnika technologii, jako tego, którego rola nieustannie wzrasta. We wskazanym zbiorze czynników reprodukcji społecznej najbardziej aktywnym jest kapitał ludzki wpływający bezpośrednio na kapitał społeczny i technologie. Jej fundamentem we współczesnym świecie jest systematyczna poprawa efektywności alokacyjnej czynników produkcji. Taka też tendencja ujawniła się w miarę pogłębiania procesów integracyjnych po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej.

Kształtowanie procesów reprodukcyjnych pozostaje w ścisłych związkach ze wzrostem gospodarczym oraz kształtowaniem się koniunktury gospodarczej. Najbardziej syntetycznym wskaźnikiem ekonomicznym ją opisującą, są wskaźniki dobrobytu materialnego, spośród których najczęściej przywoływanym jest Produkt Krajowy Brutto (PKB). Analiza jego kształtowania dowodzi w praktyce stałego jego wzrostu, chociaż w różnym tempie, poczynając od początku lat 90. XX wieku. Tempo to, odniesione do realnego wymiaru PKB (wg cen stałych), w pierwszej dekadzie XXI wieku kształtowało się w granicach od 1,1% (2001 r.) do 6,8% (2007 r.). Uległo ono zdynamizowaniu po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Natomiast w drugiej dekadzie XXI wieku tempo przyrostu realnego PKB było również dodatnie, chociaż jego poziom był coraz

niższy, bowiem wynosił on w granicach od 1,4% (2013 r.) do 5,0% (w 2011 r.) [7]. Obecnie jego prognozy - formułowane przez Komisję Europejską, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, Narodowy Bank Polski, a także Instytut Prognoz i Analiz Gospodarczych - zakładają przyrost rządu 3,5-3,6% w 2017 r. i 3,2-3,8% w 2018 r. [7]. Wielkość PKB wg cen bieżących wyniosła w 2015 r. 596 mld USD, wobec 306 mld USD w 2005 r. i 479 mld USD w 2010 r. [7]. Natomiast wielkość PKB per capita liczona według siły nabywczej w 2015r. wyniosła 26,14 tys. dolarów międzynarodowych wobec 13,8 tys. w 2005 r. i 20,9 tys. w 2010 r. [7]. Według zaś World Factbook wartość PKB Polski w 2016 r. liczona w mld USD wg PSN (według bieżących kursów walut i cen rynkowych w USA) wyniosła 1,052 bln USD co uplasowało nasz kraj na 25 miejscu w świecie [7].

Analizując wielkość PKB i dynamikę jego zmian zauważyć trzeba także kształtowanie się tendencji zmian spożycia i akumulacji. Jeśli chodzi o spożycie ogółem to stanowiło ono w 2015 r. 76,5% PKB do podziału. Z tego zasadniczą część (58,5% PKB do podziału) stanowiło spożycie indywidualne [7]. W drugiej dekadzie XXI wieku, poczynając od 2012 roku średnioroczna stopa inflacji stopniowo obniżała się osiągając w latach 2014-2016 wartości ujemne (deflacyjne). W końcu 2016 r. wyniosła ona -0,6%. Obecnie tendencja ta uległa odwróceniu. Prognozy na kolejne lata zakładają jej wzrost, w 2017 r. do +1,8%, a w 2018 r. do 2,1% [3].

2. Szczegółowe oceny potencjału produkcyjnego polskiej gospodarki.

2.1. Kapitał naturalny

Kapitał naturalny to dyspozycyjna wartość ziemi, wody, minerałów, roślinności i innych zasobów naturalnych. Zależy ona nie tylko od wielkości konkretnego zasobu naturalnego, ale też od jego użyteczności gospodarczej, możliwości pozyskania oraz wykorzystania. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej nie wpłynęło zasadniczo na zmianę jego wartości i użyteczności.

Polska obdarzona została przez naturę zróżnicowanymi co do wielkości i rangi zasobami naturalnymi. Dysponuje zasobami użytków rolnych o dominacji gleb średnich i gorszych. Za znaczące należy uznać zasoby leśne obejmujące prawie ¼ obszaru kraju. Na terenie kraju wydobywa się ponad 70 różnych surowców mineralnych – łącznie ponad 400 mln ton, spośród których 40 surowców jest bardzo ważnych dla gospodarki narodowej. Spośród zasobów energetycznych największe znaczenie ma węgiel kamienny (udokumentowane zasoby 44,2 mln ton) i brunatny (zasoby oceniane na 43 mld ton, w tym 15 mld ton udokumentowanych). Rozpoznane zasoby ropy naftowej są zbyt małe w stosunku do potrzeb gospodarczych. Również dalece odbiegające od potrzeb są zasoby gazu ziemnego (udokumentowane zasoby wynoszą około 146 km³). Wśród surowców metalicznych do najzasobniejszych zaliczyć należy złoża rud miedzi (zasoby bilansowe szacowane na około 1,7 mld ton rudy zawierającej około 40 mln ton miedzi) oraz cynku i ołowiu (około 90 mln ton zawierających ponad 3,5 mln ton cynku i ponad 1,5 mln ton ołowiu). Spośród surowców chemicznych podstawową rolę odgrywa siarka rodzima (zasoby 515 mln ton) i sól kamienna (około 85 mld ton) oraz nie eksploatowane rudy żelaza, magnetytu, niklu i barytu. Polska ma również znaczne zasoby surowców skalnych, szczególnie kamienia łamanego i blocznego, piasków i żwirów oraz ilów. Dysponuje również dużymi zasobami granitów, piaskowca, marmurów, wapieni i gipsu. Niedostateczne w stosunku do potrzeb są natomiast zasoby wody na cele konsumpcyjne i gospodarcze (tabela 1).

Polska będąc krajem średniej wielkości, liczącym 312 tys.km² leżącym w środku Europy na Nizinie Polskiej ograniczonej na północy wodami Morza Bałtyckiego a na południu pasmami górskimi Karpat i Sudetów znajduje się z jednej strony z zachodu Europy w obszarze oddziaływania klimatu umiarkowanego przejściowego (morskiego znad dużego akwenu Oceanu Atlantyckiego), z drugiej strony zaś ze wschodu kontynentalnego, znad obszarów lądowych wschodniej Europy i północnej Azji. Położenie geopolityczne lokuje Polskę między dwoma dużymi sąsiadami Rosją i Niemcami. Sąsiaduje ona bezpośrednio z siedmioma: Rosją, Litwą, Białorusią, Ukrainą, Słowacją, Czechami i Niemcami.

Tabela 1. Charakterystyka najważniejszych zasobów kapitału naturalnego jako bazy reprodukcji społecznej w Polsce w latach 2000-2015

L.p.	WSKAŹNIK	2005	2010	2015
1.	Powierzchnia w tys. km ²	312,69	312,68	312,68
2.	Powierzchnia pc w ha	0,82	0,82	0,81
3.	Użytki rolne: ogółem (w mln ha) / pc w ha – stan na 31.12.	19,148 / 0,50	18,931 / 0,47	18,621 / 0,47
4.	Powierzchnia lasów: ogółem (w mln ha) / pc w ha – stan na 31.12.	9,338 / 0,24	9,531 / 0,25	8,715 / 0,25
5.	Zasoby surowców energetycznych: liczba złóż udokumentowane geologicznie / zasoby bilansowe złóż udokumentowane w mln t			
5a.	Zasoby ropy naftowej	86 / 22	82/25	86 / 23
5b.	Zasoby gazu ziemnego	260 / 151	280/145	292/123
5c.	Zasoby węgla kamiennego	132 / 43321	143/45144	156/56220
5d.	Zasoby węgla brunatnego	76 / 13724	86/ 19819	91/23516
6.	Zasoby surowców metalicznych: liczba złóż udokumentowane geologicznie / zasoby bilansowe złóż udokumentowane w mln t			
6a.	Zasoby rud cynku i ołowiu	21 / 171	20/80	20 / 84
6b.	Zasoby rud miedzi i srebra	14 / 1985	14/ 1753	15 / 1976
7.	Zasoby surowców chemicznych: liczba złóż udokumentowane geologicznie / zasoby bilansowe złóż udokumentowane w mln t			
7a.	Zasoby siarki	18 / 525	18 / 514	19/505
7b.	Zasoby soli kamiennej	19 / 80165	19 / 85335	19 / 85378
8.	Zasoby surowców skalnych: liczba złóż udokumentowane geologicznie / zasoby bilansowe złóż udokumentowane w mln t			
8a.	Zasoby kamienia łamanego i blocznego	567 / 8230	70710174	746/10801
8b.	Zasoby piasków i żwirów		7997/16752	9704/18640
8c.	Zasoby surowców ilastych ceramiki budowlanej	1209/ 3987	1229/4040	1191/4075
9.	Zasoby wodne			
9a.	Zasoby wodne – opady w km ³	181,4	251,1	156,1
9b.	Zasoby wodne – dopływy w km ³	56,7	86,9	40,8
9c.	Zasoby eksploatacyjne wód podziemnych w hm ³	16576	17177	17697
10.	Pobór wody na potrzeby gospodarki narodowej w hm ³	10940	10866	10503
9a.	Pobór wody na cele produkcyjne w hm ³	7651	7645	7463
9b.	Pobór wody na cele nawodnień w hm ³	1101	1153	992
9c.	Pobór wody na cele eksploatacji sieci wodociągowej w hm ³	2105	2062	2047

Por. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006*, GUS, Warszawa 2006, s.100-103; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011*, GUS, Warszawa 2011, s.99-100; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012*, GUS, Warszawa 2012, s.44-57; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, GUS, Warszawa 2016, s.100-103.

2.2. Kapitał materialny. Kapitał materialny rozpatrywać należy przez pryzmat wartości dóbr materialnych, który to uczestniczy w reprodukcji dóbr materialnych rozumianej jako ciągle i nieustanne przekształcanie w procesie produkcji części produktów pracy ludzkiej w środki produkcji (środki pracy: maszyny, urządzenia, narzędzia...; przedmioty pracy: surowce, półfabrykaty,...) i środki konsumpcji (bezpośredniej: żywność, odzież,...; pośredniej: dobra trwałego użytku, infrastruktura techniczno-ekonomiczna, socjalno-bytowa i kulturalno-

oświatowa) na poziomie wyższym lub równym wielkości zużytej w toku poprzednio realizowanej produkcji. Przy czym nowo wytworzone środki produkcji podlegają akumulacji, to jest procesowi gromadzenia i są angażowane w dalszym toku produkcji, przyczyniając się do zwiększenia zasobu majątkowego; natomiast środki konsumpcyjne jako dobra konsumpcyjne zabezpieczają procesy reprodukcji siły roboczej.

Analiza stanu bazy reprodukcji dóbr materialnych w Polsce, w wyniku procesów integracyjnych uległa wyraźnemu wzmocnieniu (tabela 2).

Tabela 2. Charakterystyka bazy reprodukcji dóbr materialnych w Polsce w latach 2000-2015

L.p.	WSKAŹNIK	2005	2010	2015
3.	Zbiory zbóż w mln t.	21,0	21,7	22,5
4.	Stado zwierząt gospodarskich – (mln szt.) bydła (krów)	5,5 (2,8)	5,7 (2,6)	6,0 (2,4)
5.	Stado zwierząt gospodarskich – (mln szt.) trzody chlewnej	18,1	15,2	11,6
6.	Linie kolejowe eksploatowane (tys. km)	19,8	20,1	19,2
7.	Drogi publiczne (tys. km)	254	274	291
8.	Morska flota transportowa (tys. DWT)	2610	2942	2515
9.	Długość sieci wodociągowej (w tys. km)	246	273	298
10.	Długość sieci kanalizacyjnej (w tys. km)	80,1	108	150
11.	Długość sieci gazowej (w tys. km)	122	133	146
12.	Zasoby mieszkaniowe w tys.	12776	13470	14119
13.	Wartość brutto środków trwałych w gospodarce narodowej (stan 31.12); ceny stałe 1995 = 100	136,6	161,7	199,8
13.	Wartość brutto środków trwałych w rolnictwie (stan 31.12); ceny stałe 2005 = 100	100	100,1	1002,1
14.	Wartość brutto środków trwałych w budownictwie (stan 31.12); ceny stałe 2005 = 100	100	154,3	222,4
15.	Wartość brutto środków trwałych w przemyśle (stan 31.12); ceny stałe 2005 = 100	100	122,0	157,0
16.	Wartość brutto środków trwałych w transporcie, poczcie i telekomunikacji (stan 31.12); ceny stałe 2005 = 100	100	119,7	151,3

Źródło: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012*, GUS, Warszawa 2012, s.44-57; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, GUS, Warszawa 2016, s.44-57

Produkcja przemysłowa jest ściśle związana z koniunkturą gospodarczą na świecie. W Polsce po załamaniu w 2009 r. w relacji rok do roku (95,5) odnotowała ona tendencję wzrostową w latach kolejnych, największą w latach 2010-2011, a najmniejszą w 2012 r. (100,5). Obecnie tendencja wzrostowa się utrzymuje, w 2015 r. odnotowano wzrost na poziomie 106 pkt. [1] Obserwuje się jednak ograniczenie nowo rozpoczynanych inwestycji i inwestycji odtworzeniowych. Udział inwestycji w PKB obniżył się z 22,4% w 2011 r. do 18,8% w 2016 [3].

Ściśle z sytuacją w przemyśle związana jest sytuacja w budownictwie. Jej wyrazem jest wyraźne ograniczenie w latach 2012-2013 produkcji budowlano-montażowej w relacji rok do roku. Obecnie poczynając od 2014r. utrzymuje się jej tendencja wzrostowa. W 2015r. osiągnęła ona poziom 103,9 pkt. [7].

Duże zmiany dokonują się natomiast w rolnictwie, wyraźnie zmniejsza się wielkość użytków rolnych. Mimo to produkcja roślinna – zbiory zbóż utrzymują się na stabilnym poziomie. Natomiast w przypadku pogłowia zwierząt gospodarskich mamy do czynienia z stabilizacją pogłowia bydła (w tym także krów) i obniżeniem się pogłowia trzody chlewnej. Mamy również do czynienia z stopniową odbudową powierzchni lasów.

Produkcja rolnicza w Polsce, zarówno roślinna jak i zwierzęca, zależna była i jest od szerokiego zbioru warunków przyrodniczo-klimatycznych, alokacyjnych, ekonomicznych, technicznych a także własnościowych. Po wejściu Polski do Unii Europejskiej otworzyły się nowe szanse rozwoju dla naszego rolnictwa. Przede wszystkim uzyskaliśmy łatwiejszy dostęp do rynków zbytu Europy Zachodniej. Poza tym objęci zostaliśmy systemem dopłat bezpośrednich dla rolników, co wymaga jednak podporządkowania się obowiązującym na terenie Unii Europejskiej regulacjom.

Ze względu na nie najlepsze warunki glebowe głównymi roślinami uprawnymi w Polsce od wielu lat były ziemniaki i żyto. Ostatnio jednak stopniowo spada ich udział w powierzchni zasiewów na rzecz dużo bardziej wartościowej pszenicy, pszenżyta i kukurydzy¹. Produkcja zwierzęca ukierunkowana jest przede wszystkim na hodowlę bydła, trzody chlewnej, owiec, drobiu oraz koni².

Mimo różnych mankamentów poprawia się wyraźnie infrastruktura ekonomiczna kraju, co znajduje odzwierciedlenie w przyroście długości sieci rurociągowych (wodociągowych, kanalizacyjnych i gazowych) oraz długości dróg publicznych. Wyraźnemu zwiększeniu uległy zasoby mieszkaniowe oraz wartość środków brutto we wszystkich obszarach gospodarki narodowej (tabela 2).

Analizy zmian materialnej bazy reprodukcyjnej ujawniły tendencje do zmiany ról nie tylko poszczególnych czynników wytwórczych, ale również działów i gałęzi gospodarki narodowej. Przy utrzymywaniu się wyraźnej tendencji przyrostu wartości środków trwałych w całej gospodarce narodowej, największy ich przyrost odnotowuje budownictwo, a najmniejszy rolnictwo.

2.3. Kapitał ludzki

Kapitał ludzki identyfikuje się najczęściej przez pryzmat produktywności ludzi, którą tworzą zasoby ludzkie wraz ze swą wiedzą i umiejętnościami. Ten czynnik w toku procesów integracyjnych został najbardziej doceniony.

Wiedza narzuca nieuchronną zmianę roli głównych czynników produkcji, co ściśle wiąże się z transformacją gospodarki i społeczeństwa w kierunku cywilizacji informacyjnej, to jest opartej na szeroko rozumianej wiedzy obejmującej dane, informacje, symbole, kulturę, ideologię i wartości. Wiedza, właściwie zastosowana, staje się coraz bardziej substytutem innych czynników. Wynika to z faktu, iż wiedza jest praktycznie niewyczerpalna, natomiast wszystkie pozostałe czynniki produkcji są zasobami ograniczonymi. Przed nią, co znajduje odzwierciedlenie w gospodarce opartej na wiedzy, w praktyce stoją do rozwiązania wszystkie problemy współczesnego świata.

Rozumiejąc pod pojęciem reprodukcji siły roboczej proces ciągłego odtwarzania zdolności intelektualnych i fizycznych ludzi do pracy, to jest siły roboczej do uczestnictwa w produkcji i świadczeniu usług., zauważyć trzeba, iż dokonuje się ona w oparciu o dobra materialne – bezpośredniej i pośredniej konsumpcji. Ma ono również charakter demograficznego (biologiczno-fizjologicznego) procesu reprodukcji. Jako taka jest stałą odnową odchodzących pokoleń przez nowe pokolenia. Obejmuje ona zarówno odnowę siły roboczej istniejących już jednostek ludzkich, jak i odnowę pokoleń ludności pracującej. W obu przypadkach tak rozumianej reprodukcji łączy ona w sobie konieczność zaspokojenia odpowiednich potrzeb biologicznych, społeczno-kulturalnych, ale nie tylko, bo również socjalno-bytowych i edukacyjnych.

Odnosząc kwestię reprodukcji siły roboczej do polskich realiów wskazać trzeba, bazując na danych statystycznych (tabela 3), iż w latach początku XXI wieku zasoby demograficzne

¹ W 2015r. wyprodukowano łącznie 28,0 mln t. zbóż (przy plonach rzędu 37,3 q/ha) i 6,15 mln t. ziemniaków (przy plonie rzędu 210 q/ha). (Por. *Rocznik ...2016*, op.cit.,s.478-465.)

² Stado zwierząt na koniec 2015r. wynosiło: 5,96 mln sztuk bydła, 11,7 mln sztuk trzody chlewnej, 0,94 mln sztuk owiec oraz 139,6 mln sztuk kur; 9,0 mln szt. indyków; 3,4 mln sztuk kaczek oraz 1,2 mln sztuk gęsi. (Por. *Rocznik ...2016...op.cit.*, s.481.)

będące ich podstawą, tworzą silną bazę do efektywnej reprodukcji społecznej. Pozytywną tendencją jest odwrócenie spadkowej tendencji przyrostu naturalnego, a w ślad za tym obniżenia ludności w Polsce. Negatywną stroną zmian jest spadek liczby pracujących przy zwiększającej się liczbie ludności w wieku poprodukcyjnym.

Tabela 3. Charakterystyka bazy reprodukcji siły roboczej w Polsce w latach 2000-2015

L.p.	WSKAŹNIK	2005	2010	2015
1.	Ludność (mln) – stan na 31.12.	38,2	38,5	38,4
2.	Przyrost naturalny w tys.	-3,9	34,8	-25,6
3.	Ludność w wieku produkcyjnym (mln) – stan na 31.12.	24,4	24,8	24,0
4.	Pracujący (mln)) – stan na 31.12. w tym w:	12,9	14,1	14,8
4.1.	- rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie, rybołówstwie (w %)	15,9	15,6	15,3
4.2.	- przemyśle i budownictwie (w %)	28,1	27,8	26,8
4.3.	- usługach (w %)	56,0	56,6	57,9
5.	Zatrudnieni na podstawie stosunku pracy (mln)	9,54	10,41	10,86
6.	Liczba bezrobotnych (w tys.)	2773	1955	1563
7.	Stopa bezrobocia (w %)	17,6	12,4	9,7
8.	Emeryci i renciści (w tys.)	7524	7869	7676
9.	Absolwenci szkół średnich (w tys.)	495	519	425
10.	Absolwenci szkół wyższych (w tys.)	391	479	395
11.	Migracja zewnętrzna długookresowa (w tys.)	22242	41216	54216 ₂₀₁₄

Źródło: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2002*, GUS, Warszawa 2002, s.XL-XLJ; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006*, GUS, Warszawa 2006, s.40-51,216-217; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2016*, GUS, Warszawa 2016, s.42-47; 224

Mimo ograniczania liczby bezrobotnych nadal utrzymuje się jej wysoki poziom. Również stopa bezrobocia utrzymuje się ciągle na dość wysokim poziomie. Bezrobotnych na koniec 2015 r. określonych według aktywności ekonomicznej było prawie 1,6 mln osób, na 14,8 mln osób pracujących (aktywnych zawodowo). Stopa bezrobocia na koniec 2016r. ukształtowała się na poziomie 8,7%. W marcu 2017 r. – według danych GUS - liczba bezrobotnych w kraju wyniosła ponad 1324 tys. osób, a stopa bezrobocia 8,1%, przy czym najmniejsze było ono w Wielkopolsce (4,9%), a największe na Warmii i Mazurach (prawie 14%). Prognozy na koniec 2017r. zakładają osiągnięcie jej poziomu rzędu około 7% [2]. Natomiast bezrobocie liczone metodą Eurostatu ocenione zostało na poziomie 6,2% na koniec 2016 roku, przy prognozie jednocześnie stopę bezrobocia na koniec 2017 r. na poziomie 5,2% i 4,4% na koniec 2018 r. [2].

Zmianom uległa także struktura zatrudnionych w gospodarce narodowej, obecnie największy jest udział zatrudnionych w sferze usług. Odbiega ona na niekorzyść w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej. Niepokojącym zjawiskiem jest wyraźny przyrost liczny emerytów i rencistów. Dostrzegalne jest również zjawisko wyraźnego narastania niżu demograficznego, czego odzwierciedleniem jest wyraźny spadek liczby absolwentów szkół średnich. Wyraźnie natomiast wzrosła liczba absolwentów wyższych uczelni.

Innym bardzo negatywnym zjawiskiem z punktu widzenia potencjału reprodukcyjnego gospodarki narodowej są zjawiska emigracji długookresowej. Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej z kraju wyemigrowało około 420 tys. osób. W końcu 2015 roku na emigracji zarobkowej przebywało prawie 2,4 mln Polaków, z tego 2,1 mln w Europie [2].

2.4. Kapitał społeczny

Kapitał społeczny to indywidualne i instytucjonalne stosunki międzyludzkie opisywane wartością rodziny, społeczności oraz różnorodnych organizacji społeczeństwa. Uczestniczy on

w procesie reprodukcji społecznej w formie odtwarzania stosunków ekonomicznych, to jest kontaktów gospodarczych, które nawiązywane są w toku procesu gospodarczego (produkcji, wymiany, podziału, konsumpcji) przez podmioty gospodarcze (państwa, przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe, ludzi) za pośrednictwem dóbr materialnych (środków produkcji i środków konsumpcji) oraz za pośrednictwem usług.

Reprodukcję stosunków ekonomicznych można również określić jako wzajemne oddziaływanie człowieka i przyrody w procesie produkcji, w wyniku którego powstają bodźce, prowadzące do nieustannych zmian w siłach wytwórczych społeczeństwa, a w konsekwencji także zmian w stosunkach ekonomicznych oraz w innych stosunkach społecznych między ludźmi. Jako taka dokonuje się ona w wymiarze wewnętrznym (danego kraju i jej gospodarki), jak i w wymiarze zewnętrznym (zagranicznym). Ich nawiązanie jest gwarantem zacznym dla procesów reprodukcji społecznej. Procesy integracyjne stworzyły znaczącą płaszczyznę do tego typu reprodukcji.

Odzwierciedleniem tego rodzaju reprodukcji społecznej w gospodarce narodowej patrząc z punktu widzenia polskiej gospodarki narodowej (tabela 4) jest zbiór wyznaczników opisujących wielkość działań gospodarczych – mających charakter przepływów – będących nośnikami więzów w procesach reprodukcji społecznej. Duży dynamizm wzrostowy ujawniły przewozy samochodowe, przy niedużym spadku przewozów kolejowych i bardzo dużym przewozów morskich. Również za pozytywny efekt procesów reprodukcji należy uznać wzrost zużycia energii elektrycznej.

Tabela 4. Charakterystyka bazy reprodukcji stosunków ekonomicznych w Polsce w latach 2000-2011

L.p.	WSKAŹNIK	2005	2010	2015
1.	Przewozy kolejowe (mln t)	269	234	224
2.	Przewozy samochodowe (mln t)	1080	1491	1506
3.	Przewozy morskie (mln t)	9,4	8,4	7,0
4.	Zużycie energii elektrycznej (w TWh)	68,2	69,3	78,0
5.	Obroty handlu zagranicznego – import (w mld USD)	101,5	178,0	197,7
6.	Obroty handlu zagranicznego – eksport (w mld USD)	89,4	159,8	200,3

Źródło: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskie 2012*, GUS, Warszawa 2012, s.54-59; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskie 2016*, GUS, Warszawa 2016, s.54-59

Stosunki ekonomiczne z światem zewnętrznym charakteryzowało od przystąpienia Polski do Unii Europejskiej do 2014r. utrzymywanie się ujemnego bilansu handlowego. Tendencja ta została odwrócona poczynając od 2015r. kiedy to zanotowano dodatnie saldo obrotów. W konsekwencji, wkład eksportu netto do wzrostu pozostaje na istotnie dodatnim poziomie.

2.5. Kapitał technologiczny

Współcześnie, a podejście takie zostało zdynamizowane po wstąpieniu Polski do struktur Unii Europejskiej, rosnąca rangę w realizacji procesów reprodukcji społecznej zaczął zyskiwać kapitał technologiczny. Rozumie się go jako zasób wiedzy i umiejętności prowadzący do takiej kombinacji dostępnych czynników produkcji które pozwoliły by na ulepszanie produktu, procesu produkcji jak i organizacji działalności gospodarczej. Pozwala to na generowanie nowych jakościowo rozwiązań dotyczących wytwarzania nowych produktów, procesów i rozwiązań technicznych, technologicznych oraz zarządczych, które to mogą mieć charakter materialny lub niematerialny. Ma ono wielopłaszczyznową konotację, a jego atrybutami są przede wszystkim wspieranie intensywnego wzrostu gospodarczego, rosnąca wydajność pracy i produktywność, rozwój technologii – zwłaszcza teleinformatycznych oraz wzrost konkurencyjności.

W ślad za przystąpieniem naszego kraju do Unii Europejskiej kwestia kapitału technologicznego zaczęła być ściślej wiązana z ideą „nowej gospodarki”, dla której synonimem z czasem stała się „gospodarka oparta na wiedzy”. Czynnikiem kapitału technologicznego zaczął

być ściśle wiązany z przedsiębiorczością, innowacyjnością i konkurencyjnością. Stał się on kreatorem postępu, narzucającym pewien kierunek rozwoju technologicznego i dysponowania nim przez państwo. ale nie zawsze sprzyja upowszechnianiu osiągnięć technologicznych. Charakteryzując kapitał technologiczny przez pryzmat kryterium jego cech, możliwym staje się wyróżnienie technologii: służących osiągnięciu określonego celu (np. długofalowych programów militarnych, kosmicznych...); utajonych (to jest takich których przepływ do środowisk cywilnych był zamknięty lub ograniczony, np. Internet); oraz rozwijających się pod wpływem impulsów militarnych (np. radar, energia nuklearna, ...). Przyczynkiem do ich szybkiego doskonalenia okazał się rozwój technologii informatycznych i telekomunikacyjnych.

Kapitał technologiczny najpełniej opisują takie wskaźniki jak: całkowite wydatki na B+R jako % PKB, struktura wydatków na B+R, zgłoszenia patentowe zewnętrzne i wewnętrzne, liczba pracowników naukowo-badawczych, liczba publikacji naukowych, nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych.

Działalność badawczo-rozwojowa realizowana jest za pomocą projektów badawczych (nazywanych grantami) i projektów celowych. Ich finansowanie odbywa się ze środków będących w dyspozycji Ministerstwa Nauki i Informatyzacji (do 2003r. Komitetu Badań Naukowych). Rozwijana jest w ramach polityki naukowej prowadzonej przez państwo. W działalność tą zaangażowane jest wiele jednostek naukowo-badawczych i znaczny potencjał kadrowy (tabela 4).

Tabela 4. Podstawowe wskaźniki działalności naukowej i rozwojowej w Polsce w latach 2000-2015

L.p.	WSKAŹNIK	2005	2010	2015
1.	Liczba jednostek badawczo-rozwojowych	1097	1767	4427
2.	Zatrudnienie w jednostkach badawczo-rozwojowych	76761	81843	123347
3.	Zatrudnieni w działalności badawczo-rozwojowej na 1000 osób aktywnych zawodowo / w tym pracownicy naukowo-badawczy	4,5 / 3,6	4,8 / 3,8	7,1 / 5,6
4.	Nakłady na działalność badawczą i rozwojową w relacji do PKB (w %)	0,56	0,72	1,0
5.	Nakłady na działalność badawczą i rozwojową na jednego mieszkańca w PLN	146	270	470
6.	Wynalazki zgłoszone / udzielone patenty	2028 / 1054	3203 / 1385	4676 / 2404
7.	Wzory użytkowe zgłoszone / udzielone prawa ochronne	600 / 829	879 / 484	994 / 562
8.	Wynalazki krajowe zgłoszone do ochrony w Europejskim Urzędzie Patentowym (według naliczania cząstkowego)	127,94	360,52	313,49 ₍₂₀₁₃₎
9.	Licencje zagraniczne wykorzystane (w szt.)	337	1066	2768
10.	Licencje polskie sprzedane w kraju / za granicą	21 / 3	23 / 22	592 / 136

Źródło: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011*, GUS, Warszawa 2011, s.403-415; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2016*, GUS, Warszawa 2016, s.425-431.

Wydatki na działalność badawczo-rozwojową w Polsce, chociaż po wstąpieniu naszego kraju w struktury integracyjne znacznie wzrosły, ale są ciągle dalece niedostateczne (tabela 4). Udział wydatków na działalność badawczo-rozwojową w relacji do PKB osiągnął w połowie drugiej dekady XXI wieku 1% PKB (wg cen bieżących). Taki poziom nakładów w Polsce dalece odbiega od poziomu nakładów w innych krajach. W krajach Unii Europejskiej wynosi on łącznie 2,03% [7]. Wielkość nakładów na działalność badawczo-rozwojową w naszym kraju nie upoważnia do sformułowania dobrych ocen. Udział ten nie tylko jest daleki od nakładów ponoszonych w UE i OECD jako % PKB, ale jest również bardzo odległy od zaleceń OECD mówiących, że nakłady na badania i rozwój powinny być na poziomie 2% PKB, a także zaleceń

strategii lizbońskiej nakazującej wzrost nakładów na działalność badawczo-rozwojową do 3% PKB w 2010 roku, by realnym było przekształcenie do 2010 roku gospodarki europejskiej w najbardziej dynamiczną gospodarkę świata – gospodarkę opartą na wiedzy. Dodać w tym miejscu również trzeba, że 1% udziału w nakładach na badania i rozwój w PKB grozi poważną zapaścią gospodarczą. Mimo wzrostu udziału wydatków na działalność naukowo-badawczą w relacji do PKB jest to poziom nie zapewniający sprostania wymogom gospodarki opartej na wiedzy. Pozytywną stroną wzrostu wydatków na działalność badawczą, jest również poprawa ich struktury. W ślad za tym wzrosła liczba zgłoszonych wynalazków zgłoszonych i udzielonych patentów. Pozytywny obraz działalności naukowej i rozwojowej kreśli wyraźny wzrost liczby wynalazków zgłoszonych do ochrony w Europejskim Urzędzie Patentowym.

Ze wskazaną sytuacją wiąże się także liczba wynalazków zgłaszanych do ochrony patentowej oraz liczba uzyskanych patentów (tabela 4). Mimo, że charakteryzuje je tendencja rosnąca nie są to efekty zadawalające w porównaniu z innymi krajami.

Znajduje to odzwierciedlenie także w stanie potencjału intelektualnego kraju opisywanego liczbą pracowników naukowo-badawczych zatrudnionych w sferze B+R, jaka przypada na jego 1000 pracujących. Polska legitymowała się w 2014r. w Unii Europejskiej najniższym tym wskaźnikiem (5,0%) wobec 15,3% w Finlandii; 14,7% w Danii; 14,1% w Szwecji; 10,6 % w Norwegii; 8,2% w Niemczech; 7,1% w Czechach i 6,2% na Słowacji [9].

Przytoczone oceny upoważniają do podkreślenia, że mimo, iż działalność badawczo-rozwojowa będąc generatorem postępu cywilizacyjnego odgrywa znaczącą rolę w kształtowaniu potencjału kapitału technologicznego, a w konsekwencji również oddziałują na rozwój społeczno-gospodarczego kraju – tak na poziomie makro-, jak i mikroekonomicznym, to wysokość środków ponoszonych na działalność badawczo-rozwojową w Polsce jest dalece niedostateczna. Muszą więc one być w jeszcze większej skali kierowane na wzmocnienie kapitału technologicznego.

3. Ocena i oczekiwane kierunki zmian społeczno-gospodarczych w Polsce

W praktyce życia społeczno-gospodarczego w latach przynależności Polski do Unii Europejskiej potencjał reprodukcyjny polskiej gospodarki uległ wyraźnemu wzmocnieniu. Sprzyjała temu polityka ekonomiczna, jak również strategia jej realizacji, starająca się wyrzesać więcej mocy z istniejącego kapitału naturalnego, materialnego, ludzkiego, społecznego i technologicznego. Uwidaczniały się jednak braki kapitału instytucjonalnego.

Potrzebę taką ujawniają również wyniki analizy SWOT przeprowadzone w celu dokonania oceny sytuacji i zmian społeczno-ekonomicznych w Polsce w okresie funkcjonowania naszego kraju w strukturach Unii Europejskiej. Pozwalają one ocenić ją przez pryzmat jej słabych i mocnych stron zmian które dokonały się w potencjale reprodukcyjnym polskiej gospodarki.

Analiza sytuacji społeczno-gospodarczej w oparciu o dostępne bieżące informacje społeczno-gospodarcze GUS oraz instytucji rządowych [6] i instytutów naukowo-badawczych pozwalają na określenie stanu społeczno-gospodarczego potencjału reprodukcyjnego Polski przez pryzmat: mocnych (S) i słabych (W) jej stron oraz szans (O) i zagrożeń (T). Ich lista w odniesieniu do każdego z obszarów analizy jest duża.

Mocne strony społeczno-gospodarczego potencjału reprodukcyjnego polskiej gospodarki mająca związki z procesami integracyjnymi to przede wszystkim: korzystne położenie geograficzne kraju, oferujące dogodne warunki lokalizacyjne dla inwestorów zainteresowanych rynkami zbytu w Europie Środkowo-Wschodniej, w tym krajów leżących poza wschodnią granicą UE; korzystne uwarunkowania makroekonomiczne gospodarki Polski, stabilna gospodarka, osiągnięty wzrost gospodarczy w ostatnich latach, niski poziom inflacji, stabilny system bankowy; dobra integracja gospodarcza z systemem gospodarczym Unii Europejskiej, nieskrępowany dostęp do rynku wewnętrznego Unii Europejskiej; rozwinięte niektóre branże gospodarki osiągające sukces nie tylko na rynku krajowym, ale również w skali międzynarodowej (np. przemysł lotniczy, meblarski, cementowy, opon samochodowych,

przetwórstwo mleka); duży wewnętrzny rynek zbytu, oferujący perspektywy stałego wzrostu popytu (duża liczba ludności, stały proces bogacenia się gospodarstw domowych), bliskość rynków nowych środkowoeuropejskich państw członkowskich UE oraz największych rynków unijnych (zwłaszcza Niemiec); relatywnie niskie koszty pracy; zasoby wykwalifikowanej siły roboczej; relatywnie wysoki poziom wykształcenia społeczeństwa i wiele innych.

Natomiast do słabych strony społeczno-gospodarczego potencjału reprodukcyjnego zaliczyć trzeba: niekorzystne prognozy demograficzne rozwoju populacji; postępujące starzenie się społeczeństwa; brak wiary licznej grupy mieszkańców w możliwość spełnienia swoich oczekiwań życiowych (migracje); niski poziom zamożności mieszkańców i dochodów samorządów; niski poziom warunków życia w ocenie mieszkańców; niska przedsiębiorczość mieszkańców; słabość sektora nauki w dziedzinie współpracy ze sferą gospodarczą; słaba (w skali całego kraju) infrastruktura komunikacyjna (sieć drogowa, koleje, lotniska); niska produktywność wszystkich sektorów gospodarki; niska innowacyjność gospodarki z rodzącym się otoczeniem biznesu w zakresie transferu technologii; niska aktywność i/lub skuteczność uczelni w konkurowaniu o rozwojowe środki na naukę; bariery rozwoju przedsiębiorczości i innowacji; mało przejrzysty, miejscami niespójny system prawny, skomplikowane regulacje podatkowe; ograniczenia administracyjne; zapóźnienie infrastrukturalne, szczególnie w zakresie infrastruktury transportowej, i inne.

Szanse zaś rozwojowe społeczno-gospodarczego potencjału reprodukcyjnego gospodarki stanowią: relatywny wzrost atrakcyjności inwestycyjnej Polski wynikający ze słabszego (niż w większości krajów „starej” i „nowej Europy) wpływu kryzysu gospodarczego; zwiększenie zainteresowania regionem inwestorów z nowoczesnych branż przyjaznych środowisku, wykorzystujących potencjał ludzki i instytucjonalny; zwiększenie zasobów pracy wynikające z powrotów z emigracji, wywołanych spowolnieniem tempa wzrostu gospodarczego w krajach Europy Zachodniej; wzrost zainteresowania regionem ze strony turystów krajowych i zagranicznych; włączanie się Polski w wartościowe sieci współpracy naukowej, kulturalnej i oświatowej; napływ środków zewnętrznych na cele rozwojowe; podjęcie działań zmierzających do usprawnienia sposobu zarządzania funduszami strukturalnymi; wzrost atrakcyjności inwestycyjnej Polski dzięki zintensyfikowaniu wsparcia finansowego projektów inwestycyjnych; ożywienie koniunktury gospodarczej w wielu branżach; korzyści związane z realizacją programów operacyjnych Unii Europejskiej (NSRO 2014-2020) w tym zwłaszcza inwestycje w rozwój infrastruktury, rozwój kompetencji i kwalifikacji pracowników, modernizacji systemu edukacyjnego i systemu szkolnictwa wyższego; inwestycje w rozwój kapitału ludzkiego; rozwój nowoczesnych technologii i infrastruktury; doświadczenie w kontaktach międzynarodowych wynikające z bliskości położenia (Europa Wschodnia) a także z licznych wyjazdów zarobkowych mieszkańców Polski Wschodniej; oraz rozwój turystyki wyspecjalizowanej.

Z kolei zagrożeń rozwojowych społeczno-gospodarczego potencjału reprodukcyjnego gospodarki upatrywać trzeba w: narastaniu deficytu surowcowego i energetycznego; możliwości negatywnego wpływu gospodarki wirtualnej w długim i średnim okresie na realne procesy gospodarcze i ich; rozerwanie klasycznego związku między stopą wzrostu a stopą zysku; oligopolizacja gospodarki światowej; wpływem w coraz większej skali na rozwój gospodarczy poszczególnych państw licznie ujawniających się kryzysów finansowych o zasięgu globalnym i regionalnym; spowolnienie gospodarcze redukujące aktywność inwestorów zagranicznych; zmniejszenie dostępności kredytów, wynikające z wahań na rynku międzybankowym i rynkach finansowych, oraz związanej z nimi awersji banków do podejmowania ryzyka kredytowego; utrzymywanie się wysokiego poziomu zadłużenia zewnętrznego i wewnętrznego; konkurencja w ubieganiu się o inwestycje zagraniczne ze strony innych krajów regionu; wzmożenie wysiłków dążących do przyciągania inwestorów w krajach konkurujących o inwestycje; niepewność dotycząca wyników inwestycyjnych w warunkach nieprzewidywalnych, znacznych wahań kursów walutowych; niepewność dotycząca wyników inwestycyjnych w warunkach nieprzewidywalnych, znacznych wahań kursów walutowych; koncentracja inwestycji

zagranicznych w kilku, najbardziej rozwiniętych regionach kraju, co w dłuższej perspektywie może zaburzyć zrównoważony rozwój kraju; silna presja konkurencyjna poszczególnych województw Polski oraz regionów zagranicznych; centralizacja działań związanych z realizacją projektów regionalnych; rosnący popyt zewnętrzny na siłę roboczą z Polski Wschodniej; utrzymujący się chłodny klimat w międzynarodowych relacjach z sąsiadami Polski Wschodniej (Rosja, Białoruś); wzrost ilościowy klasy menadżerów i jej wpływu na decyzje gospodarcze wiążące się w dużej mierze z zerwaniem związków między własnością kapitału, a jego alokacją.

Wyniki analizy SWOT procesu reprodukcji gospodarczej w Polsce w warunkach uczestnictwa w integracji naszego kraju z Unią Europejską, dowodzi przewagi mocnych stron tego procesu nad słabymi oraz dominacji szans nad zagrożeniami. Utrzymania tej pozytywnej tendencji wymaga nieustannego podejmowania wielu przedsięwzięć z obszaru polityki gospodarczej, jak i strategii jej realizacji. Uzasadnionym i możliwym, odwołując się do siatki macierzy SWOT, staje się wzięcie pod uwagę orientacji na strategię agresywną powiązana z konkurencyjną.

Zakończenie. Przeprowadzone rozważania w kwestii wpływu europejskich procesów integracyjnych na zmiany rozwojowe społeczno-gospodarczego potencjału reprodukcyjnego pozwala na wysnucie kilku wniosków, a mianowicie:

1. Polska w momencie wstąpienia do struktur Unii Europejskiej ujawniła znaczący dystans cywilizacyjny wobec rozwiniętych państw Unii Europejskiej. Postępujące procesy integracyjne zarysowały wobec polskiego społeczeństwa i polskiej gospodarki liczne pola współzależności rozwojowych, które to stały się obszarem minimalizowania opóźnień cywilizacyjnych. Celowym i uzasadnionym stało się więc podjęcie i wykorzystanie pozytywnych elementów procesów integracyjnych na rzecz wzmocnienia potencjału reprodukcyjnego polskiej gospodarki.

2. Ocena przebiegu procesów zmian polskiego potencjału gospodarczego pod wpływem procesów integracyjnych ujawnia patrząc przez pryzmat techniczno-bilansowego przebiegu reprodukcji społecznej, iż uzewnętrznione procesy w analizowanym okresie mają przede wszystkim charakter reprodukcji rozszerzonej o różnym jednak poziomie, skali i tempa wzrostu i rozwoju gospodarczego oraz podziału wytworzonych wartości ekonomicznych. Zauważyć przy tym trzeba, iż w konkretnej rzeczywistości społeczno-gospodarczej, w konkretnym czasie i przestrzeni efekty tego procesu mogą rodzić konfliktogenne sytuacje społecznie, gospodarcze i politycznie. Wpływ procesów integracyjnych na potencjał gospodarczy z jednej strony wzmacnia jego siłę, z drugiej strony zaś może generować sytuację uzależnień i ograniczania suwerenności.

3. Przeprowadzona analiza SWOT możliwości rozwojowych społeczno-gospodarczego potencjału reprodukcyjnego polskiej gospodarki pozwoliła dokonać identyfikacji nie tylko siły powiązań obszarów problemowych między poszczególnymi wyznacznikami każdego z czterech pól analizy SWOT, ale również podjąć proces wnioskowania na jej podstawie prowadzący w konsekwencji do poszukiwania i wyboru strategii kształtowania rozwoju społeczno-gospodarczego potencjału reprodukcyjnego gospodarki. Pozwoliła ona na określenie stojących przed polskim społeczeństwem i polską gospodarką priorytetów, które w ramach realizacji procesów integracyjnych powinny mieć nie tylko charakter długotrwały ale również trwałe.

References

1. Kotyński J., *Koniunktura i handel światowy – podstawowe tendencje*, (w:) *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2015-2018*, IBR, KiK, Warszawa 2017
2. Materiały internetowe: *Bezrobocie w Polsce*, [w:] www.money.pl/gospodarka (dostęp 24.07.2017); *Komisja podwyższa prognozę wzrostu PKB Polski*, [w:] businessinsider.com.pl/finanse (dostęp 22.07.2017); *PKB Polski w 2016 roku jednak niższy. GUS skorygował wyliczenia*, [w:] money.pl/gospodarka (dostęp 22.07.2017); *PKB Polski w 2017r.* [w:] money.pl/gospodarka (dostęp 22.07.2017); *Polska gospodarka w 2017 roku będzie jedną z 6 najszybciej rozwijających się w UE*, [w:] polityce.pl/gospodarka (dostęp 22.07.2017); *.Polska gospodarka przyspiesza. Znakomite prognozy ekspertów*, [w:] forsal.pl/artykuly (dostęp 22.07.2017); *.Wzrost PKB Polski. MFW podał nowe prognozy*, [w:] money.pl/gospodarka (dostęp 22.07.2017); *Polacy na emigracji. Nowe dane GUS o rodakach za granicą* [w:] www.money.pl/gospodarka (dostęp 24.07.2017)
3. Michalski R., *Polityka finansowa państwa – plusy i minusy dobrej zmiany*, (w:) *Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2016 roku*, IBR, KiK, Warszawa 2017

4. *Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2016
5. Piotrowski J., *Zmiany w polityce ekonomiczno-społecznej Polski w latach 2016-2018 i jej skutki*, (w:) *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2016-2018*, IBR, KiK, Warszawa 2017
6. *Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla polskiej gospodarki na lata 2011-2020*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 5 lipca 2011
7. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006, 2011, 2012, 2016*, GUS, Warszawa 2006, 2011, 2012, 2016
8. *Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030r.)*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2017
9. Wiankowski S. i inni, *Dostosowanie sfery badawczo-rozwojowej w Polsce do funkcjonowania w Europejskiej Przestrzeni Badawczej*, Wyd. ORGMASZ, Warszawa 2005

Zenon Stachowiak

Prof. dr hab.

Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego

CHANGING THE REPRODUCTIVE POTENTIAL IN THE POLISH ECONOMY AS THE EFFECT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

Abstract. The article entitled "Changes in reproductive potential in the Polish economy as a result of European integration processes" concentrates attention on the recognition and characterization of general and detailed assessments of the reproductive potential of the Polish economy and Polish society and outlines the expected directions of socio-economic changes in Poland resulting from this fact. They are the sound of Poland's accession to the European Union and have been reflected in many areas of socio-economic life. They have also contributed to strengthening the reproductive potential of the national economy, ensuring continuity in the production of economic goods and services and the recovery of social relations.

Keywords: social reproduction; natural capital; material capital; human capital; social capital; technological capital.

Одержано редакцією 11.08.2017 р.
Прийнято до публікації 17.08.2017 р.

УДК 339.91:339.942

Кривенко Надія Василівна

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник, докторант,
Національний науковий центр
"Інститут аграрної економіки"
kryvenn@ukr.net

**МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ
ЯК ОСНОВА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

Анотація. У статті розглянуто міжнародний поділ праці як основу міжнародної економічної інтеграції, її об'єктивні основи, значення інтернаціоналізації господарського життя, а також особливий вплив науково-технічного прогресу на розвиток інтеграції. Досліджено вплив міжнародного поділу праці (МПП) на розвиток інтеграції та останньої на МПП, зокрема з врахуванням економічного рівня розвитку країн.

Ключові слова: міжнародний поділ праці; міжнародна економічна інтеграція; конкурентоспроможність; зона вільної торгівлі; спільний ринок; митні бар'єри; інтернаціоналізація; зовнішня торгівля; спеціалізація; світовий ринок; світогосподарські зв'язки; економічний розвиток.

Постановка проблеми. Зростання значення міжнародної економічної інтеграції (МЕІ) у світі підтверджується збільшенням кількості торговельно-економічних об'єднань, їх розвитком, розширенням, а також намаганням об'єднатися між собою окремих інтеграційних угруповань. Однією з передумов створення та розвитку останніх є міжнародний поділ праці, тому питання місця країн у МПП залишається досить вагомим,

оскільки це визначає значною мірою і їх участь у інтеграційних угрупованнях, і розвиток як останніх, так окремих країн у їх складі та ін. Залежно від місця країн у МПП можна аналізувати і прогнозувати розвиток торговельно-економічних об'єднань, членами яких вони є, зокрема на прикладі ЄС та НАФТА тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням міжнародної економічної інтеграції та МПП займаються як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, зокрема А. М. Поручник, А. С. Філіпенко, В. І. Власов, В. Ф. Медведєв, Д. Г. Лук'яненко, Е. І. Нікітіна, М. І. Пугачов, О. І. Шнирков, С. Д. Портареску, С. О. Радзівська, Уінтерс Л. Алан, Шиф Моріс, Ю. В. Шишков, Ямані Хусейн Муса Хусейн та ін. В роботах досліджено питання особливостей сучасної МЕІ, її тенденцій, форм, значення МПП тощо.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи значний внесок вчених у дослідження МЕІ потребує поглиблення вивчення питання впливу МПП на її розвиток, зокрема з врахуванням нових тенденцій, рівня економічного розвитку країн тощо.

Мета та завдання статті. Дослідження значення МПП для розвитку МЕІ, уточнення особливостей впливу МПП з врахуванням рівнів економічного розвитку країн, а також - МЕІ на місце країн-членів угруповання у МПП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значення МПП дедалі зростає для економічного розвитку кожної країни, зокрема з врахуванням створення інтеграційних угруповань. Кількість останніх зростає, причому як між розвиненими країнами, так і тими що розвиваються.

Закон поділу праці, який є одним з найважливіших об'єктивних законів розвитку економічних систем, діє як на рівні окремої країни, так і на міжнародному. Оскільки він є об'єктивним, в його основі лежить прагнення за мінімальних витрат отримати максимальний результат, що можливо в умовах спеціалізації, концентрації та кооперації виробництва, а отже, об'єктивним стає зростання взаємодії між суб'єктами економічної діяльності як в межах однієї країни, так і у відношенні з іншими [1, с.56, 58]. С. О. Радзівська зазначає: "... визнання об'єктивно діючого закону поділу праці логічно приводить до необхідності визнання об'єктивно діючого закону посилення взаємодії між суб'єктами економічної діяльності як всередині країни, так і між країнами. Дія цього закону на рівні країн приводить до їх інтеграції, до утворення ними міжнародних регіональних об'єднань, які стають основними ланками глобальної системи світового господарства" [1, с 58].

Чимало зарубіжних та вітчизняних вчених основу МЕІ вбачають саме у МПП. На думку Гаврилюка О. В. та Румянцева А. П. серед інших об'єктивних причин поширення інтеграційних процесів слід виділити розвиток МПП, загострення проблем подолання труднощів у забезпеченні національних потреб у сировині, енергоносіях, пошуки стабільних ринків збуту тощо [2, с.57]. Шевцов В. С. писав, що єдиним шляхом, який призводить до усунення обмеженості внутрішніх ресурсів та внутрішнього ринку кожної країни є розвиток МПП [3, с.74]. Ю. В. Шишков стверджує, що шлях до регіональної економічної інтеграції лежить перш за все і головним чином через МПП і торгівлю. З певним спрощенням можна сказати, що рівень техніко-економічного розвитку країн, ступінь та інтенсивність їх залучення у міжнародну торгівлю, можливість та необхідність їх інтеграції – це три нерозривно пов'язані реалії, які поступово витікають одна з іншої [4, с.39]. Стежко Н. зазначає, що МПП та економічні зв'язки між країнами є основою інтеграційних процесів [5, с.157]. Ю. Д. Білик вважає, що економічна інтеграція є свідомо і планомірно регульований процес МПП ... [6,с.5], а Новікава І., що МЕІ є процесом об'єднання політико-економічних інституційних структур кількох країн на основі стійких, глибоких взаємозв'язків та поділу праці між національними економіками, що призводить до зближення господарських механізмів та набуває форм міждержавних угруповань і відповідних угод [7, с. 23]. Вітчизняні вчені вважають, що суттєве збільшення кількості регіональних торговельних угод та якісні зміни у змісті регіональної інтеграції віддзеркалюють фундаментальні зрушення у МПП" [8, с.9]. Рибалкін В. Є.

зазначає, що і внаслідок створення різних регіональних зовнішньоторговельних об'єднань, зокрема спільного ринку та зони вільного обміну у Європі більше стали обговорюватись питання МПП та теорії МТ [9, с.61]. Вчені також вважають, що інтеграція є об'єктивним процесом розвитку стійких економічних зв'язків та розподілу праці національних господарств, близьких за рівнем економічного розвитку [10, с.26]. В основі МЕІ є економічний інтерес господарюючих суб'єктів та МПП [11, с.304].

Хоча МПП і є основою міжнародної економічної інтеграції сучасні вчені вважають, що “Неглибока, класична, традиційна, обмежена зона вільної торгівлі вже не відповідає новим вимогам міжнародного поділу праці” [12, с.32]. Тобто розвиток МПП вимагає поглиблення інтеграційних зв'язків.

Але оскільки внаслідок ліквідації торговельних бар'єрів у ЗВТ, остання розглядається першим етапом МЕІ, то в разі дослідження проблеми управління конкурентоспроможністю та розвитком інтеграційних зв'язків, виходячи з аналізу етапів інтеграції та основ формування конкурентних переваг першочергово увага зосереджується на проблемі митних тарифів [1, с.252]. Ж. Рюеф вважав, що усунення митних бар'єрів внаслідок інтеграції має викликати новий розподіл галузей виробництва відповідно до дії принципу відносних витрат, що буде знову встановлений [9, с. с.61].

МПП є основою МЕІ і має особливий вплив на конкуренцію. Так, остання була однією з першопричин європейської інтеграції. До речі, на припущенні, що міжнародна конкуренція стане головною цінністю лібералізації, створивши імпульс удосконалення розподілу праці, удосконалення організації виробництва, спрощення обміну на досягненнях науки та техніки будувався звіт голови комітету експертів, які готували проекти щодо ЄЄП та Євроатому П. А. Сіаакі. Це призведе до відновлення та підвищення ефективності економіки, здешевлення й підвищення якості товарів та послуг [13, с.75]. Д. Віей доводить, що МПП раціонально і стихійно здійснюється на більшій території, буде ще більшим стимулом ефективної конкуренції, і дозволить суттєво підвищити рівень життя європейським народам. Дану думку підтримує А. Гіттон, зазначаючи, що ринок організовується виключно на основі відносин конкуренції [9, с.61]. Тобто МПП може сприяти підвищенню конкурентоспроможності країн-членів угруповання, і кращим для його розвитку є більша територія, чому й сприяє інтеграція країн.

Слід зазначити, що міжнародна інтеграція, охоплюючи сферу виробництва та зовнішньоекономічний обмін призводить до тісного переплетення національних господарств, створення регіональних господарських комплексів. Від рівня господарського розвитку членів угруповання залежать конкретні форми економічної взаємодії. Особливості структури відповідно впливають на рушійні сили та характер інтеграції [10, с.26]. Тобто МПП впливає на виробництво, зовнішню торгівлю, створення регіональних господарських комплексів, причому це спостерігається на різних етапах розвитку МЕІ, але з різною інтенсивністю.

Білоруські вчені до об'єктивних основ інтеграції відносять зростання виробничих сил, яке пов'язане з виникненням великомасштабного виробництва; розвиток торгівлі; МПП, що передбачає спеціалізацію країн на певних видах продукції, якими здійснюється обмін. МПП виник спочатку на основі географічних та природно-кліматичних умов, і пов'язаний з національними традиціями. Проте на сучасному етапі досягнення НТП згладжують звичайну природну спеціалізацію, і мінімальні витрати виробництва у країнах стають основним фактором. У свою чергу це підіймає МПП на принципово нову сходинку та підсилює суперечливість цього процесу, зокрема прискорюється розвиток виробничих сил країни, але – і залежність від міжнародної спільноти, що сприяє розвитку інтеграційних процесів [14, с.23]. Розглядаючи основи інтеграції, слід зауважити про їх взаємозалежність, а також вплив НТП, безпосередньо, на кожну з них.

При цьому вплив МПП на розвиток міжнародної інтеграції можна спостерігати на прикладі окремих торговельно-економічних об'єднань. Так, Шевцов В. С. зазначає, що низка

факторів, серед яких ріст МПП в Західній Європі, підсилення державно-монополістичного механізму регулювання економіки, прагнення монополістичних кіл пристосуватися до нових умов конкуренції, сприяли відносному економічному розвитку країн ЄЕС, а також на першому етапі – збільшенню інвестицій, відновленню й модернізації виробництва тощо [3, с.31]. Тобто МПП сприяє вирішенню обмеженості внутрішніх ресурсів, об'єму внутрішнього ринку, залученню інвестицій, модернізації виробництва тощо.

Доречним є зауваження, що МПП, як і розподіл праці в цілому, означає “зв’язаність” виробників через обмін товарами й послугами, а його перехід від предметної до подетальної, й потім до технологічної форми сприяє підсиленню взаємозалежності господарюючих суб’єктів. Від інтенсивності розподілу в усіх його формах в прямій залежності знаходиться ступінь розвитку суспільного виробництва. При цьому зміни в економіці однієї країни чи їх груп суттєво впливають на розвиток економіки інших держав через взаємозв’язаний характер всесвітнього господарства. Рівень та динаміка економічного спілкування між країнами та їх угрупованнями перш за все обумовлені поглибленням розподілу праці як в національному, так і в міжнародному масштабі. Підтвердженням цьому є стрімкий розвиток регіональних інтеграційних процесів, активне залучення у спільну систему світогосподарських зв’язків національних виробництв не лише розвинених індустріальних країн. Тобто як за рахунок інтеграції у світові структури нових країн, так і через залучення до всесвітніх зв’язків зростаючої кількості первинних господарських ланцюгів кількість суб’єктів цих зв’язків постійно зростає [15, с.11, 12].

З розвитком НТП, МПП підсилюється тенденція до інтернаціоналізації господарського життя [3, с.3]. Інтернаціоналізацію господарського життя називають явище, коли національна економіка все більше працює на зовнішній світ, залежить від міжнародних економічних відносин, але є досить стійкою. Дане явище пройшло кілька етапів. Спочатку (кінець XVIII – початок XX ст., співпадає з розвитком капіталізму) це стосувалось сфери обігу, і було пов’язано з виникненням міжнародної торгівлі, перетворенням її у світову. Далі (кінець XIX ст.) посилюється міжнародний рух капіталів, що виходить на перше місце в системі міжнародних економічних відносин у теперішній час. Здійснюється інтенсифікуючий вплив на світову торгівлю товарами та послугами, а це вагоме переміщення центру ваги міжнародних економічних відносин у сферу виробництва та науково-дослідної діяльності, причому останнє представляє перехід до якісно нового етапу світових відносин, тобто МЕІ [16, с.192, 193]. З цього приводу відомий дослідник Ю. В. Шишков зазначає: “Что же касается международного интегрирования, ... это наивысшая на сегодня степень интернационализации, когда нарастающая экономическая взаимозависимость двух или нескольких стран переходит в *сращивание* национальных рынков товаров, услуг, капиталов и рабочей силы и формирование целостного рыночного пространства с единой валютно-финансовой системой, единой в основном правовой системой и теснейшей координацией внутренней и внешнеэкономической политики соответствующих государств” [4, с.17]. Б. Губський зазначає, що як в процесі МПП, так і через посилення міжнародної виробничої кооперації відбувається поглиблення інтернаціоналізації виробництва [17, с.16].

На думку Сергеева В. П., тотожними є поняття МПП та міжнародної спеціалізації виробництва і об’єктивні процеси, які вони виражають характеризуються з кількісного боку, зокрема показниками розвитку міжнародного ринку [18, с.21]. Внаслідок МПП в країнах формуються галузі міжнародної спеціалізації, які орієнтовані значною мірою на експорт, саме вони (ці галузі) представляють у МПП країни. Міжнародну спеціалізацію виробництва країн дозволяє удосконалити розвиток міжнародної торгівлі [19, с.43]. Тобто МПП сприяє розвитку торгівлі і МЕІ, інтеграція – посиленню торгівлі і навпаки, МЕІ розвитку МПП.

Цікавим є зауваження, що коли потреби швидкозростаючої міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, зумовлені умовами росту ефективності, вступають у суперечності з національно-державними умовами регулювання цих процесів

виникає міжнародна інтеграція. Особливо посилились спроби подолати ці обмеження після другої світової війни і розвиваються у дво- та багатосторонній формі нині. Разом з тим вчені зазначають, що створення обширних ЗВТ впливає на інтенсивність міжфірмового кооперування – в межах угруповань зростає кількість конкурентів, які змушені виживати завдяки конкуренції, усунення митних бар'єрів сприяли створенню міжнародних союзів між фірмами [20, с. 287-289].

В. Соколов зазначає, що Ю. Шишков піддав критиці формальний підхід щодо ідеї економічної інтеграції, який зводиться до кількісної оцінки потокоутворюючого та потоковідхиляючого ефекту. Ю. Шишков наполягав щоб у дослідженнях акцентували увагу на змістовній складовій інтеграції, на закономірності між- та внутрішньогалузевого розподілу праці, а також процесах міжнародного переплетення капіталу й виробництва, або ще ширше – взаємопроникнення та переплетення національних відтворювальних циклів в цілому. Так, якщо МПП існував майже тільки у вигляді міжгалузевого розподілу праці на порівняно низьких ступенях економічного розвитку, то національні економіки по мірі підвищення їх технологічного рівня розвитку все більше залучаються у внутрішньогалузевий розподіл праці. Все більше виробничий процес розподіляється між різними країнами і, відповідно, більше зростає частка внутрішньогалузевої торгівлі (ВГТ) у зовнішній. Розрізняють два протилежні процеси - горизонтальну та вертикальну ВГТ. Перша являє собою взаємний обмін готовою продукцією однієї галузі країнами, а друга свідчить про найглибший МПП, що перейшов у розподіл виробничого процесу, а саме рух зустрічних компонентів та частин для виробництва кінцевого продукту. Результати інтеграції залежать від наявності вертикально інтегрованих виробничих структур, можливості їх створення, а не лише - зниження торговельних бар'єрів. Розміщенню певних ланок міжнародного виробництва може сприяти зниження інвестиційних бар'єрів, яке є наслідком інтеграції, але якщо такі ланки вже існують, то щоб перенести їх до інших країн умов інтеграції недостатньо, оскільки досить довгим може бути термін окупності навіть за нижчих витрат [21, с.41-43]. І як зазначає Соколов В. “Переплетение воспроизводственных процессов национальных экономик усиливает их взаимозависимость” [21, с.43]. Таким чином, розвиток МПП, зокрема ВГТ є однією з основних причин успішної інтеграції між країнами. Адже, як видно з вищенаведеного, навіть інтеграція між країнами, не завжди сприятиме перенесенню виробництва. Тому доцільно розрізняти передумови інтеграції з врахуванням розвитку МПП, ВГТ, та рівнів економічного розвитку країн. До речі внутрішньогалузева торгівля є переважно характерною для розвинених країн.

До речі, А. С. Філіпенко виділяє наступні основні закономірності розвитку МПП: поглиблення внутрішньогалузевого поділу праці на основі кооперації виробництва, стандартизації, уніфікації та внутрішньогалузевої спеціалізації; домінуюча роль фінансового сектора у системі МПП; розвиток спеціалізації виробництва у межах багатонаціонального підприємства, що спрямована на підвищення якості та зниження собівартості продукції за умов жорсткої конкуренції на світовому ринку; широке використання аутсорсингу та офшорингу в результаті створення глобальної цілісної системи поділу праці; зниження ролі сировинного сектора у формуванні структури МПП в умовах сучасного науково-технологічного прогресу та внаслідок зменшення матеріало- й енергомісткості виробництва; збільшення значення міжнародного трансферу технологій, інтернаціоналізація наукових досліджень та розробок за умов провідної ролі ТНК, зокрема в першу чергу в галузях програмного забезпечення, аерокосмічної промисловості та ін. [22, с.66-67].

В умовах посилення інтеграційних процесів розвиток світового ринку характеризується досить високими темпами, що свідчить про збільшення між країнами взаємозалежності, а також поглиблення МПП [23, с.23]. На думку польського економіста Е. Клеєра ширина та інтенсивність економічних зв'язків між окремими країнами та їх групами в загальному вигляді залежить від ступеню розвитку поділу праці в межах національного ринку, а також в міжнародному чи міжрегіональному масштабі, яке

зумовлене структурою господарства цих країн та рівнем їх економічного розвитку. Якщо величина національного доходу на душу населення або кількість благ, які виробляються свідчать про рівень розвитку країни, то про види цих благ і про можливу ступінь економічних зв'язків з іншими країнами свідчить структура її виробництва [25, с.45-46]. Причому, незважаючи на зумовлені економічною рецесією на межі ХХ-ХХІ ст. кон'юнктурні коливання збільшення обсягів міжнародної торгівлі (МТ) помітно перевищує зростання виробництва. А це, в першу чергу, зумовлено становленням і розвитком нових видів поділу праці, які є в основі міжнародної економічної інтеграції, а також внутріфірмового обміну. До речі, розвиток країн стимулюється ступенем відкритості національних економік, який постійно зростає [23, с.23, 24]. Тобто внаслідок відкритості країни досягають вищого економічного розвитку, проте втрачають незалежність, але мають прагнути розвитку світової економіки, оскільки інші країни формують попит і пропозицію.

За даними СОТ, у 2009 р. світовий експорт товарів зменшився на 23%. При цьому експерти відмічають, що скорочення світової торгівлі в умовах глобальної кризи було очікуваним, але не такі масштаби, які свідчать про збільшення еластичності міжнародної торгівлі за доходами. В дослідженнях Х. Ескейта, Н. Лінднберга та С. Мірудо здійснювався аналіз впливу схеми МПП, яка змінилась, на еластичність світової торгівлі. Розвиток внутрішньогалузевого розподілу праці, організація вертикальних виробничих ланцюгів, а також пов'язаного з ним руху капіталу, послуг щодо реалізації продукту, технологій модифікують механізм впливу попиту на динаміку міжнародної торгівлі, причому суттєво. Коли різні ланки виробничого ланцюга розподілені по різних країнах, то на функціонування усього ланцюга може вплинути шок окремої ланки. Так, в умовах останньої кризи різке ускладнення доступу до кредитів пов'язане з дестабілізацією банківської системи виявилось таким шоком. Внаслідок кризи вересня 2008 р. Зупинка кредитування переважно вплинула на такі вертикальні інтегровані галузі як виробництво побутової електроніки, офісного обладнання та комп'ютерів, автомобілів та транспортного обладнання. Дослідники виділяють дві основні причини значного падіння міжнародної торгівлі у 2008-2009 рр. кризи, пов'язані з розвитком міжнародних виробничих ланцюгів, підсиленням вертикальної інтеграції виробництва. Так, вплив початкового шоку попиту через стиснення кредиту не пропорційно ступені сконцентровано на споживчих товарах тривалого користування та інвестиційних товарах, тобто таких, виробництво яких в найбільшій ступені є вертикально інтегрованим. А також, позначився "ефект батога" (bullwhipeffect), за якого по мірі переходу від одного ланцюга до іншого у виробничому ланцюжку в умовах кризи підсилюється прагнення до скорочення запасів готової продукції. Разом з тим, дослідники вважають, що підсилення еластичності торгівлі за доходами, не можна пояснити вертикальною інтеграцією виробництва повністю [24, с.43]. З наведеного видно, що не кожна країна та галузь має такі переваги, але і небезпеки, як ті, для яких характерною є організація вертикальних виробничих ланок.

Висновки та перспективи. МПП є основою розвитку МЕІ, причому в сучасних умовах особливу увагу відіграє розвиток НТП. Науково-технічний потенціал значною мірою визначає участь країн у МПП і ефективність інтегрування. Вплив МЕІ на МПП особливо значним є для країн, які розвиваються, причому вагоме значення має з країнами якого рівня економічного розвитку вони об'єднуються. На сучасному етапі особливо варто зосередитись і на питаннях ВГТ, вертикально інтегрованих структур, які також визначають напрямки інтеграції. Враховуючи розвиток МЕІ і можливі ефекти, необхідно сприяти розробці і впровадженню нових технологій, розвитку наукового потенціалу, що визначатиме місце країни у МПП, перспективи інтеграції, а також позицію країни в межах угруповання, а також останнього на світовому ринку.

Список використаної літератури

1. Радзівська С. О. Конкурентоспроможність та інтеграційні перспективи України / Світлана Олександрівна Радзівська. – К.: Знання України, 2012. – 344 с.

2. Гаврилюк О. В. Економічна інтеграція в сучасному світі / О. В. Гаврилюк, А. П. Румянцев. – К. : Наукова думка, 1991. – 128 с.
3. Шевцов В. С. Капиталистическая интеграция: сущность, проблемы / В. С. Шевцов. – М.: Политиздат, 1975. – 88 с.
4. Шишков Ю. В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ / Ю. В. Шишков. – М. : ИП “Тысячелетие”, 2001. – 479 с.
5. Стежко Н. Продовольча проблема в умовах глобалізації світової економіки: монографія / Надія Володимирівна Стежко. – Кіровоград: ТОВ “Поліграфсервіс”, 2014. – 392 с.
6. Білик Ю. Д. Проблеми інтеграції економіки України у світове господарство / Ю. Д. Білик. – К. : Урожай, 2004. – 246 с.
7. Новікова І. Європейскоорієнтація економіки України: історичні особливості та сучасні тенденції у контексті реалізації стратегічних рішень / І. Новікова // Вісник Київського національного університету ім. Т.Шевченка. Економіка. – 2016. – 8 (185). – С.22-29.
8. Економічна асоціація України з Європейським Союзом: монографія / [Шнирков О. І., Муравйов В. І., Заблоцька Р. О. та ін.]; за ред. О.І.Шниркова, В.І.Муравйова. – К.: ВПЦ “Київський університет”, 2015. – 415 с.
9. Рыбалкин В.Е. Международное разделение труда (очерк теории) / В.Е. Рыбалкин – М. : Государственное издательство “Высшая школа”, 1963. – 107 с.
10. Мировая экономика / [Васильева И. П., Котляров Н. Н., Ломакин В. К. и др.]; под ред. В. К. Ломакина. – М.: Изд. центр “АИКИЛ”, 1995.- 258 с.
11. Международные экономические отношения: учебник / [В. Е. Рыбалкин, Ю. А. Щербанин, Л. В. Болдин и др.]; под ред. Рыбалкина. – [5-е изд. перераб. и доп.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 605 с.
12. (66) Зони вільної торгівлі на початку XXI століття: монографія / [Шнирков О. І., Філіпенко А. С., Румянцев А. П. та ін.]; за ред. О. І. Шниркова, В. І. Муравйова. – К. : Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2013. – 399 с.
13. Кондратьева Н. Единый рынок ЕС: теория и практика / Н. Кондратьева // МЭиМО. – 2014. – №3. – с.74-87.
14. Медведев В. Ф. Международная экономическая интеграция и национальный “суверенитет” / В. Ф. Медведев, В. В. Почекина, Э. И. Никитина; под ред. А. Е. Дайнеко / Нац. акад. наук Беларуси, Гос. науч. учреждение “Ин-т экономики НАН Беларуси”. – Минск: “Право и экономика”, 2015. – 244 с.
15. Поручник А. М. Интеграция Украины в мировое хозяйство / А.М. Поручник – К.: КГЭУ, 1994. – 129 с.
16. Портареску С. Д. Тенденции интеграции и экономической интеграции/ С.Д.Портареску // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУУАМ: Сборник научных трудов. – Свищов: СА. “Д.А. Ценов”, ДонНУ. – 2004. – Т.1. – с. 190-195.
17. Б. В. Губський Євроатлантична інтеграція України / Б. В. Губський; НАН України, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К. : Логос, 2003. – 328 с.
18. Сергеев В. П. Международное социалистическое разделение труда: показатели и тенденции развития / В. П. Сергеев. – М.: “Мысль”, 1979. – 228 с.
19. Стратегія участі України у процесах економічної глобалізації: монографія / [І. І. Кукурудза, В. В. Опалько, Є. М. Кирилюк та ін.]; за ред. І.І. Кукурудзи. – Черкаси: ЧНУ ім. Б. Хмельницького, 2016. – 168 с.
20. Общая экономическая теория: курс лекций [Г. П. Журавлева, В. И. Видяпин, В. В. Градобоев и др.]. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 1998. – 310 с.
21. Соколов В. Региональная интеграция и внутриотраслевая торговля продукцией машиностроения / В. Соколов // МЭиМО, 2012. – №2. – С.38-49.
22. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підручник. – К.: Либідь 2009. – 406 с.
23. Проблеми інтеграції України у світовий економічний простір / Під наук. ред. К. В. Балабанова. – Донецьк: “Вебер” (Донецька філія), 2007. – 234 с.
24. Клеер Е. Всемирное хозяйство. Закономерности развития / Е. Клеер; пер. с польск., научн. редакц. Ю. В. Шишкова. – М.: “Мысль”, 1979. – 389 с.
25. Соколов В. В. Тенденции развития мировой товарной торговли в 1990-2008 гг. / В. В. Соколов // МЭиМО. – 2011 – №2. – С. 36-47.

References

1. Radzievska, S. O. (2012). *Competitiveness and integration prospects of Ukraine*. Kyiv: Znannia Ukrainy (in Ukr.)
2. Gavriiliuk, O.V., & Rumiantsev, A.P. (1991). *Economic integration in the modern world*. Kyiv: Naukova Dumka (in Ukr.)
3. Shevtsov, V.S. (1975). *Capitalist integration: essence, problems*. Moscow: Politizdat (in Russ.)
4. Shishkov, Yu.V. (2001). *Integration processes on the threshold of the XXI century. Why CIS countries are not integrated*. Moscow: "III tysiachilietie" (in Russ.)
5. Stezhko, N. (2014). *The food problem in the conditions of globalization of the world economy*. Kirovohrad: “Polihrafservis” (in Ukr.)
6. Bilik, Yu.D. (2004). *Problems of integration of the Ukrainian economy in the world economy*. Kyiv: Urozhai (in Ukr.)
7. Novikova, I. (2016) European orientation of the economy of Ukraine: historical peculiarities and current trends in the context of strategic decisions implementation. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu*

- im. T. Shevchenka. *Ekonomika* (Bulletin of the Kyiv National University of T. Shevchenko. Economy.), 8 (185), 22-29 (in Ukr.)
8. Shnyrkov, O.I., Muraviov, V.I. et al. (2015). In O.I. Shnirkov (Ed.), V.I. Muraeviov (Ed.). *Economic Association of Ukraine with the European Union*. Kyiv: "Kyivskiy universytet" (in Ukr.)
 9. Rybalkin, V.E. (1963) *International division of labor (essay theory)*. Moscow: "Vysshaya shkola" (in Russ.)
 10. Vasilieva, I.P., Kotlyarov N.N. et al. (1995). In V. K. Lomakin (Ed.). *World Economy*. Moscow: "AIKIL" (in Russ.)
 11. Rybalkin, V. Ye., Scherbanin, L.V. et al. (2004). In V. Ye. Rybalkin (Ed.). *International economic relations*. Moscow: UNITY-DANA (in Russ.)
 12. Shnirkov, O. I., Filipenko, A.S. et al. (2013). In O.I. Shnirkov (Ed.), V.I. Muraeviov (Ed.). *Free trade areas at the beginning of the XXI century*. Kyiv: "Kyivskiy Universitet" (in Ukr.)
 13. Kondratieva, N. (2014) *The EU Single Market: Theory and Practice*. *MEiMO* (World economy and international relations), 3, 74-87 (in Russ.)
 14. Medvedev, V. F., Pochechina, V. V., Nikitina E. I. (2015). In A. E. Daineko (Ed.), *International economic integration and national "sovereignty"*. Minsk: "Law and Economics" (in Russ.)
 15. Poruchnik, A. M. (1994). *Integration of Ukraine into the world economy*. Kyiv: KGEU (in Russ.)
 16. Portaresku, S. D. (2004) *Tendencies of Integration and Economic Integration. Problemy i perspektivy rozvitiia sotrudnichestva mezhdru stranami Yugo-Vostochnoi Yevropy v ramkakh Chernomorskogo ekonomicheskogo sotrudnichestva I GUUAM: sbornic nauchnykh trudov* (Problems and Perspectives of Cooperation Development between Southeast European Countries in the Black Sea Economic Cooperation Areas and GUUAM: Collection of Scientific Works). Svintsov-Donetsk: SA. "D.A. Tsenov, DonNU, 1, 190-195 (in Russ.)
 17. Gubskiy, B.V. (2003) *Euro-Atlantic Integration of Ukraine*. Kyiv: Logos (in Ukr.)
 18. Siergieiev, V.P. (1979) *International socialist division of labor: indicators and development trends*. Moscow: "Mysl" (in Russ.)
 19. Kukurudza, I. I., Opalko, V. V. et al. (2016). In I.I. Kukurudza (Ed.) *Strategy of Ukraine's Participation in the Processes of Economic Globalization*. Cherkasy: B. Khmelnytskyi Cherkaskiy natsionalnyi university (in Ukr.)
 20. Zhuravleva, G. P., Vidiapin, V. I. et al. (1998). *General economic theory: a course of lectures*. Moscow: Pliekhanov Russian Academy of Economics (in Russ.)
 21. Sokolov, V. (2012) *Regional integration and intra-industry trade in machine-building products*. *MEiMO* (World economy and international relations), 2, 38-49 (in Russ.)
 22. Filipenko, A. C. (2009) *International Economic Relations: Theory*. Kyiv: Lybid (in Russ.)
 23. Balabanov, K. V., Bulatova, O.V. et al. (2007) In K.V. Balabanov (Ed.). *Problems of Ukraine's Integration into the World Economic Space*. Donetsk: "Weber" (in Ukr.)
 24. Kleer., Ye. (1979). *World Economy. Regularities of development*. Moscow: "Mysl" (in Russ.)
 25. Sokolov, V. V. (2011) *Trends of the development of the world commodity trade in 1990-2008*. *MEiMO* (World economy and international relations), 2, 36-47, (in Russ.)

Kryvenko Nadiia Vasylivna

Ph.D. in Economic sciences, senior researcher,

National scientific centre "Institute of agrarian economics"

INTERNATIONAL DIVISION OF LABOUR AS A BASIS FOR INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION

Abstract. Introduction. *The growing importance of international economic integration in the world is confirmed by the increase of the number of integration groups, their development, expansion, as well as the attempt to unite among themselves separate integration groups. One of the prerequisites for the creation and development of them is the international division of labor, so the question of the place of the countries in it is significant, as it determines their participation in integration groups, and the development of both groups and individual countries them, etc. Depending on the country's place in the international division of labor, it is possible to analyze and forecast the development of integration groups, which members they are.*

Purpose. *Study of the significance of the international division of labor for the development of international economic integration, specifying the features of its influence, taking into account the levels of economic development of countries, as well as – international economic integration into the place of the member-states of the grouping in the international division of labor.*

Results. *The importance of the international division of labor is increasing for the economic development of each country, in particular taking into account the establishment of integration factions. The number of them is increasing, both between developed countries and those developing. Many researchers see the reason and premise of international economic integration in the international division of labor. However, it is thought, that the traditional free trade area no longer matches the new requirements of the international division of labor. In turn, the removal of trade barriers that is*

characteristic of integration processes influences the division of labor. The influence of the international division of labor on competition is also important, which was one of the reasons for European integration. It is worth paying attention to the identity of the concepts of the international division of labor and specialization, which may contribute to the expansion of the country's place in the world market and the deepening of integration. It is important to consider how integration will affect the specialization of developing countries in the integration with developed countries. In today's conditions, the development of the international division of labor, in particular intra-industry trade, is one of the main reasons for successful integration, the association will not always facilitate the transfer of production. Integration affects the development of the international division of labor, although the division is the basis of the integration. In addition, it is worth paying attention to which countries are integrated, because countries that are developing for association with the developed countries are especially sensitive.

Conclusion. *International division of labor is the basis for the development of international economic integration, and in today's conditions, the development of scientific and technological progress is of particular importance. The influence of integration on the division of labor is particularly significant for developing countries, it is very important the level of economic development of countries with which they are united. At the present stage, special attention should be paid to problems of development of intra-industry trade, vertically integrated structures, which also determine the directions of integration. Given the development of integration and the possible effects, it is necessary to promote the development of scientific potential, which will determine the country's place in the international division of labor, the prospects of integration, as well as the position of the country within the group, as well as the group on the world market.*

Key words: *international division of labor, international economic integration, competitiveness, free trade area, common market, customs barriers, internationalization, foreign trade, specialization, world market, world economic relations, economic development.*

*Одержано редакцією 20.08.2017 р.
Прийнято до публікації 29.08.2017 р.*

dr Bartosz Stachowiak
Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego,
Poland
b.stachowiak@uksw.edu.pl

IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE PROCESSES IN POLISH ECONOMY AS A PART OF THE EUROPEAN UNION

Abstract. *The article entitled "The implementation of economic innovation processes in the Polish economy within the European Union" focuses on the determinants of the socio-economic development of the country, which is economic innovation. It resulted in numerous civilizational changes in the Polish national economy, especially after Poland's accession to the European Union. It turned out that it belongs to those factors which in recent years have marked the development path of our country. Hence, after identifying its concept, an attempt was made to recognize the impact of the processes which constitute it on economic competitiveness and to assess the effects of economic innovation on socio-economic changes in the country.*

Keywords: *economic innovation; competitiveness of the economy; effects of innovation.*

PREFACE. An important role in the group of determinants strengthening the socio-economic development of Poland in the first decades of the 21st century revealed economic innovativeness. Its significance has increased since our accession to the European Union in May 2004. As a result of this decision, numerous civilizational changes took place in the Polish national economy. The issue of innovation has been part of the group which in recent years has marked the development path of our country. Poland has joined the process of implementing a

common strategy for supporting innovation and competitiveness. Its principles were laid down in the "Lisbon Strategy" for the first decade of the 21st century and for the Europe 2020 strategy for 2010-2020. Taking into account the problem of economic innovativeness in the context of the title of the target article, it becomes closer to its essence by identifying its concept, recognizing the impact of its processes on economic competitiveness, and assessing the effects of economic innovations on socio-economic changes in the country during the period of Poland's integration with the Union European.

1. The concept of economic innovation

Economic innovation is a multi-faceted concept whose attributes are economic phenomena and processes that enhance economic growth, productivity and productivity, technology development and increased competitiveness. According to the OECD definition, it is to transform an idea into a product or service that can be sold, a new or improved production or distribution process, or a new social service method. It is the implementation of a new or significantly improved product or process, a new marketing method or a new organizational method in economic practice, workplace organization, or environmental relations. Its goals are, referring to the most commonly adopted literature approaches, technological goals, including product and process innovations, and neo-technological objectives, which include organizational and marketing objectives. Their rank is diversified, often with the purpose of neobiological goals.

Innovation is primarily a result of research (basic, especially applied and implemented). If basic research involves theoretical and experimental work undertaken without the practical purpose of explaining the unexplored phenomena and the discovery of new scientific laws, then they are intended to use their results in practice. In part they can be useful for practice and thus provide a starting point for implementation work that involves the development of methods and techniques for applying the results of applied research.

Economic innovation is closely linked to the idea of a "new economy," also known as "knowledge economy", "e-economy", "network economy", "information economy" "digital economy". It is characterized by a high level of education, the dissemination of entrepreneurship culture, access to financial resources and the development of scientific infrastructure and business environment, which facilitate access to information through the development of IT networks. Co-operation between the various actors involved in the innovation process is important.

Innovation is most often seen as a means to create and maintain a competitive advantage for the company and the economy as a whole. The result is innovation implemented in the national economy, qualitatively different from existing solutions for new products, processes, technical solutions, technology or in the sphere of management, material or intangible. With respect to other routine activities favoring these intentions, it is subject to high risk and uncertainty.

Innovation is a process of product innovation. National economies and companies want to be innovative, they must be able to create something new and to create an environment capable of commercializing these novelties for their rapid implementation. As such, it is an accepted indicator of modern economy. It is a phenomenon favorable for economic development, although it can not be ruled out that it can also cause negative effects in the form of so-called. unintended effects.

2. Innovation as a driver of competitiveness

Renovation, as evidenced by this practice of economic life, has proved to be an important factor strengthening the competitiveness of states, regions and businesses. This fact became noticeable during the period of Poland's membership in the European Union, thus influencing the improvement of the competitiveness of the Polish economy. This impact can be traced back to the assessment criteria identified in the Global Competitiveness Report published by the World Economic Forum WEF in the twelfth pillar of competitiveness.

In the research on the level of enterprise innovation at the national and enterprise level (in a given country) particular attention is paid to: the scope of innovation, the quality of research; Expenditures on research and development; industry cooperation with research and

development institutions and universities in research and development; government procurement of high technology products; availability of researchers and engineers; and the number of patents applied in practice. These factors are considered as GCI indicators to measure enterprise innovation in different countries. The first six indicators are assigned weighted average values over the years ranging from 1 to 7, while the seventh is the average annual number of filed patent applications.

The first indicator of the twelfth pillar of competitiveness ("Innovation") is the scope of innovation – *capacity for innovation*). Its value as described in figure 1 implies the exclusive use of licenses or the imitation of foreign companies, while the number 7 implements on the basis of their own pioneering research into new products and processes.

Referring to the indicators of expenditure on innovative activity broken down by science, the dominant and increasing share of Poland's accession to the European Union are engineering and technical education, followed by natural and medical and health care. The lowest share of social sciences, agriculture and humanities. The share of innovation expenditure in the parent industry is investment expenditure, which is very high, although it tends to decrease (Table 1).

Table 1 Indicators of the scope of economic innovativeness

Order No.	Data	2000	2005	2010	2015
1.	Expenditures on innovative activity in total industry (in PLN million at current prices), including% of total:	12235	14329	22379	28921
1.1.	- for research and development	12.8	9.5	14.6	17.7
1.2.	investments	54.0	58.6	52.3	51.4
2.	Expenditures on innovative activity broken down by science: total (in PLN million at current prices), this is in% of the total in the sciences	4796	5575	10416	18061
2.1.	- natural sciences	21.9	24.8	24.7	21.6
2.2.	- engineering and technical sciences	49.8	47.0	47.0	53.5
2.3.	- medical and health sciences	12.2	10.2	10.3	11.5
2.4.	Agricultural sciences	9.2	8.5	7.6	4.5
2.5.	Social sciences	6.9	6.5	6.2	5.1
2.6.	Humanities	-	3.0	4.2	3.8

Based on: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006, GUS, Warszawa 2006, p.424-432; Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2016, GUS, Warszawa 2016, p.427-430*

The above mentioned indicators demonstrate the importance of innovation as an important element in the competitiveness of enterprises. If they want to develop or even survive, they must continually innovate, adapt to new situations and, if possible, overtake them. This involves the introduction of tangible and intangible goods in the form of services not offered by competitors.

An innovative enterprise must approach its business in the future, designing and implementing qualitative changes. It should carry out research and development to a large extent or use the results of such work carried out outside the enterprise; allocate for this activity relatively high financial expenditures; systematically implement new scientific and technical solutions; It also systematically creates innovations and introduces them to production, work organization and market.

According to the GCI index assessing the scope of innovation Poland in 2015 in 138 countries occupied 68th place (at the value of 4.1) against 70 places in 122 classified countries in 2006.

The second indicator of competitiveness is the *quality of scientific research institutions*. The number 1 indicates the very weak activity of research institutions, and the 7 best in the field in the international arena.

Innovation is a new value or quality. It can be presented as a process involving its creation, design, implementation, adaptation and use, which are aimed at the practical application of a new product or new manufacturing method.

The value of scientific research depends on whether or not they are just basic research, also called theoretical or pure, which includes theoretical and experimental work undertaken without the practical purpose of explaining the unexplored phenomena and the discovery of new scientific laws; Or are they used to make use of the results of basic research in practice, the effects of which are called inventions? Or are they an implementation study that involves the development of methods and techniques for applying the results of applied research?

Recalling, for the assessment of this phenomenon, the share of net revenues from sales of new or significantly improved products in sales of industrial products (in% of products put on the market), it should be noted that the tendency which was revealed in Poland after the accession of Poland to the European Union is not good, because it is decreasing. This applies to all groups of industries (Table 2).

Table 2 Quality indicators for research

Order No.	Data	2000	2005	2010	2015
1.	Net sales of new or significantly improved products in industry sales (% of marketed products) - Total, including:	16.4	21.8	12.4	10.4
2.	Net sales of new or significantly improved products in industry sales (% of marketed products) - Total, including:				
2.1.	mining	-	2.0	2.0	0.8
2.2.	Industrial processing	18.5	25.1	15.6	12.9
2.3.	production and supply of electricity, gas, steam and hot water	-	0.2	0.0	0.5
2.4.	- water supply and sewage and waste management, reclamation	-	1.9	2.1	1.5

Based on: Source: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006*, GUS, Warszawa 2006,p.433; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011*, GUS, Warszawa 2011,p.420; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2016*, GUS, Warszawa 2016, p.435

Taking into account the impact of the quality of scientific research on competitiveness according to the GCI index in 2015. Poland occupied 54th place in 138 countries (with a value of 4.1). This was a better situation compared to 2006. When it ranked 56th of 122.

Company spending on R&D is another indicator of competitiveness assessment through the prism of innovation. Its value in the case of digit 1 means that there is no expenditure on research and development, and 7 on research and development expenditures.

Research on enterprise innovation shows at least six directions of innovative thinking leading to the creation of new markets and the reactivation of existing markets. These include: a survey of substitution industries (offering substitutes); Study of strategic groups (industry groups with similar strategies); surveying groups of buyers (paying, using, co-deciding); study of complementary groups (determining how the value of the offer influences the proposals of other branches); study of the functional-emotional orientation of the industry (product usability, customer emotional level); Studying the effects of important trends (mainly external ones influencing the functioning of the industry).

The GCI assessment of the impact of enterprise expenditure on R & D on competitiveness has placed Poland in 2015. on the 64th place (at a value of 3.4). This was a better situation compared to 2006. When it ranked 65th of 122.

In addition to the size of enterprise expenditure on R & D, the total expenditure incurred by universities, research and development units, development units, and scientific institutions of the Polish Academy of Sciences is also affected (Table 3). They were different in terms of direction and pace of change, both in terms of total expenditure and investment expenditure. Although R & D expenditures (as a percentage of GDP) were higher in 2015 than in 2005 and amounted to 1.0% of GDP (at current prices), that is still a threat to a serious economic downturn. Their level in Poland is far from the level of outlays in other countries of the world, including in the European Union. As such, they are far from sufficient to support the economic development of the country. They are also very distant from the OECD recommendations that spending on research and development should be at 2% of GDP, as well as the Lisbon Strategy's mandate to increase R & D expenditures to 3% of GDP in 2010, This is the time of the past - the European economy in the most dynamic economy of the world.

Research and development activities are carried out through research projects (called grants) and targeted projects. R & D activities in Poland are carried out by five groups of units (among them the leading role is played by PAN) The funding is provided by the resources of the Scientific Research Committee set up in 1999, and since April 1, 2003 by the Ministry of Science and Information Technology. Research and development should be developed within the framework of a state-sponsored policy (including innovation policy). In practice, there are three types of scientific policy, namely participation, regulation and advocacy.

Table 3 Expenditure of the state and enterprises for research and development

Order No.	Data	2000	2005	2010	2015
1.	Expenditures on research and development (in PLN million at current prices)	4796	5575	10416	18061
1.1.	Expenditures on research and development in relation to GDP (%)	0.64	0.56	0.72	1.0
1.2.	Expenditures on research and development in relation to GDP	125	146	270	470
2.	Expenditures on research and development (in PLN million at current prices)/%	792 /16,5	1150 /20.6	2543 /24.4	7045 /39,0
3.	Expenditures on innovative activity in total industry (in PLN million at current prices) - of total:	12234	14329	22379	28920
3.1.	for research and development	1570	1367	3272	4838
3.2.	- purchase of knowledge from external sources and software	297	625	686	-
3.3.	- investment purchases of machinery and technical equipment	6601	8393	11712	14861
3.4.	Staff training and marketing for new or significantly improved products	392	332	504	-

Based on: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006*, GUS, Warszawa 2006,p.424-432; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011*, GUS, Warszawa 2011,p.411,418; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2016*, GUS, Warszawa 2016, p.411,418

An important fourth indicator of the competitiveness assessment through the prism of innovation is *university-industry collaboration in R&D* Its value at 1 for this indicator means that there is no cooperation, and 7 with intensive cooperation.

From the standpoint of possible forms of innovation, we can distinguish innovations: radical and gradual, technical and managerial, productive and process. Radical innovation – these are new products, services or technologies that completely replace existing ones. And gradual innovations are new products, services or technologies that only modify the existing ones. Technical innovations are related to changes in physical appearance, product parameters, production and distribution processes – that is, whether they are productive or productive. Managerial innovation involves changes in processes that drive the way of thinking, creating, and delivering products to customers. Managerial innovation generally influences the broader development context throughout the organization and the way in which the organization is governed, process innovations directly affect the technology itself.

The assessment of industry cooperation with research institutions and universities in research and development can be done through the prism of different types of research (Table 4). The analysis of Poland proves that the trend towards a clear limitation of basic and applied research for development work is outlined.

Table 4 Indicators of cooperation between industry and research institutions and universities in research and development

Order No.	Data	2000	2005	2010	2015
1.	Research and development activity by type of research - (PLN m at current prices)	3982	4411	7743	13314
2.	Research and development activity by type of research - (PLN m at current prices)				
2.1.	Fundamental research	1543 /38.6	1648 /37.4	3072 /39.7	4284 /32.2
2.2.	Applied research	992 /24.8	1068 /24.2	1589 /20.5	2726 /20.5
2.3.	Experimental development	1456 /36.6	1695 /38.4	3082 /39.8	6304 /47.3

Based on: Source: *Statistical Yearbook of the Republic of Poland 2006*, GUS, Warsaw 2006, p.426; *Statistical Yearbook of the Republic of Poland 2011*, GUS, Warsaw 2011, p.414; *Statistical Yearbook of the Republic of Poland 2016*, GUS, Warsaw 2016, p.430

In the innovative product and process activities, several phases of the life cycle of innovation can be distinguished. These are the phases of development, application, launch, growth, maturity, decline. The stages in which companies achieve the highest economic and financial results are growth and maturity.

According to the GCI, the impact of industry cooperation with research and development institutions on research and development on competitiveness was set in 2015 Poland in 85th place (at the value of 3.3). This was a situation comparable to that of 2006. When it was in the ranking of 122 countries Poland was ranked in 81 positions.

Evaluation of competitiveness through prism of innovation is also made through prism of *government procurement of advanced technology products*. Its value determines the extent to which government purchasing decisions support innovation, with figure 1 indicating that government purchasing decisions do not support innovation at all, and 7 that government purchasing decisions support innovation to a large extent.

According to the GCI, which assesses the impact of government procurement of high technology products on competitiveness, Poland places in 96th place (with a 2.9 indicator value). This was a far worse situation compared to 2006. When it was ranked in 122 countries Poland was placed on 62 th position.

Supplementary assessments of this situation are also provided by the analysis of the number and value of financed projects by the state (Table 5). It proves that the state supports development and individual projects.

Table 5 Indicators of government procurement of high technology products

Order No.	Data	2000	2005	2010	2015
1.	Research projects funded by the minister responsible for science in the division: number / value in PLN million at current prices				
1.1.	- individual	8193/ 367	8734/ 396	10102/ 564	7682/ 773
1.2.	- for a given purpose	1292/ 231	843/ 171	235/ 141	4/ 29.1
1.3.	- development	-	-	1143/ 612	1187/ 1245
1.4.	other	-	-	296 /147	1232 /265

Based on: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006, GUS, Warszawa 2006, p.425*; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011, GUS, Warszawa 2011, p.412,-413*; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2016, GUS, Warszawa 2016, p.429-429*

The sixth indicator of competitiveness assessment is based on the prism of innovation is *availability of scientists and engineers*. Its value is 1 for lack of availability and 7 for wide availability. Significant staffing potential is involved in R & D. The employment rate was regionally differentiated, which is a result of the allocation of research and development units.

By specifying the assessment of intellectual property from the point of view of innovation and its impact on the competitiveness of the economy, based on the R & D rate of R & D staff, which is calculated per 1,000 workers Poland was in 2014. the lowest in the European Union (5.0%) against 15.3% in Finland; 14.7% in Denmark; 14.1% in Sweden; 10.6% in Norway; 8.2% in Germany; 7.1% in the Czech Republic and 6.2% in Slovakia

In the group of scientists and engineers the largest number of their potential was gathered in economic entities, whereas the dominant group was composed of representatives of engineering and technical sciences, and later in nature and medical (Table 6).

Table 6 Indicators of access to scientific and engineering personnel

Order No.	Data	2000	2005	2010	2015
1.	Employees in research and development activities in thous. total /% of research staff	78925	76761	81843	123347
2.	Employed in research and development activities in% of total research staff, broken down by type of subject:				
2.1.	- scientific and research and development units	38.4	30.6	27.0	21.0
2.2.	auxiliary scientific units	0.2	0.4	0.3	0.3
2.3.	- business entities	8.7	10.6	19.3	41.6
2.4.	higher education institutions	52.6	58.2	52.6	36.4
2.5.	- other units	0.1	0.2	0.8	0.7
3.	Employed in research and development activities in% of total research staff, broken down by type of subject:				
3.1.	- natural sciences	22.6	21.0	19.4	18.3
3.2.	- engineering and technical sciences	37.1	34.6	37.9	50.4
3.3.	- medical and health sciences	12.7	14.3	13.4	10.6
3.4.	Agricultural sciences	10.4	8.5	6.6	4.8
3.5.	Social sciences	17.2	14.6	12.3	9.1
3.6.	Humanities	-	7.0	10.4	6.8

Based on: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011, GUS, Warszawa 2011, p.409-412*; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2016, GUS, Warszawa 2016, p.425-427*

A separate problem posing a high risk to the Polish R & D sector is the low salaries of employees employed in the field, which forces them to look for other sources of earnings. Average monthly remuneration in R & D is about 1.5 times the average wage in the corporate sector. The result is a migration of scientists. Another noteworthy phenomenon in Polish research and development is the low mobility of researchers, considered one of the methods of stimulating scientific creativity.

The GCI evaluates the impact of the availability of researchers and engineers on competitiveness, placing Poland in the 50th position (with a value of 4.3). This was a much better situation compared to 2006. When it was in the ranking of 122 countries Poland was placed in 69 positions

The last indicator of competitiveness assessment by the prism of innovation refers to the number of patents applied in practice / million population. It has an average annual number of patent applications per million inhabitants.

The choice of innovative ideas is accompanied by great uncertainty. Reducing the uncertainty of choice requires support for their analytical activities, including: creating a buyer usability map (which will provide information on the differences in usability of the new product from the usability of the existing product), defining the optimal price corridor (indication of the price range for which the novelty should apply), as well as the outline of the business model scheme (which must include answers to questions – what should be the target cost level, who can we tie to, what price model is the most advantageous). However, choosing the right ideas does not guarantee success. You need to promote a new concept in the organization and overcome the resistance of different interest groups, and then implement an innovative idea with the possibility of various types of obstacles.

In terms of process innovation is the introduction of new ideas into practice, is the processing of new concepts into usable applications. They are characteristic of learning organizations, capable of continually changing and improving their results on the basis of experience.

This situation is also related to the effects of research and development (Table 7). In the course of integration processes with the European Union, the number of inventions and patents received increased considerably. On the other hand, the granted protection rights for utility models have decreased. During this period, the number of ornamental and industrial designs and trademarks increased. Interesting insights provide an analysis of the origins of the authors of the proposals. The structure of inventions reported by Polish artists shows that most of the applications from such departments as chemistry and metallurgy, transport and basic human needs have been the subject of patent protection. From the electronics department, which is developing quite dynamically in the world, in Poland legal protection has unfortunately received too few applications. Similar, that is, not the best situation occurs in the obtained patents. The situation in patent applications abroad seems to be better.

According to the GCI assessment of the impact of the average annual number of patent applications per million inhabitants on competitiveness, Poland is ranked 40th (with a value of 7.9). According to the GCI, which assesses the impact of government procurement of high technology products on competitiveness, Poland places in 96th place (with a 7.9 indicator value). This was a far worse situation compared to 2006. When it was ranked in 122 countries Poland was placed on 48th position

3. Assessment of economic innovation processes in Poland

By synthesizing the indicated assessments of the development of economic innovations in Poland under the influence of integration processes after Poland's accession to the European Union, it must be noted that before this act the concept of innovation was a very rarely used term. The focus of pro-development activities was primarily on research and technological development. Such was also the nature of the provisions of the strategy "Increasing the innovativeness of the economy in Poland by 2006", binding in 2000-2006.

Table 7. Effects of research and development activities

Order No.	Data	2000	2005	2010	2015
1.	Inventions filed / granted patents	2404 /939	2028 /1054	3203 /1385	4676 / 2404
2.	Utility models submitted / granted protection rights	1274 /680	600 /829	879 /484	994 /562
3.	National inventions filed for protection at the European Patent Office (according to partial calculation)	43.39	127.94	360.52	313.49 (2013 r.)
4.	Foreign licenses used (in units)	238	337	1066	2768
5.	Polish licenses sold in Poland / abroad	6 / 7	21 / 3	23 / 22	592 / 136

Based on: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006*, GUS, Warszawa 2006, p.434-436; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011*, GUS, Warszawa 2011, p.421-424; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2016*, GUS, Warszawa 2016, p.436-439

Innovation policy has only been present in the area of economic policy since 2007, when it came to the strategy of increasing the innovativeness of the Polish economy under the title "Directions for increasing the innovativeness of the economy for the years 2007-2013" recommending actions in five priorities: the first, the staff for the modern economy; second, research for the economy, third, intellectual property for innovation; fourth, innovation capital; fifth, infrastructure for innovation. Their optimization focused on the 2010 adopted. "Development Strategy Plan" In the second decade of the 21st century, innovation has also become a pillar of responsible and sustainable development, which has been reflected in concrete documents. This has been reflected in the implementation since 2016. socio-economic policy.

In addition to the significant positive changes, a number of barriers to this process have also emerged. Therefore, when evaluating their significant impact on the economic development of the country, we must also perceive negatives as well as a large number of positives.

Understanding innovation barriers, any factor that slows down or even hinders investment, or makes it unpredictable, can be seen in the practice of economic life. They are most often distinguished from the company's perspective on internal and external. Internal barriers include: lack of qualified staff, lack of funding, limited internal know-how, lack of market knowledge, technical problems, too much time to return from innovation, risk of innovation, difficulty in controlling costs. On the other hand, the group of external barriers indicates; poorly implemented patent and licensing policy, lack of incentive for innovation in the enterprise, long administrative procedures, restrictive laws and regulations and lack of sufficient intellectual property rights. There is also a breakdown of the barriers to: knowledge-based, market-based, institutional and other costs. On all of these barriers, the stamp barges the funding barrier. Each of them, however, varies in scope and scale, revealing itself in the Polish realm, both at the level of enterprises and of the entire national economy.

The distinguished barrier groups can be perceived by analyzing not only the seven factors of innovation mentioned but also their synthetic assessments from the point of view of the GCI index competitiveness of the Polish economy (Table 8). They prove Poland's achievement far from the satisfactory level of competitiveness of our national economy.

Positives include the effectiveness of the obtained aid funds raised from the European Union. They have emerged as an effective form of innovative economic support, encouraging companies to fund R & D projects with partial state support, and encouraging R & D entities to undertake research that is of interest to the economy. These actions have affected the level of modernization of the economy, its international competitiveness and efficiency. They also often contributed to the acquisition of new export contracts, the

Table 8 The development of the competitive position of the Polish economy under the influence of factors of innovation and specialization according to the edition of the report

No.	Data	2006 /2007	2008 /2009	2009/ 2010	2010 /2011	2011 /2012	2012 /2013	2013 /2014	2014 /2015	2015 /2016	2016 /2017
1.	Number of countries listed	125	134	133	139	142	144	148	144	140	138
2.	GCI Competitiveness / position	4.3/ 48	4,3/ 53	4.3/ 46	4.5/ 39	4.5/ 41	4,5 / 41	4,5/ 42	4,5/ 43	4.5/ 41	4.6/ 38
3.	Index of innovative and specialized factors, including:	3.8/ 51	3.7/ 61	3.8/ 46	3.8/ 50	3.6/ 57	3.7/ 61	3.7/ 65	3.7/ 63	3.7/ 57	3.7/ 55
3.1.	Specialist business factors: value / position	41/ 63	4.2/ 62	4.3/ 44	4.2/ 50	41/ 60	4.1/ 60	4.1/ 65	4.1/ 63	4.1/ 55	4.1/ 54
3.2.	Innovations	3.5/ 44	3.2/ 64	3.3/ 52	3.3/ 54	3.2/ 58	3.3/ 63	3.2/ 65	3.3/ 72	3.3/ 64	3.4/ 60

Based on: The Global Competitiveness Report 2016–2017, edited by The Global Competitiveness Report; 2006-2007, p.326-327; 2008-2009, p. 278-279; 2009-2010, p.258-259; 2010-2011, p.276-277; 2011-2012, p.296-297; 2012-2013, p.294-295; 2013-2014, p.316-317; 2014-2015, p.310-311; 2015-2016, p.298-299; 2016-2017, p.298-299.

implementation of new technologies and products characterized by energy efficiency and environmental performance. Estimates of achieved economic effects indicate that they brought about 3 - 20 times the economy in relation to the expenditures incurred for their implementation.

In the group of negatives, there is a lack of good cooperation between research and development units and enterprises and, consequently, the desired adjustment of the research and development sector to the country's economic needs. The close co-operation of R & D units with the industrial sector is reflected in the dominance of expenditures on basic research, which should be regarded as not very positive because they are often undertaken without a practical goal, and if they can bring economic effects, it is only in the longer perspective.

In our country, an important problem, apart from the proportion of research and development spending, is the weakness of the links between the main research areas.

However, there is also a noticeable systematic deterioration of the conditions of implementation of innovative projects, which is mainly due to: a significant prolongation of the cycle of the procedure of establishing targeted projects; extending the cycle from project proposal to implementation of new technology; as well as too low expenditure from the state budget.

An important aspect of R & D that is difficult to see in recent years is the improvement of the competitiveness of the economy, which is driven by the ability to develop and implement new technological and organizational solutions, and as a result of the launch of new products and services. It seems to be a result of insufficiently good levels of development of mechanisms, structures and links between public and private institutions, national and foreign, guaranteeing the rapid flow of information and capital needed to implement new technologies and organizational solutions.

Conclusions. The reflections in the article encourage many reflections and reflections. First Innovation plays a key role in increasing the competitiveness of the national economy.

With the accession of Poland to the structures of the European Union, it has been subjected to many complex processes of European integration and the conditions of national innovation systems, innovation policy, state of the art and technology in a given country. Its effects should depend on both basic, applied (agricultural and industrial) research and, to a large extent, on development (implementation and technical). All these depend on the level of funding for innovation, both internal and external.

Second The development of innovation should consist in: promoting innovative attitudes in the society, supporting the development of the innovation market, disseminating industrial property rights, supporting patent applicants outside Poland, improving the use of existing patents, strengthening the common innovation policy at European, national and regional level; development of e-economy (eg universal access to the Internet for public administration offices), development of e-business (including e-commerce) Achieving its desired level should be linked to the effective use of development resources and necessary institutional reforms.

Three Research and development plays an increasingly important role in the modern economy. It is considered a strategic factor determining the future development and prosperity of societies. Among the many goals facing society and the state, the economic and social development, which is strictly dependent on the introduction of educational, technical, technological, organizational and managerial innovations, is the first priority. You have to play a leading role in creating such attitudes and behaviors.

References

1. Balcerzak A.P., *Państwo w realiach „nowej gospodarki”*. Podstawy efektywnej polityki gospodarczej w XXI wieku, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009.
2. Gołębiowski T., Lewandowska M.S., *Cele innowacji agłówne rynki operacyjne polskich przedsiębiorstw przemysłowych*, in: *Polska. Raport o konkurencyjności 201.5 Innowacje a pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki w latach 2007-2014*, redakcja naukowa M.A.Weresa, IGS SGH, Warszawa 2015.
3. Labuda B., *Polityka innowacyjna Polski do 2020 roku*, in: *Polska. Raport o konkurencyjności 2016, Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych*, redakcja naukowa M.A.Weresa, IGS, SGH, Warszawa 2016.
4. Lewandowska M.S., *Bariery innowacji w Polsce n tle innych krajów europejskich – wnioski dla polityki innowacyjnej*, in: *Polska. Raport o konkurencyjności 2016, Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych*, redakcja naukowa M.A.Weresa, IGS, SGH, Warszawa 2016.
5. Macuga P., Macuga A., *Konkurencyjność polskiej gospodarki przez pryzmat innowacyjności*, Wydawnictwo PWSZ, Legnica 2007.
6. Piotrowski J., *Zmiany w polityce ekonomiczno-społecznej Polski w latach 2016-2018 i jej skutki*, (in:) *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2016-2018*, IBR, KiK, Warszawa 2017
7. *Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2016
8. *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, MNiSzW, Warszawa 2008.
9. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006, 2010, 2011, 2016*, GUS, Warszawa 2006, 2010, 2011, 2016
10. Schermerhorn J.R., Jr., *Zarządzanie*, PWE S.A., Warszawa 2008.
11. *Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju do roku 2020 (z perspektywa do 2030r.)*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2017
12. Stryjek J., *Innowacyjność jako impuls pro wzrostowy w gospodarce światowej*, (in:) *Zróźnicowanie rozwoju jako impuls pro wzrostowy w gospodarce światowej*, edited by K. Żukrowska, SGH, Warszawa 2008.
13. *The Global Competitiveness Report 2008–2009; 2009-2010; 2010-2011; 2011-2012; 2012-2013; 2013-2014; 2014-2015; 2015-2016; 2016-2017*; edited by Klaus Schwab, World Economic Forum, Geneva 2006, 2008, 2010, 2012, 2014, 2016
14. Weresa M.A., *Narodowy system innowacji w Polsce i jego zmiany w latach 2007-2014*, in: *Polska. Raport o konkurencyjności 2015. Innowacje a pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki w latach 2007-2014*, redakcja naukowa M.A.Weresa, IGS SGH, Warszawa 2015.

*Одержано редакцією 10.08.2017 р.
Прийнято до публікації 19.08.2017 р.*

dr Anna Dziurny
Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego
Poland
anna_dziurny@wp.pl

RESTRUCTURING OF THE POLISH ECONOMY UNDER AS A MEMBER STATE OF THE EUROPEAN UNION

Abstract. *The article entitled “Restructuring of the Polish economy under as a member state of the European Union” addresses the indispensable action that the Polish society has to take to make up for the civilizational social and economic delays and shorten the developmental gap to highly developed countries. The presentation of the discussed issues alongside the definition of the essence and challenges of the restructuring of the Polish economy towards the idea of responsible development, innovation and competitiveness became the characteristic of it. The program directions for the restructuring of the Polish economy are presented and the impact of the European regionalization processes on which Poland is subject to necessary restructuring changes. An important part of the discussion is the characterization of responsible development, innovation and competitiveness of the economy as the main areas of restructuring of the Polish economy.*

Key words: *economic restructuring; responsible development; innovation; competitiveness.*

Preface. Economic delays and the need to shorten the civilization distance to highly developed countries and the processes of globalization and regionalization that Poland is subject to necessitate special treatment for the problems of responsible development, innovation and competitiveness. This fact has already been recognized in the plans and strategies of socio-economic development of the governments that have undertaken and implemented the systemic transformation of the national economy. The response to the better use of Poland’s economic potential and development opportunities resulting from EU membership has now become a development concept of the Polish economy, oriented towards the idea of responsible development, innovation and competitiveness as the main areas of restructuring of the Polish economy. Failure to take out the actions outlined in it may threaten to remain the Polish economy as the least competitive among the countries of the European Union.

1. Restructuring challenges for the Polish economy

The concept of economic restructuring, as argued by the literature of the subject of inquiry, is ambiguous. It is a complex and multi-faceted term, most often referring to an enterprise, as evidenced by numerous definitions. By transferring its essence to the national economy, it must be stated that it is:

- wide-ranging repercussions in the national economy taken as a response to existing or anticipated changes in the near and distant environment;
- the process of economic, financial, organizational and technical change in the economy in order to create conditions for its desirable development by increasing the efficiency of its use and gaining a competitive position on the international market;
- systematic reconstruction, modernization, modernization of the organizational structure and principles of functioning of the national economy;
- modernizing the potential of the national economy by changing its objectives and directions;
- any changes in the national economy (ownership, capital, organizational, management, technical and technological, production and assortment, positions in international markets and supply;
- creation and adaptation of economic institutions to market economy requirements;
- a strategy for growth and development of the national economy.

All of the identified characteristics of the restructuring of the national economy relate to Poland. The reasons for its adoption in our country are to be found in internal sources (ownership relations in the economy, increase in cost of living, over-energy and material-intensive production) and external (economic changes in the world, technological and technological

civilization progress, increase of competitiveness in international markets), changes in international law, changes in economic policy and strategy). The reasons for its adoption in our country are to be found in internal sources (ownership relations in the economy, increase in cost of living, over-energy and material-intensive production) and external (economic changes in the world, technological and technological civilization progress, increase of competitiveness in international markets), changes in international law, changes in economic policy and strategy).

The tensions and weaknesses in these areas impose the rebuilding of the technical and economic infrastructure, the national economic management system – including the availability of resources for production, and often the change of ownership in the economy.

Economic restructuring can take on a different character, from creative – consisting in the creation of changes that will only result later, by anticipation – that is, predictable in comparison with other economies to improve its position; An adjustment that has a repairable character and involves an immediate change in the economy in order to stabilize its situation; to correct, which involves the long-term introduction of changes to stabilize the national economy.

As regards the Polish national economy at the present stage of its development, the last two types are the ones that are adaptive and correct, although the characteristics of the other two are also perceptible.

From the point of view of society and the national economy, the restructuring process should refer to the long-term prospects of a change in the national economy. Its main task is to improve the efficiency of the economy, strengthen the competitiveness of the national economy and improve its position and role in the economic map of the world. Its feature is continuity and heterogeneity of change. It is not an end in itself, but a means to achieve it.

The restructuring of the Polish national economy proves to be the imperative of today's market economy which must be realized simultaneously on many levels. This direction was adopted after 1990. after the change of the economic system in Poland and the systemic transformation in our country. The necessity for its implementation and implementation is reflected in the main indicators of Poland's socio-economic development, especially changes in GDP (Table 1). Size of the Polish economy are increasing. Depending on the method of calculating Poland, according to the calculation of GDP (USD billion), it was in 2014 according to the current exchange rate at 23rd place and according to the purchasing power parity at 24th place in the world. In the same year, Poland's share of world GDP measured at the current exchange rate was 0.7%, measured in terms of purchasing power parity, at 0.9%. On the other hand, in the 28 Member States of the European Union, in 2014 (in EUR billion), it was placed on the spot at the current exchange rate (EUR 410.3 billion, representing a 2.9% share of the EU GDP) and, according to purchasing power parity in the 6th place (EUR 716.8 billion, which constituted 5.1% of the EU GDP).

Table 1 Basic data on the socio-economic development of Poland in the period of political transformation

Order No.	Data	1990	1995	2000	2005	2010	2013	2014	2015
1.	Population in millions	38.1	38.3	38.3	38.5	38.0	38.1	38.0	38.0
2.	GBP in USD (calculated on basis of current prices)	127.1	139.1	171.3	300.5	468.5	516.1	546.6	595.9
3	GDP (by purchasing power) as a% of global GDP	0.5	0.5	0.5 (2001)	0.81	0.97	0.94	0.88	0.89
4	GDP (by purchasing power) per capita in USD	3293	3634	4734 (2001)	12994	12300	13394	14379	14495

Based on: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, GUS, Warszawa 2002, p.734; 2006, p.859; *The Global Competitiveness Report*; 2006-1007, p.326-327; 2011-2012, 2014-2015, p.310-311; 2015-2016, p.298-299; 2016-2017, p.298-299.

2. Program directions of restructuring activities of the Polish economy

Poland's accession to the structures of the European Union May 1, 2004 has forced the Polish economy to meet the regionalization challenges of the European Union to make up the gap between the united Europe and the United States. They were formulated in 2000, in the so-called. The Lisbon Strategy, which sets out the aims and priorities of its European Union development by 2010. The main task is to build the most competitive and dynamic knowledge-based economy, capable of systematic economic growth, ensuring more jobs, social cohesion and respect for the principles of sustainable development. Attention was drawn to the fact that, in order to achieve the Lisbon objectives, it is essential for the Union not only to use the internal but also external driving forces of the economy, in particular for foreign direct investment.

Poland became a member of the European Union, was part of the implementation of the Lisbon Strategy, defining its own priorities, taking into account its own objectives and determinants. In comparison with the European Union countries, before its enlargement, the Polish economy was characterized by low competitiveness and productivity, low level of development, underdevelopment of basic technical infrastructure (transport and telecommunications), fragmented domestic private sector, non-privatized and ineffective public companies, many branches of foreign companies, weakness of public institutions (administration, judiciary), corruption). With the accession of the European Union, it was forced to make further institutional changes in the national economy. This process was influenced by: the strong influence of institutions related to the previous system and informal institutions in the first stage of systemic transformation; transfer of foreign institutions without considering the local context; the tendency for far-reaching transformations as a result of a change in the political system; delusions of the possibility of a conflict-free exit from an ineffective system to a sustainable, uniform and secure system; and the perception of the European Union as a hegemonic whole.

At the same time, geographic and disposable economic resources and transport links (road, rail, sea and air) became more attractive. They provided opportunities for improving the functioning of both the supply markets and the markets.

So far, the Polish economy, fueled by foreign direct investment (the effects of earlier decisions of international companies) and the flow of EU money, may have been affected by the negative effects of lack of market-oriented institutional change. The absence of market-driven changes, which has long been indicated as necessary, has reduced the pace of economic growth in the period of expansion and prosperity. The fact that Poland has been transformed from the leaders of institutional transformation has become noticeable. Such failure of institutional change was felt especially in periods of economic slowdown or even recession. Free-market institutional change creates the opportunity to get out of a difficult, recessionary situation, as it strengthens the possibilities of creative destruction, ie the shift of economic activity from weaker, falling to better, more innovative companies. The impact of institutional changes has become particularly evident in relation to the comparative advantage built on the basis of policy decisions without taking into account economic efficiency and the accepted market economy model on a hybrid institutional set.

Economic prosperity has created an excellent opportunity to carry out reforms. The potential of the Polish economy as a result of the undertaken restructuring measures has been aimed at maintaining a high economic growth and low inflation in the long run. But these opportunities have not been fully utilized by abandoning in the most important areas requiring more or less accelerated rhythm and far-reaching reforms. The influx of workers, often young people, from the Polish labor market has diminished the potential of the Polish economy and increased the imbalance between those who worked and those who remained dependent. In the longer term, such a phenomenon can lead to significant volatility and trigger a "feedback loop", which involves an additional limitation of the potential for economic potential.

One of the most important areas for change is the high and ever increasing relationship of public debt to GDP. Since 2000, when it reached 37.7%, it fell to its lowest level in the transition period, with an almost unbroken increase, to 47.1% in 2005, 51.7% in 2010. In 2015 it amounted to 48.8%. The next parliamentary bills additionally increased the scope and scale of public expenditures each year. Unlocking the potential of the Polish economy requires a

significant reduction in the share of public expenditure in GDP. As international examples show, the target for Poland is the share of public expenditure in GDP at no more than 30% – 35%.

The second area, which is the result of public spending, is in terms of institutional arrangements we are increasingly different from neighboring countries with which we entered the Union in 2004 are high direct taxes. In terms of institutional arrangements we are increasingly different from neighboring countries with which we entered the Union in 2004. Already five EU-8 countries have introduced a linear PIT tax, and Slovakia has introduced the same PIT, CIT and VAT (19%). In 2008 The Czechs have adopted a flat tax on personal income This is important not only for a company as such (paying CIT), but also for its international managing staff (paying PIT) seconded to a given country. Therefore, many of the investments that could be located in Poland are in Slovakia or in the Czech Republic. Higher rates in "new" Europe only from Slovenia. In addition, the gradual elimination of all deductions from income and taxes increased the effective PIT rate.

There is also an effective CIT, paid by many companies, because the reduction in CIT rates is accompanied by the manipulation of the Ministry of Finance, which raises the effective rate of this tax, not including real expenses of entrepreneurs to the cost of business activity. The growing list of non-Fiscal Expenditures (which already includes almost 70 items) causes companies to pay taxes on fictitious, overpriced profits rather than on actual profits.

The third area is the low share of the public sector in GDP. In 2015r. it amounted to 17.6%. The low dynamics of added value in this sector is primarily due to inefficient state ownership supervision. It should be emphasized that the low share of the public sector in the creation of GDP is not only the result of the slowdown of privatization of enterprises but also the abandonment of privatization in such areas as health care or education. The Polish state from this point of view is overdone. In practice, the poorly functioning state system limits access to medical services to those in the most difficult situation. A similar phenomenon can be observed in education.

The fourth area is a large scope of regulation of the economy, or broader – limited scope of economic freedom. In the rankings of economic freedom – according to – currently, it is in 2016. We occupied 39th place and in 2017. We are 45th and have been classified as moderately free. Earlier in 2005 We were in the 70th freedom ranking, and in 2010. 69 place and we were placed in a group of countries in principle without freedom

Another fifth important area for reform is the ineffective and hostile bureaucracy. The behavior of the central and local government bureaucracy can either alleviate the harmfulness of the rules applied by them or reinforce their negative impact. Another fifth important area for reform is the ineffective and hostile bureaucracy.

The behavior of the central and local government bureaucracy can either alleviate the harmfulness of the rules applied by them or reinforce their negative impact.

The bureaucracy belongs to the latter category, and its behavior is also an element that will undermine the developmental potential of the economy. The same is true for our tax bureaucracy, for example, the vast majority of investors, both domestic and foreign, are unhappy. In the global economy and in the conditions of EU membership, the negative effects of lack of market-oriented institutional reform will not only affect the decisions of foreign investors. They will also affect the decisions of domestic investors. Not only the largest Polish companies owned by domestic capital, but many medium-sized companies – apparently within the framework of reinsurance – make conscious internationalization. This is not just an activity, as it would be a natural way of expanding or defending your business, but also moving the headquarters of your business to a more favorable climate for business.

3. Responsible development, innovation and competitiveness of the economy as the main areas of restructuring of the Polish economy

The Polish document defining the directions of the relevant changes coinciding with the Lisbon Strategy was the Preliminary National Development Plans for the years 2000-2006 and then implemented by the NDP for the years 2007-2013. The Europe 2020 strategy for 2010-2020 must be identified in this document group. The implementation of operational programs with the use of EU Structural and Pre-accession Funds for Union candidates has also served to

bridge the gap between Poland and the member states. The main goal of the socio-economic policy is to maintain and maintain a high economic growth rate of over 5% GDP per year. This would allow a relatively quick reduction of the distance to the "old" EU Member States and, on the other hand, help to tackle the country's major socio-economic problems.

The main goal of the socio-economic policy is to maintain and maintain a high economic growth rate of over 5%. GDP early. This would allow a relatively quick reduction of the distance to the "old" EU Member States and, on the other hand, help to tackle the country's major socio-economic problems. The achievement of this objective was primarily conditioned by two conditions: the effective reparation of public finances and the implementation of an effective structural policy, financed by national and EU funds. This is a decisive institutional task for science and innovative practice.

The desired effects of the restructuring activities depend on their dependence on responsible and stable development, innovation and competitiveness of the national economy. The development objectives of the strategy will be based on public funds (domestic and foreign and private).

Responsible development is development based on solid economic foundations and social solidarity. It is aimed at contributing to economic, social, environmental and territorial development. The guiding principle of its development is based on a broad forum of all social groups and all development territories, and the pursuit of its realization benefits the entire society. In this approach, it is necessary to initiate development impulses which will introduce the Polish economy to such a level of development, which will translate it into a higher level and quality of the Poles' prosperity.

The strategy of responsible development is based on the implementation of many projects in the field of logistics and investment solutions. Its openness and modesty has been established. A number of so-called "flagship" projects which will result in products or services essential for further economic development. The projects have been and are being undertaken in the areas of technical-technological, logistic, ecological, allocation and legislative, financial start-up support, increased efficiency and simplification of access to European funds, coordination of actions to support development investments. The flagship project will also be involved in the renewal of shipbuilding potential, development of services based on drones, broadening the range of modern healthcare solutions, modern medical equipment and modern generic and biosimilars.

Great importance should be placed in the creation of a road map for transformation to a closed-loop economy, and the creation of research institutes to transfer knowledge to the economy.

Strategic projects also concern the social sphere. Their expressions are: Family policy and childcare to support families with children; Healthy Mom: and Behind Life; Or Social Policy for the Elderly 2030. Strategic packages are also dedicated to supporting the development of territorially sustainable economic regions of the country.

A large package of strategic projects is dedicated to supporting the development of territorially sustainable, primarily the most economically weak areas of our country. One of them is a package of actions for medium-sized cities losing socio-economic functions. Following should be mentioned Program for Silesia, Partner City Initiative, Integrated Territorial Investments PLUS.

It is expected that as a result of responsible development will increase the wealth of Poles and reduce the number of people at risk of poverty and social exclusion by 2020 (up to 20% and up to 17% in 2030). By then, the average household income should rise to 76-80% of the EU average, and by 2030, approximating it to the EU average. At the same time, the reduction of disparities between regions is assumed. GDP per capita at that time, that is until 2020, should reach 75-80% of the EU average and 95% in 2030.

Ensuring a high and sustainable growth rate will be provided by indicators such as:

- investment growth to 25% up to 25%. GBP
- increase in R & D spending to 1.7%. GBP
- annual growth rate of export value of goods 7.2%
- share of exports of high technology products in total exports 10%

The consultation of the Strategy project, having the character of public consultations, was conducted in a multidimensional manner. Their positive effect was above all:

- selecting projects, limiting them, grouping and giving a more precise description;
- emphasizing the role of local government in the implementation of the Strategy;
- demographic issues were introduced – adding the principle of "demographically-informed development"; proposing detailed solutions for active pro-family policy, improving access to services, elderly care and labor market policies, education and higher education;
- demographic issues were introduced – adding the principle of "demographically-informed development"; proposing detailed solutions for active pro-family policy, improving access to services, elderly care and labor market policies, education and higher education.

The Government's reforms, including higher education and education and health care, are described in greater detail;

- more precisely, the new system of support for entrepreneurship and innovation; Criteria for selection of strategic sectors and criteria for selecting first speed programs; the possible scope of support for strategic sectors;
- developed the energy regulations – added challenges determining directions of development of Poland's energy policy; the provisions on the new model of the country's energy policy, the role of RES, the need for modernization of the heating sector, the reforms of the hard coal mining sector;
- Strengthened provisions on the completion of gaps in the network of road, rail and inland waterways of an appropriate quality in European relations, including TEN-T; development of intermodal transport and intelligent transport networks; emphasized the necessity of moving to low carbon transport;
- development scenarios have been described up to 2030 and linked to national and international strategic documents; the sources of funding for the Strategy were supplemented by the task structure of expenditures;
- The performance targets of the SOR have been coordinated and reduced, their baseline and target values updated.

The second desired effect of the restructuring measures is the innovation of the economy. It is the basic tool of entrepreneurship and the inherent feature of the knowledge-based economy. Taking into account the principles set out in the Lisbon Strategy and the Europe 2020 Strategy, which establishes in the area of an integrating Europe of innovation, our national system of innovation has been developed in our country. It is a catching-up system and was described by a set of 22 indicators. Such perception requires the re-orientation of the Polish system of science, research and development to the user, and a stronger use of knowledge and the stimulation of business interest in research and development (R & D). Innovation must play a more significant role in creating lasting competitiveness. This requires a substantial increase in total R & D spending as a% of GDP, with the desired change in its structure and consequently effects.

The development of innovation should consist in: promoting innovative attitudes in the society, supporting the development of the innovation market, disseminating industrial property rights, supporting patent applicants outside Poland, improving the use of existing patents, strengthening the common innovation policy at European, national and regional level; development of e-economy (eg universal access to the Internet for public administration offices), development of e-business (including e-commerce)

Research and development should be developed within the framework of a state-sponsored policy (including innovation policy). It must address: the purpose of the research; Organizational changes in the structure of science; fostering effective research and development; and actions facilitating the implementation of R & D achievements in business practice. It requires, however, the appropriate expenditure. 1% of GDP in 2015. It is far from EU spending and recommendations (3% of Lisbon GDP) and recommended by the

OECD (2% of GDP). Given the large spatial differentiation of research and development activities in Poland, it is advisable to take into account the relationships between the scientific resources of a given region and the economic results achieved by it. This should contribute not only to the socio-economic development of the regions, but also to the country, but also to the possibility of more support from the European Union in the form of structural funds.

This should contribute not only to the socio-economic development of the regions, but also to the country, but also to the possibility of more support from the European Union in the form of structural funds. They have, however, brought some progress, but still unsatisfactory, from the accession of Poland to the European Union (Table 2). Our country, in terms of competitiveness, was usually located on the border of the fourth and fifth tier countries included in the ranking. Najwyżej oceniane były czynniki zwiększające wydajność, a najniżej grupa czynników innowacyjnych i jakości środowiska biznesowego.

Table 2 Competitiveness of the Polish economy in 2006-2016

Order No.	Data	2006 /2007	2008 /2009	2010	2010 /2011	2011 /2012	2012 /2013	2013 /2014	2014 /2015	2015 /2016	2016 /2017
1.	Number of countries listed	125	134	133	139	142	144	148	144	140	138
2.	GCI Competitiveness / investment	4.3./ 48	4.3./ 53	4.3./ 46	4.5./ 39	4.5./ 41	4,5 / 41	4,5/ 42	4.5./ 43	4.5./ 41	4.6./ 38
3	Essential requirements / Institution, infrastructure, macroeconomic balance, Health and primary education	4.6./ 57	4.4./ 70	4.3./ 71	4.7./ 56	4.7./ 56	4.7 / 61	4.7./ 59	4.8./ 55	4.9 / 44	4.9./ 45
4	Factors improving productivity / higher education and training, market efficiency, labor market efficiency, financial market development, technical readiness, market size	4.2./ 48	4.4./ 41	4.6./ 31	4.6./ 30	4.6./ 30	4.7./ 28	4.6./ 32	4.6./ 32	4.6./ 34	4.6./ 34
5.	Index of innovation and specialization factors / quality of business environment, innovation /	3.8./ 51	3.7./ 61	3.8./ 46	3.8./ 50	3.6./ 57	3.7./ 61	3.7./ 65	3.7./ 63	3.7./ 57	3.7./ 55

Based on: The Global Competitiveness Report; 2006-1007, p.326-327; 2008-2009, p.278-279; 2009-2019, p.258-259; 2010-2011, p.276-277; 2011-2012, p.296-297; 2012-2013, p.294-295; 2013-2014, p.316-317; 2014-2015, p.310-311; 2015-2016, p.298-299; 2016-2017, p.298-299.

Recognizing that enterprise innovation should be the main drivers of the Polish economy in the present decade, efforts have been made to increase the role of high technology industries and the use of information technology and services. Such evaluations were largely due to the ability of companies to rapidly absorb technological, managerial and organizational solutions and turn them into commercial success. Increasing quality-type competitiveness requires

substantial investment, from the education system through research and development, to infrastructure and production and sales.

As a result of large-scale restructuring, GDP growth has grown. Beginning in the early 90's. In the twentieth century, it was at a different pace. Relative to the real GDP (by constant prices), in the first decade of the 21st century it ranged from 1.1% (2001) to 6.8% (2007), significantly accelerating after the accession of Poland to the European Union. In the second decade of the 21st century it was also positive, although its level was lower, ranging from 1.4% (2013) to 5.0% (in 2011). Its forecasts – formulated by the European Commission, the International Monetary Fund, the European Bank for Reconstruction and Development, the National Bank of Poland and the Institute for Forecasting and Economic Analysis – assume in 2017. growth rate of 3.5-3.6% and in 2018. growth rate of 3.2-3.8%. Despite these positive forecasts, the perturbations arising from the absorption of funds from the EU budget under the new budgetary perspective should be taken into account.

It is expected that industrial and construction output will continue to grow in the coming years. Optimistic forecasts are also formulated in relation to foreign trade. Also forecasts of agricultural production, both vegetable and animal, will announce good yields and harvest. However, their size depends mainly on the climate and weather conditions in the particular year.

It seems that the implemented restructuring processes bring about slow positive changes in the labor market. The outlook indicates that unemployment will continue to affect: a high proportion of young people and a significant proportion of people with vocational and basic education with high spatial variations. The long-term unemployment of the unemployed and the increasing participation of the unemployed, especially in rural areas and small towns, will continue. The unemployed at the end of 2015. determined according to economic activity, was estimated at nearly 1.6 million people, at 14.8 million people working (economically active). Unemployment rate at the end of 2016. amounted to 8.7%, and at the end of the first quarter of 2017. at 8.1%. Eurostat unemployment was estimated at 6.2% at the end of 2016, with the unemployment rate forecast at the end of 2017. at 5.2% and 4.4% at the end of 2018. The emergence of such a situation allows us to expect to maintain the desired economic growth

The latest forecasts show that in 2017, instead of the budget deficit, we will have a budget surplus (which was caused by the payment to the state budget of part of the profit from the NBP). In the years of economic restructuring, the budget deficit was at different levels, often exceeding 3% of GDP (eg 4.5% in 2004, 3.1% in 2010), which exposed Poland to the excessive deficit procedure by the European Commission. Budget deficit in 2015 amounted to 2.4%, and in 2016. It is estimated at 2.6%.

Being aware of the low level of competitiveness of the Polish economy translates into its perception as an important challenge for the development of innovativeness and entrepreneurship, which can be seen in the country's development strategies and in its conception. The chances of improving the competitiveness of the Polish economy are in many areas. Poland must first focus on the strengths of the economy and the opportunities that open new prospects for development. This will minimize the effects of barriers and threats, effectively strengthening the international position and competitiveness of the economy. Opportunities for our economy are investments, especially in the form of foreign direct investment and the inflow of foreign capital in other forms. However, there is still room for improvement in terms of infrastructure development, better promotion of the country abroad and improvement of the complex service of foreign investment.

The increase in the competitiveness of the national economy must be seen as the overarching postulate of governmental strategy and based on improving its attractiveness for innovation and reforming its economic policy. In Poland, the main problem is the slow growth of the economy. The priority of improving competitiveness with increasing labor supply increases unemployment and contributes to increased social benefits by state institutions. In this way the funds for development are reduced. With low incomes, savings reduce demand from

households. The profitability and liquidity of the companies are deteriorating, and hence the investment attractiveness of our country. The solution of reducing inefficient economic activity, investing in industrial production or construction and above all in services seems to be a knowledge-based economy. The aim to increase competitiveness and attractiveness in terms of investment. This is a fundamental condition to bridge the gap between our country and the most developed countries in the EU.

Conclusion. These reflections allow you to formulate a number of proposals and proposals.

1. Civilizational delays in Poland in the socio-economic sphere in relation to high-developed countries have forced a wide range of restructuring processes. To make up of these delays, the process of Poland's integration with the European Union was dynamic. On the first plan in the process of systemic transformation of the Polish economy, problems of economic efficiency have arisen. They were included in the socio-economic development plans and strategies of the governments that have undertaken and implemented this process. The implementation of these processes has proven that their desired dependent effects are based on their responsible and stable development, innovation and competitiveness of the national economy. And the strategy of their implementation must be based on public funds (domestic and foreign and private).

2. Poland's accession to the European Union has forced the Polish economy to meet the regional challenges of the European Union, aiming at making a difference between the united Europe and the USA. The main task is to build the most competitive and dynamic knowledge-based economy, capable of systematic economic growth, ensuring more jobs, social cohesion and respect for the principles of sustainable development. Attention was drawn to the fact that, in order to achieve the Lisbon goals, it is essential for the Union not only to use internal but also external driving forces of the economy.

3. The directions of program restructuring changes in Poland have been reduced to five areas: the first, the change of high and ever-growing state debt to GDP ratio; second, the reduction of high direct taxes resulting from publicly disbursed public expenditure; third, increasing the share of the public sector in GDP; fourth, limiting too much regulation of the economy to broaden the scope of economic freedom; fifth, change of administration to business.

References

1. Czerniak A., Rapacki R., *Kierunki polityki gospodarczej I najważniejsze wyzwania w latach 2007-2015*, in: *Polska. Raport o konkurencyjności 2016, Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych*, redakcja naukowa M.A.Waresa, IGS, SGH, Warszawa 2016.
2. 2017 Index of Economic Freedom, Country Ranking World&Glog, [w:] www.heritage.org/index/ranking (dostęp 29.07.2017)
3. Matkowski Z., Rapacki R., Próchniak M., *Porównanie wyników gospodarczych w latach 2004-2014: Polska na tle UE i wybranych rynków wschodzących*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2015. Innowacje a pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki w latach 2007-2014*, redakcja naukowa M.A.Waresa, IGS SGH, Warszawa 2015
4. Maszczyk P., *Wpływ zmian instytucjonalnych na rozwój polskiej gospodarki w dekadzie 2005-2015*, in: *Polska. Raport o konkurencyjności 2016, Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych*, redakcja naukowa M.A.Waresa, IGS, SGH, Warszawa 2016.
5. Piotrowski J., *Zmiany w polityce ekonomiczno-społecznej Polski w latach 2016-2018 i jej skutki*, (in:) *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2016-2018*, IBR, KiK, Warszawa 2017.
6. *Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2016
7. *Projekt ustawy o wspieraniu działalności innowacyjnej. Uzasadnienie*, Wyd. Sejm RP, Warszawa 2004; Ustawa z dnia 25 lipca 1985 r. o jednostkach badawczo-rozwojowych, [in:] Dz.U. 2001, nr 33, poz.388 z późn. zm.)
8. Internet publications *Komisja podwyższa prognozę wzrostu PKB Polski*, [in:] businessinsider.com.pl/finanse (as of 22.07.2017); *Polska gospodarka przyspiesza. Znakomite prognozy ekspertów*, [in:] forsal.pl/artykuly (as of 22.07.2017); *Polska gospodarka w 2017 roku będzie jedną z 6 najszybciej rozwijających się w UE*, [in:] polityce.pl/gospodarka (dostęp 22.07.2017) *GUS skorygował wyliczenia*, [in:] money.pl/gospodarka (as of 22.07.2017); *PKB Polski w 2017 r.* [in:] money.pl/gospodarka (as of 22.07.2017); *Wzrost PKB Polski. MFW podał nowe prognozy*, [in:] money.pl/gospodarka (as of 22.07.2017); *Strategia zrównoważonego rozwoju Polski do 2025 roku*, [in] [hhp://www.mos.gov.pl/](http://www.mos.gov.pl/)

9. Radło M. J. *Wyzwanie konkurencyjności. Strategia Lizbońska w poszerzonej Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Instytutu Spraw Publicznych, Warszawa 2003.
10. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2002, 2006, 2011, 2012, 2016*, GUS, Warszawa 2006.
11. *Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2017
12. *The Global Competitiveness Report; 2006-2007; 2008-2009; 2009-2019; 2010-2011; 2011-2012; 2012-2013; 2013-2014; 2014-2015; 2015-2016; 2016-2017*; editions Klaus Schwab, World Economic Forum, Geneva 2006, 2008, 2010, 2012, 2014, 2016
13. Weresa M.A., *Ku zrównoważonej konkurencyjności? Syntetyczna ocena zmian pozycji innowacyjnej i konkurencyjnej Polski w latach 2007-2014*, in: *Polska. Raport o konkurencyjności 2015...op.cit.*
14. Weresa M.A., *Narodowy system innowacji w Polsce i jego zmiany w latach 2007-2014*, in: *Polska. Raport o konkurencyjności 2015...op.cit.*
15. Winiecki J., Chyczewski M., Domański A., Rzońca A., *Raport o stanie polskiej gospodarki*, Forum Rozwoju Edukacji Ekonomicznej, Warszawa 2007.
16. *Założenia polityki naukowej, naukowo-technicznej i innowacyjnej państwa*, MNiI publishing house, Warszawa 2004; *Zwiększenie innowacyjności gospodarki w Polsce do 2006 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2002
17. *Zarządzanie restrukturyzacją przedsiębiorstw i gospodarki*, edited by R. Borowiecki, Jagiellonian University Fund, Kraków 2014
18. Żukrowska K., *Konkurencyjność systemowa w procesie transformacji. Przykład Polski.*, edited by J. Bossak, *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2000.

*Одержано редакцією 10.08.2017 р.
Прийнято до публікації 19.08.2017 р.*

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Батраченко Олександр Вікторович, к. т. н., доцент, кафедра проектування харчових виробництв та верстатів нового покоління, Черкаський державний технологічний університет, Україна

Бережнюк Іван Іванович, начальник відділу митного оформлення-3 митного поста «Західний», Київська міська митниця Державної фіскальної служби України, Україна

Витко Франц Петрович, к. э. н., доцент кафедри економіки і управління бізнесом, Государственный институт управления и социальных технологий Белорусского государственного университета, Беларусь

Денисенко Вікторія Олександрівна, ст. викладач кафедри економічної теорії, інноватики та міжнародної економіки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Дзюрні Анна, доктор наук, університет Кардинала Стефана Вишинського, Польща

Зеленкевич Леонид Игоревич, научно-производственное предприятие «ADANI», Беларусь

Зеленкевич Марина Леонидовна, к. э. н., доцент, заведуючий кафедрой управління фінансами, Государственный институт управления и социальных технологий Белгосуниверситета, Беларусь

Коваленко Єлена Ярославівна, к. е. н., доцент кафедри публічного управління і гуманітарних наук, Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв, Україна

Коліщук Олена Валеріївна, аспірант кафедри економічної теорії, інноватики та міжнародної економіки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Коляда Світлана Петрівна, к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Університет митної справи та фінансів, Україна

Кривенко Надія Василівна, к. е. н., старший науковий співробітник, докторант, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», Україна

Кукурудза Іван Іванович, д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної теорії, інноватики та міжнародної економіки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Лазутіна Людмила Олександрівна, науковий працівник відділу фінансово-кредитної та податкової політики Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки», Україна

Мартінович Віктор Геннадійович, к. е. н., старший викладач кафедри економіки та підприємництва, Черкаського державного технологічного університету, Україна

Онщенко Анна Олегівна, студентка, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Петрова Ірина Павлівна, к. е. н., молодший науковий співробітник, Інститут економіки промисловості Національна академія наук України

Прощаликіна Аліна Миколаївна, к. е. н., доцент, кафедра економічної теорії, інноватики та міжнародної економіки, Черкаський національний університет ім. Богдана Хмельницького, Україна

Прощаликіна Аліна Миколаївна, к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, інноватики та міжнародної економіки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна.

Радченко Оксана Дмитрівна, науковий працівник відділу фінансово-кредитної та податкової політики Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки», Україна

Сотула Оксана Віталіївна, к. е. н., доцент, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Стахов'як Бартош, доктор наук, університет Кардинала Стефана Вишинського, Польща

Стахов'як Зенон, доктор наук, університет Кардинала Стефана Вишинського, Польща

Трушкіна Наталія Валеріївна, магістр з економіки, науковий співробітник, Інститут економіки промисловості Національна академія наук України

Харинович-Яворська Діана Октавіанівна, к. е. н., доцент кафедри обліку і оподаткування, Київський кооперативний інститут бізнесу і права, Україна

ЗМІСТ

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА РЕФОРМ

Бережнюк І. І., Коляда С. П. Формування концепції забезпечення економічної безпеки в сфері ЗЕД на засадах збалансування економічних інтересів суспільства, економічних операторів та держави	3
Коваленко Є. Я. Управління мережевими структурами суспільства	9
Кукурудза І. І. Трикутник соціально-економічної відповідальності в суспільстві.....	24
Коліщук О. В. Зарубіжний досвід інноваційного розвитку економіки.....	34
Петрова І. П., Трушкіна Н. В. Теоретичні засади фінансово-кредитного механізму публічно-приватного партнерства	41

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Витко Ф. П. Государственно-частное партнерство и социальное предпринимательство.....	49
Денисенко В. О., Мартінович В. Г. Концепції формування середнього класу	54
Онщенко А. О., Сотула О. В. Можливість та доцільність використання в Україні іноземного досвіду у сфері пенсійного забезпечення	61

ПІДПРИЄМНИЦТВО. МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ

Радченко О. Д., Лазутіна Л. О. Фінансова підтримка малого підприємництва як складова сільського розвитку	69
Харинович-Яворська Д. О. Аналітичне забезпечення формування конкурентної стратегії суб'єктів господарювання	78
Зеленкевич М. Л., Зеленкевич Л. И. Особенности финансирования инвестиционных проектов в республике Беларусь.....	90
Батраченко О. В., Прощаликіна А. М. Економічна ефективність застосування комплексу заходів щодо підвищення ефективності роботи та довговічності кутерів	95

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ**Stachowiak Z.**

Zmiany potencjału reprodukcyjnego w polskiej gospodarce jako efekt europejskich procesów integracyjnych 104

Кривенко Н. В.

Міжнародний поділ праці як основа міжнародної економічної інтеграції 115

Stachowiak B.

Implementation of innovative processes in polish economy as a part of the European Union 123

Dziurny A.

Restructuring of the polish economy under as a member state of the European Union 134

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ 144

CONTENTS

THEORY AND PRACTICE OF REFORMS

Berezhnyuk I., Kol'ada S. Formation of the concept of providing economic safety in the field of fares on the basis of satisfaction of economic interests of society, economic operators and state.....	3
Kovalenko E. Management the network structure of society	9
Kykyrydza I. Triangle of socioeconomic responsibility in the society.....	24
Kolishchuk O. Foreign experience of the innovative economic development.....	34
Petrova I., Trushkina N. Theoretical principles of the financial-credit mechanism of public-private partnership	41

PROBLEMS OF THE SOCIAL SPHERE

Vitko F. Public-private partnership and social entrepreneurship	49
Denysenko V., Martinovych V. Concepts of formation of the middle class.....	54
Onischenko A., Sotula O. Possibility and appropriateness of use of foreign experience in the sphere of pension provision in Ukraine.....	61

ENTREPRENEURSHIP. MANAGEMENT. MARKETING

Radchenko O., Lazudina L. Financial support for small enterprise as a component of the development of agriculture	69
Kharynovych-Yavorska D. Analytical procurement of economic entities competitive strategy development	78
Zelenkevich M., Zelenkevich L. Features of financing investment projects in Belarus	90
Batrachenko A., Proshchalykina A. Economic efficiency of application of the cutter of a package of measures to improve their efficiency and durability.....	95

GLOBALIZATION AND INTEGRATION PROCESSES

Stachowiak Z.

Changing the reproductive potential in the polish economy as the effect
of European integration processes 104

Kryvenko N.

International division of labour as a basis for international economic integration 115

Stachowiak B.

Implementation of innovative processes in polish economy as
a part of the European Union 123

Dziurny A.

Restructuring of the polish economy under as a member state of the European Union 134

ABOUT THE AUTHORS 144

**ВІСНИК
ЧЕРКАСЬКОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія економічні науки
№ 3. 2017

Відповідальний за випуск
Кукурудза І. І.

Відповідальний секретар
Процаликіна А. М.

Комп'ютерне верстання
Любченко Л. Г.

Підписано до друку 30.08.2017.
Формат 84x108/16. Папір офсет. Друк офсет. Гарнітура Times New Roman.
Умовн. друк. арк. 15. Обл. вид. арк. 14,7.
Замовлення № _____. Тираж 300 прим.