

**Бритченко І. Г.**

*доктор економічних наук, професор,  
заведуючий кафедрою фінансів*

*Ужгородського торгово-економічного інституту  
Київського національного торгово-економічного університету*

**Саєнко В. Г.**

*кандидат наук по фізичському вихованню і спорту, доцент,  
доцент кафедри олімпійського і професійного спорту  
Луганського національного університету імені Тараса Шевченка*

**Britchenko I. G.**

*Doctor of Economic Science, Professor,  
Head of finance and economics Department  
Uzhgorod Trade and Economic Institute*

*Kyiv National University of Trade and Economics*

**Saienko V. G.**

*PhD of Physical Education and Sport, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Olympic and Professional Sport  
Luhansk Taras Shevchenko National University*

## **БИЗНЕС В УКРАИНЕ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ ОРИЕНТИРОВАНИЯ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ**

## **BUSINESS IN UKRAINE: SOCIO-ECONOMIC PROCESSES ORIENTATION TO THE FOREIGN ECONOMIC RELATIONS**

**Аннотация.** В статье описаны результаты анализа условий становления бизнеса в Украине, который прошел три стадии развития и утверждения. В их числе такие: 1) фаза начального движения советского предпринимательства в 1985–1991 гг., строящегося на условиях планового командования и распределения; 2) фаза гибридного накопления ресурса бизнеса в 1992–2009 гг., основывающегося на условиях невмешательства; 3) фаза реорганизации бизнеса на научно-методической основе в 2008–2016 гг.

**Ключевые слова:** бизнес, советское предпринимательство, свободная зона, рыночные связи, непроемчивая сфера, услуга, сервисная деятельность.

**Постановка проблемы.** Экономика Украины структурно формируется на потенциале предприятий, который унаследован от экономической системы СССР. Тогдашнее значение экономики для среды мирового хозяйства трудно переоценить. Приведем здесь три характеристики: 1) СССР входил в число пяти государств Мира, которые были в состоянии самостоятельно производить все виды промышленной продукции; 2) на долю экономики СССР приходилось почти 20% мирового промышленного производства; 3) оборот внешней торговли СССР в 1988 г. превысил 132,0 млрд. руб., то есть достиг почти 100,0 млрд. долл. США. Естественно, что после разрушения государства такая целостность потеряла 75% и более своего зарубежного актива, а по этой причине должна была вести поиск новых форм активизации деятельности в области производства и обмена деятельностью. Поиск начался до развала государства и завершился тем, что на смену стабильным производствам, подчиненным плановой методологии организации, в экономику начали внедряться повсеместно процессы бизнеса и предпринимательства, а на этой основе ускоренно получают развитие разветвления и явления дробления деятельности и взаимодействия слабой стойкости.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Аналитики [2; 6; 15] подвергают исследованию процессы дробления видов деятельности, передаваемых в непроемчивую сферу услуг, обращая внимание научной

общественности на их объективный характер и ход событий. Даются пояснения причин развития теории неуклонного утверждения сервисной деятельности, которая становится фактором экономического роста, что признается естественным и для самой промышленности, и для среды ее обеспечения. Свою долю в таком преобразовании получает бизнес, который в Украине прошел определенные фазы становления, а именно фазу начального движения в формации административно-управляемого регулирования экономико-распределительными отношениями [20] и фазу гибридного накопительного процесса с ручной организацией рыночных связей [28; 31]. Современный – третий – период экономического движения впитывает в себя не одну схему бизнеса, как было до этого, а две наполнительные схемы: 1) базу существа бизнеса, которая представлена на рисунке 1; 2) базу инновационного управления, которая представлена на рисунке 2.

**Целью статьи** является разработка рекомендаций развития бизнеса в Украине по материалам обобщения исторического опыта развертывания организационных, регуляторных и экономических событий совместного предпринимательства и рыночных связей.

**Изложение основного материала исследования.** Анализ поступательного движения в экономике Украины, отношений бизнеса, который прошел с 1985 г. по 2016 г. три фазы становления, располагает данными о разноуровневом его ресурсе. На рисунке 3 представлена в форме

графика предыстория его развития по показателю уставного фонда.

Так, первая фаза движения бизнеса характеризуется всплеском, который асимптотически приближается к показателю зависимости развития в 1985–1987 гг. По мере ужесточения режимом власти административного контроля условий этой деятельности далее, до 1991 г., наблюдается тенденция к снижению показателя, приближающаяся к линейной. То есть сначала свое первичное место в этом процессе, оцениваемом как позитивный и небывалый, заняла фаза административно-управляемого регулирования экономико-распределительными отношениями, которая получила определение как советское предпринимательство. Эту фазу вытеснила после развала СССР, а именно в 1991 г., фаза гибридного накопительного процесса ресурса в режиме ручного управления процессами рыночных связей и отбора знаний об экономическом явлении, вошедшем с тех пор в обращение как бизнес. Последующие процессы, которые начали свое качественное движение в 2008–2010 гг., потребовали обращения к научно-методическим разработкам условий бизнеса, должны образовать и наполнить третью фазу – фазу реорганизации бизнеса на научно-методических основах, – пока что здесь рассматриваются условно.

Скажем еще и о том, что если подходить к оценке экономических процессов критически, то бизнес в Украине можно пока что оценить по двум фазам налаживания экономических отношений, свойственных исторически сформировавшейся среде общественных отношений в постиндустриальном обществе. Это такие переходные состояния: 1) фаза условий экономического развития Украины, которые существовали до 1991 г., до выхода ее с СССР; 2) фаза экономического развития Украины, которая формируется после 1991 г., после выхода ее из СССР. Такое движение обеспечило оперативную основу перестройки мышления народов, населяющих Украину, ментальность общностей, структурную перестройку убеждений, сложившихся во властных структурах, и позволило сформировать первичную научно-методическую программу движения. Таким образом, в эти два периода кардинальному изменению подвергались все те производные социально-экономической системы, которые связаны с общественным производством и регулированием, а именно: а) социально-экономическая; б) ментальная; в) законодательная среды деятельности. Вместе с тем в этой системе, как и во времена СССР, воспроизводится системообразующий ряд условий, который контролируется властными структурами.

Итак, в рамках очерченных предпосылок бизнес в Украине как форма экономических отношений первоначально получил движение на условиях законодательного базиса государства с административно регулируемой экономикой хозяйственной системы СССР в период 1985–1991 гг. В эту экономическую систему народное хозяйство Украины входило составной частью и обладало мощным промышленным потенциалом, подчиняясь плановым нормативам распределения и нормирования. Поскольку в СССР рынок отсутствовал по идеологическим соображениям, в противовес

капиталистическому, бизнес за эти 5–6 лет движения был наделен усеченным ресурсом регулируемого кооперативного социалистического предпринимательства [9; 10; 13]. Теоретики такой экономики [1; 5; 11] в тот момент под давлением научных доказательств [12] вынуждены были уступить натиску ряда прогрессивно настроенных ученых [7; 8; 14], признавая объективность действия предпринимательской функции, и прибавить к числу производительных факторов, какими являются «земля», «капитал» и «труд», еще и производительную силу предпринимательства, что уже несколько десятилетий признавалась капиталистическим и постиндустриальным экономическим укладом [32]. Поскольку экономика Украины, по оценкам экспертов [24, с. 35], относилась тогда к разряду закрытой, она по идеологическим соображениям не предоставляла, естественно, достаточного и полноценного пространства для развития частных инициативных отношений, какими были представлены народу и бизнес, и предпринимательство, и, скажем так, любая иная инициативная деятельность. Задолго до этого и в последующем все достижения в этой области сводились к форме кооперативного движе-

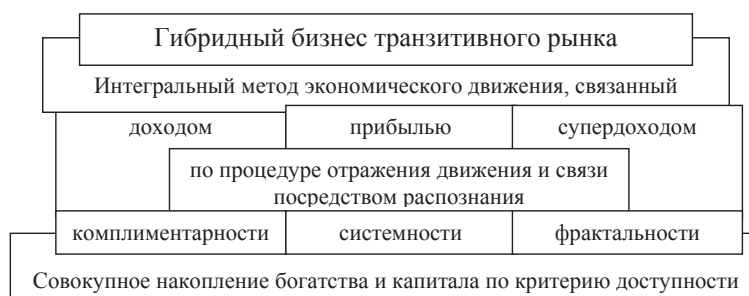


Рис. 1. Схема полноты бизнеса

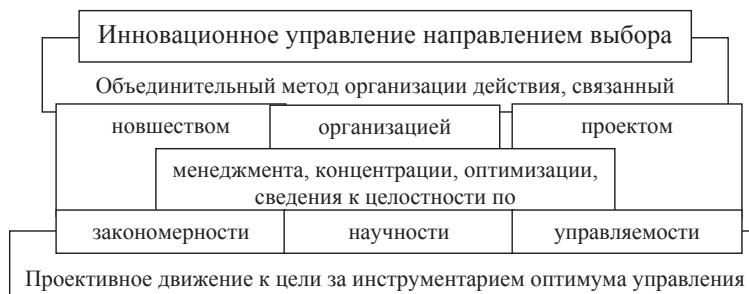


Рис. 2. Схема полноты инновационного управления

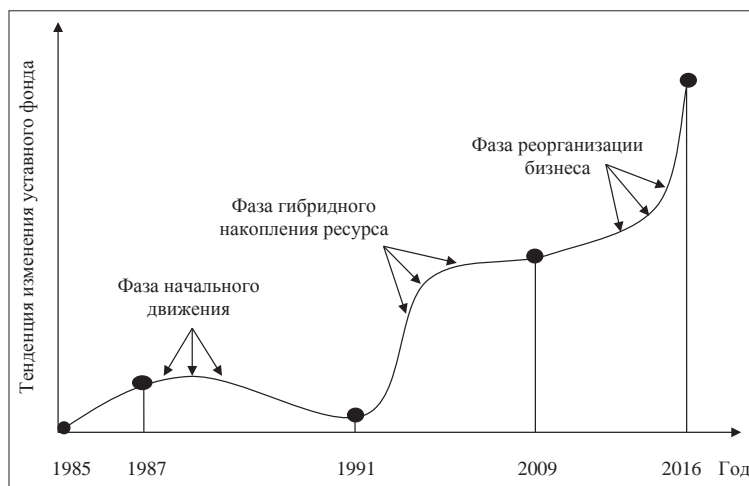


Рис. 3. Предыстория развития бизнеса в Украине

ния, а в дальнейшем и создания совместных предприятий [3; 22; 25; 29], чем дозволялось ограниченное вступление частного капитала на территорию Украины.

Следует здесь особо акцентировать внимание специалистов на том обстоятельстве, что в СССР до 1991 г. – до момента, когда он разрушился, – рынка товаров и услуг в Украине как такового не существовало, а все отношения с другими государствами регулировались на условиях договоров о взаимопомощи и культурном сотрудничестве. Анализ адаптационных процессов, к осуществлению которых экономическая система хозяйствования СССР начала готовиться с 1985 г., передает обществу опыт, который ожидает систематизации. Само по себе это движение должно быть изначально оцененным для экономики как прогрессивное явление, ибо оно было предпринято в социалистическом государстве, оберегавшем долгосрочные идеологические устои.

Опыт анализируемого периода предоставляет соответствующие научные факты о развитии в СССР бизнеса на основе «социалистического предпринимательства». Он воссоздался в форме совместных предприятий и зон свободного предпринимательства. Несмотря на то, что это была принципиально новая концептуальная основа экономических отношений, подавление коммерческой активности частных субъектов деятельности началось с первого момента их зарождения и продолжалось различными проверенными способами. Например, посредством введения нормирования процессов, многочисленных преград и ограничений. Такое наступление, проводившееся негласно, привело к отпугиванию потенциальных инвесторов и быстро умерило желание у предпринимателей сотрудничать с зарубежными партнерами, а последних – вкладывать капитал в дела советской территории уже на первых порах налаживания взаимодействия. По этой причине такая форма иностранных капиталовложений, как форма развития социалистической предпринимчивости, потеряла свою актуальность, а практика использования других форм совместного предпринимательства, таких как акционерные общества, свободные экономические зоны, консорциумы или концессии с участием иностранного капитала, не сформировалась, ибо законодательная база для налаживания отношений была шаткой, нестойкой и не предоставляла инвесторам ни малейшей юридической зацепки на исполнение гарантии по критерию стабильности. И все же изучаемое явление имеет исторические предпосылки для становления бизнеса в Украине, которые дают понимание современного хода событий. И совместные предприятия, которые получили опыт для последующего укрепления, и зоны свободной торговли, которые нарождались недвижимыми, прошли единый путь преодоления препятствий и трудностей, на котором планово-управленческое регулирование постепенно отступало от идеологических догм, принципов и устоев. Собственно, последнее и является прогрессивной движущей силой, которая позволяет перестроить ментальность украинского народа и вывести руководство государства на восприятие современности, которое формируется постиндустриальным обществом.

Главной причиной медленного утверждения бизнеса в те годы и даже его упадка выступило то обстоятельство, что в государстве не было и изначально не могло быть основания для развития постоянного экономического и стабильного идеологического курса на бизнес и предпринимательство. Оно не было выработано и не могло восприниматься объективно из-за идеологических соображений. Но процесс двинулся, и уже данный ход был в то время признан прогрессивной общественностью как

важный двигатель развития экономических отношений на иных началах. Со временем было допущено в обращении следующее положение: совместные предприятия могут развиваться только в таком варианте, если произойдет обдуманная, осмысленная и целенаправленная переориентация законодательства, а наряду с этим выверенное приведение его в соответствие с международными нормами, которые устанавливаются для сферы торговых отношений. Речь здесь идет о формировании комплексной системы законодательства, обеспечивающего свободные рыночные отношения, внутривладельческую и внешнеэкономическую свободу деятельности предприятия, хозяйствующих организаций, любых коммерческих структур и иных ячеек. Без углубленного восприятия планового формирования отношений в государстве сбалансированного движения достичь невозможно, но и одновременно с этим воспринимать такое движение как эксперимент невозможно, поэтому в работу включаются идеи: 1) привлечения и накопления частного капитала, что требует от окружения дохода и супердохода; 2) циркуляции организационной среды, строящейся на скрытых от общественности, требующей гласности, корпоративных частнопредпринимательских принципах; 3) применения индивидуальной, а не принятой в государстве для всех распределительной экономической системы, которая откровенно нарушает баланс потребления. К этому, кроме того, надо добавить то, что совокупное влияние совместных предприятий на экономику государства с таким масштабом, каким является СССР, было практически не ощутимо, ведь искомая деятельность разворачивалась преимущественно в тех отраслях экономики, которые принципиально не могут изменить структуру экономики. Единственными перспективными достижениями начатого процесса были ослабление ограничений на инвестиционную и коммерческую деятельность, начальное предоставление устойчивых льгот и стабильной самостоятельности, чего до этого не было в методиках. Главные признаки, по которым совместное предпринимательство выделяется из общей системы различных форм сотрудничества, были осознаны и изложены в ряде источников [16–19]. Прогрессивным выглядело то, что формы образования совместного имущества, аппараты управления и способы распределения прибыли и риска утвердились в таком государстве впервые.

Основные цели создания совместного предприятия разработаны централизованно государством правильно, и заключаются они в привлечении передовых технологий, прогрессивного опыта организации и управления производством, иностранного капитала, иностранных кредитов и займов, а также в диверсификации экспорта, насыщении внутреннего рынка дефицитными товарами, увеличении государственных и частных запасов свободно конвертируемой валюты. Расчет строился на том положении, что успешность дела обеспечит то, что иностранных партнеров интересует в первую очередь возможность закрепления их на внутреннем советском рынке сбыта продукции, услуг, технологического опыта, комплектующих изделий и оборудования. Кроме того, важным фактором, привлекающим их, является неприхотливость потребителей, что позволяет продлить жизнь многих товаров и технологий, которые для развитых западных рынков уже устарели и перестали быть достаточно прибыльными. Побочным мотивом было еще и то, что участие в совместном предпринимательстве иностранных партнеров предоставляет им возможность совместного выхода на традиционно обслуживаемые советскими предприятиями рынки других стран. Наряду с этим, западные партнеры должны

иметь доступ к сырью, неиспользуемым промышленным отходам и вторичным ресурсам, запасникам научного фонда советских патентов, рационализаторских усовершенствований и лицензий.

Результат следующий: из 10 тысяч поданных до конца 1990 г. заявок на открытие совместных предприятий зарегистрировано было немногим более 20%, что оценивается как движение положительное, но недостаточное. Регресс развития регистрируется по размеру уставного фонда, что после всплеска неуклонно снижался. Так, если в 1987 г. этот размер составлял 6,9 млн. руб., то в 1988 г. – уже 3,4, в 1989 г. – 2,1, а в 1990 г. – 1,9 млн. руб. [19; 22]. То есть эмоциональный порыв инициаторов быстро сник и завершился потерями, что достигали почти 50% задействованного капитала. Учитывая такое, в государстве было частично изменено законодательство, после чего инициаторами взаимодействия стали выступать не высшие органы власти, а уже сами предприятия, кооперативы, общественные организации и совместные предприятия [30]. Несмотря на то, что такое взаимодействие располагало ограниченными финансовыми ресурсами, оно все-таки создало прецедент большей независимости от государственного вмешательства. Государство отступилось от тотального влияния на процесс развития бизнеса, но за собой оставило ключевую позицию: влияние на прибыль советского партнера. Распределительная экономическая система государства и далее не могла позволить советскому предпринимателю нужной экономической свободы и возможностей.

Сокращение активности, что характерно для 1989–1990 гг., продолжилось по той причине, что значительное число созданных совместных предприятий прекратило свою работу. Согласно данным [19] мелкие совместные предприятия, имевшие уставный фонд до 1 млн. руб., составляли 71%, средние с соответствующим капиталом до 10 млн. руб. – 24%, а большие, где задействовано было более 10 млн. руб., – 5%. Мелкие совместные предприятия создавались без надлежащей критичности и преимущественно в отраслях машиностроения, химии и нефтехимии, медицине и фармакологии, сферах финансовых и экспортно-импортных операций, печатной рекламы, аудио- и видеопродукции. Крупные первоначальные взносы были перечислены на закупку технологического оборудования, машин и механизмов, производство и переработку сельскохозяйственной продукции, древесины и вторичного сырья. Средний размер вклада иностранного капитала был на первых порах значительным, но со временем уменьшился и едва достигал 1 млн. долл. Когда ограничения на долю иностранного капитала в уставном фонде были все же сняты, проявили себя временно две другие негативные тенденции. Эти тенденции связывались именно с ростом мелких совместных предприятий, доля иностранного капитала в которых превышает 50% (совместные предприятия с уставным фондом меньше 1 млн. руб. составляли 82%), и ростом остальных категорий совместных предприятий, доля иностранного капитала в которых составляла менее 30%. Поскольку иностранный капитал был ориентирован в своих государствах на корпоративное производство, каких-либо отраслевых предпочтений не мог учитывать, а по такому варианту и инвестиционная политика подчинялась возможностям советского законодательства и минимизации риска. Нестыковка форм организации производства сказалась немедленно. Так, с первых шагов движения масса иностранных инвестиций в зарегистрированных в 1990 г. совместных предприятиях была уже, согласно данным [19], в 1,6 раза ниже, чем в 1989 г. и составила около 850 млн. долл. США.

Сама система регистрации совместных предприятий предпринимала всевозможные меры, чтобы ограничить массовое движение. В результате реально действовало все меньше и меньше предприятий. Так, в среде предприятий, выпускавших продукцию производственно-технического назначения, действовало 9% от созданных, а в числе тех, что были созданы в 1990 г., до конца года налаживало отношения до 11% [19]. Некоторые из них не проявляли даже стартового движения. Чтобы приспособить совместные предприятия к экономическим условиям государства, предприниматели переориентировались на диверсификацию их деятельности и под этим прикрытием сосредоточивали функции не на двух-трех, как раньше это было, а на 20–30-ти направлениях деятельности, которые не всегда были для них структурно-логическими и технико-экономически обоснованными. Делалось это с тем намерением, чтобы снизить риск потерь капиталовложений, а поэтому каждое совместное предприятие изъясняло желание работать в среднем в четырех и более областях.

Все три сферы управления, каковыми являются законодательство, конъюнктура рынка и налоговый режим, изменялись очень часто и быстро, что не позволяло реально оценивать условия работы и влияло и на содержание, и на результаты деятельности. Стабильные доходы обеспечивались сервисом, посредническими и консалтинговыми услугами, ввозом печатной, аудио- и видеопродукции, поставкой за границу программных средств. Но и здесь свою негативную роль сыграли система налогообложения доходов, низкий уровень профессионализма работников, ментальность и мышление народа.

*Следует к этому добавить, что, кроме таких предприятий, свою роль в утверждении в Украине бизнеса сыграли и зоны свободного предпринимательства. Это тоже было для СССР принципиально новой формой хозяйствования, но достаточного развития она не получила. Отличные их признаки заключаются в территориальном ограничении хозяйственного пространства в виде полных или частичных анклавов и введении преференциальных систем хозяйствования посредством активизации льготных налоговых, таможенных и арендных условий для предпринимателей. Такая позиция привлекала тогдашнее руководство государства, ибо бизнес приобретает точечный региональный аспект развития внешнеэкономической деятельности.*

По такой схеме отношений до конца 1990 г. в Госплан СССР поступило более 350 предложений с просьбой о создании зон свободного предпринимательства [10]. Не вникая в особенности их действия, в рассмотрении оставили несколько их вариантов, но и они не вышли на прогнозированный уровень отношений. Заслуга явления связана с тем, что в СССР на вынужденных началах заложены были ростки частных отношений в среде частного капитала и бизнеса. Формами выступили зоны внешней торговли, зоны развития экспорта, зоны совместного предпринимательства, промышленно-предпринимательские зоны, свободные таможенные зоны, свободные экономические зоны, сервисные зоны, территории приоритетного развития, технологические парки, технополисы. Все эти экономические формы объединяются общим принципом анклавного стимулирования инвестиций.

Бизнес в Украине как форма экономических отношений, что перешла с 1991 г. в фазу гибридных отношений, получил движение на условиях законодательного базиса государства с переходной на рыночные связи экономикой. Эта экономика унаследовала на тот момент все достоинства и недостатки хозяйственной системы СССР и ментальности народа. Поскольку законодательная основа

не подходила под новые условия, положения экономики суверенной державы, овладевающей рынком, пришлось подчинить формуле «Что не запрещено, то разрешено». Это был отправной методический момент, ибо в 1991 г. экономика Украины получила очертания качественного изменения, а именно «стала малой открытой экономикой, т.е. государством, что не имеет влияния на мировые цены», но такой, что «вольно экспортирует и импортирует товары, услуги и капиталы» [24, с. 35]. Такой момент открывает полноценные возможности перед движением и утверждением бизнеса в Украине и позволяет воспользоваться мировым научным опытом, чтобы приблизиться к классическим вариантам организации бизнеса в государстве, сформулировать научную основу траектории движения бизнеса.

Социально-экономическая и промышленная среда Украины рассчитана была на обслуживание масштабной территории, что в одно мгновение потеряла ресурс и потребителей. Если определиться со сложившейся экономической ситуацией точнее, то следует обратить внимание на то обстоятельство, что гигантские предприятия тяжелого машиностроения потеряли потреби-

теля, а за этим и смысл экономического существования. Об этом ведется разговор в источниках украинских экономистов-реформаторов того времени. Например, в работах таких исследователей, как В.М. Власова и В.П. Письмак [8; 23].

Позицию позитивных факторов для развития бизнеса на условиях третьей фазы такого движения, заняли положения по:

- 1) снятию преград идеологического содержания на пути движения, развития и утверждения бизнеса в социально-экономической среде;
- 2) допуску свободного выхода крупного бизнеса на рынки Мира, минуя государственных регуляторов и вмешательство государства;
- 3) предоставлению сфере услуг экономической свободы, которая без материальной и финансовой поддержки оставлена была государством без поддержки, но все же вошла в среду движения на условиях выживания, не располагая надлежащими государственными гарантиями.

Можно продолжить перечень факторов, улучшающих экономическую ситуацию, но эти три являются главными.

Они имеют методический характер, ими открываются реальные условия извлечения средств к существованию на индивидуальной инициативе личности, то есть формируются достаточные условия перехода к деятельности на схемах и формах бизнеса. Однако список данных факторов действует в той организационной среде, где к решению проблемы должен применяться иной методологический подход. Его сущность связана с восприятием экономических явлений по-новому. Так, на рисунке 4 представлена формальная структура сферы услуг сервисной деятельности, которая, хотя и имеет по внешним признакам аналог, такой, к примеру, как это представлено в источнике [21, с. 103], каждый ее элемент функционирует на иных механизмах, что формируются на началах бизнеса и предпринимательской функции человека без вмешательства методов «ручного управления».

В ней выделяется несколько видов деятельности, а именно здравоохранение, образование, услуги обеспечения, физическая культура, спортивная деятельность, развлекательно-оздоровительные мероприятия, услуги из области культурного отдыха и туризма. Именно эти отрасли непроизводственной сферы услуг в ряду первых оказались в нестойкой среде финансовой поддержки государства и неизбежно должны были вести поиск средств к существованию в среде бизнеса, меценатства и спонсорства самостоятельно. Основами этих отраслей являются повторение заданий педагогического характера, усвоение физических упражнений и умственных тестов, движение в среде публичных мероприятий, которые связаны с образованием, оздоровлением, активным отдыхом и спортом. В совокупности этих эконо-

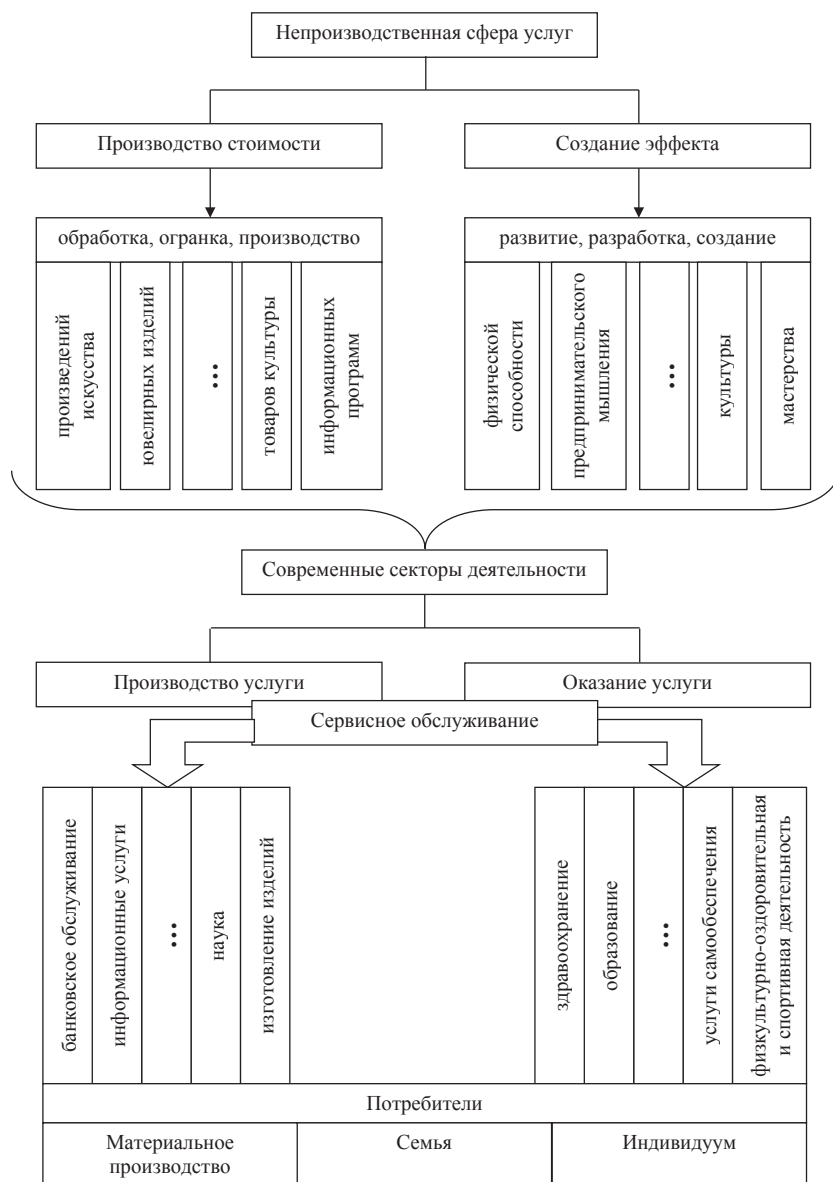


Рис. 4. Формальное представление сервисной деятельности

мических отраслей сервисной деятельности наибольшим организационным потенциалом и ресурсом бизнеса обладает «Физкультурно-оздоровительная и спортивная деятельность».

**Выводы.** Положения замещения тотальной командно-административной системы присвоения и распределения производимого продукта и услуг в Украине рыночными будут положены в разработки новых форм взаимодействия. Планируется сформулировать методические положения по вопросам инновационного управления процессами бизнеса в экономической отрасли «Физкультурно-оздоровительная и спортивная деятельность» на примере развития физической и мыслительной способностей человека до уровня производительной силы, что признается в отраслях сервисной деятельности [4; 26; 27; 33].

Базисом взаимодействия выступает форма спортивного бизнеса, методом развития в человеке нужного качества – кумулятивный принцип накопления знаний, навыков и умений, а способом адаптации его к среде сервисной деятельности с новыми свойствами – факторы активизации национальной экономики, бизнеса и предпринимательской функции.

#### Список использованных источников:

1. Абалкин Л.И. Новый тип экономического мышления / Л.И. Абалкин. – М. : Экономика, 1987. – 321 с.
2. Аванесова Г.А. Сервисная деятельность: историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент / Г.А. Аванесова. – М. : Аспект Пресс, 2006. – 130 с.
3. Александрова Л.А. Отнюдь не сказочный рынок. СП: оценка Запада / Л.А. Александрова // Новая строительная газета. – 1991. – № 2. – С. 11–17.
4. Бритченко И.Г. Организационные основы взаимодействия спортивного бизнеса: постановка и последовательное движение к инновационному управлению в Украине / И.Г. Бритченко, В.Г. Саенко // e-Journal VFU; Секция «Администрация, управление и экономика». – Варна : ВСУ «Черноризец Храбър», 2016. – № 9. – С. 1–32.
5. Бунич П.Г. Хозяйственный механизм развитого социализма: сущность, структура, проблемы, перспективы / П.Г. Бунич. – М. : Наука, 1980. – 320 с.
6. Сфера услуг : [учеб. пособие] / [Т.Д. Бурменко, Н.Н. Даниленко, Т.А. Туренко]. – М. : КНОРУС, 2007. – 328 с.
7. Власов А.Г. Японский стиль управления и его сравнение с управлением в США и Западной Европе / А.Г. Власов. – М. : НИИПУ, 1990. – 178 с.
8. Власова В.М. Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент) : [учеб. пособ.] / В.М. Власова. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 528 с.
9. Основы предпринимательства : [учеб. пособие для студ. ВУЗов, гимназий и колледжей, слушателей школ бизнеса и специальных курсов по предпринимательству] / [Е.В. Глушенко, А.И. Капцов, Ю.В. Тихонравов]. – М. : Вестник, 1996. – 412 с.
10. Гниденко А.В. Свободные зоны: иллюзии и реальность / А.В. Гниденко // Экономика и жизнь. – 1991. – № 2. – С. 9–14.
11. Голиков В.И. Управление и система экономических отношений / В.И. Голиков. – К. : Наукова думка, 1984. – 247 с.
12. Социалистическая предприимчивость / [Г.В. Горланов, В.В. Карпов, В.Т. Рязанов]. – М. : Экономика, 1988. – 255 с.
13. Ельмеев В.Я. Воспроизводство общества и человека / В.Я. Ельмеев. – М. : Мысль, 1988. – 235 с.
14. Ермакова Ж.А. Формы социально-экономического партнерства государства и бизнеса в регионе / Ж.А. Ермакова, Н.И. Тришкина // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – № 8. – С. 40–47.
15. Иноземцев В.В. Структурирование общественного производства в системе постиндустриальных координат (методолого-теоретические аспекты) / В.И. Иноземцев // Российский экономический журнал. – 1997. – № 11–12. – С. 66.
16. Казакевич Д.М. Хозрасчетная предприимчивость: политэкономический эффект / Д.М. Казакевич // Экономика и организация промышленного производства. – 1980. – № 2. – С. 38–44.
17. Ковальчук Т.В. Предприимчивость в системе планомерного хозяйствования / Т.В. Ковальчук // Экономические науки. – 1981. – № 5. – С. 43–50.
18. Лемешевский И.М. Социалистическая предприимчивость / И.М. Лемешевский. – Мн. : Беларусь, 1986. – 342 с.
19. Моргачев С.П. Совместные предприятия в 1990 году: зияющие вершины / С.П. Моргачев, В.А. Чаплин // Коммерсант. – 1990. – № 50. – С. 21–26.
20. Папаика А.А. Распределительные отношения в экономике региона: анализ и проблемы / А.А. Папаика. – Донецк : ИЭПИ НАН Украины, 2000. – 128 с.
21. Папаика О.О. Нематеріальна сфера економіки: умови для налагодження плідного середовища розвитку підприємств / О.О. Папаика, Н.М. Поспелова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – 264 с.
22. Пахомова О.В. Четыре года спустя. СП: оценка советской стороны / О.В. Пахомова // Новая строит. газета. – 1991. – № 2. – С. 10–14.
23. Письмак В.П. Региональные аспекты специального режима инвестирования: теория и практика, проблемы и решения / В.П. Письмак. – Донецк : Донеччина, 2000. – 256 с.
24. Політика та розвиток сільського господарства в Україні / [за ред. Ш. фон Крамона-Гаубадея, С. Зорі, Л. Штріве]. – К. : Альфа-Принт, 2001. – 312 с.
25. Радаев В.В. Объективные основы и сущность социалистической предприимчивости / В.В. Радаев // Хозрасчетные отношения развитого социализма. – М. : Изд-во МГУ, 1986. – С. 80–92.
26. Саенко В.Г. Прагматическая оценка услуг физкультурно-оздоровительной и спортивной сферы / В.Г. Саенко // Економіка та держава. – 2016. – № 9. – С. 45–50.
27. Саенко В.Г. Услуга по развитию физической способности человека в среде спортивного бизнеса / В.Г. Саенко // Ефективна економіка. – 2016. – № 7. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5079>.
28. Педагогічна система розвитку підприємницької здібності людини : [монографія] / [Г.В. Саенко, В.Г. Саенко, Н.А. Нікітенко]. – Луганськ : СПД Резніков В.С., 2012. – 480 с.
29. Самсонов А. Совместные предприятия: взгляд советского хозяйственного руководителя / А. Самсонов // Италия – СССР: Совместные предприятия ; пер. с ит. – М. : Прогресс, 1990. – С. 35–46.
30. Тахтаманов Ф. Спільні підприємства в дзеркалі статистики / Ф. Тахтаманов, С. Соколов // Joint Ventures. – 1990. – № 4. – С. 14–16.

31. Толчева А.В. Переходной экономикой формируется новый тип экономического мышления / А.В. Толчева, Т.А. Горягина // Соц.-эконом. проблемы перетворення громадянського суспільства: сучасне і майбутнє. – Луганськ : Вид-во ЛНДІ соціально-трудових відносин, 2004. – С. 82–86.
32. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
33. Saienko V.G. Marketing and management in the field of sports business / V.G. Saienko // Proceedings of academic science – 2016 : XI International scientific-practical conference. – United Kingdom : Science and Education Ltd, 2016. – P. 29–35.

**Анотація.** У статті описані результати аналізу умов становлення бізнесу в Україні, який пройшов три стадії розвитку і затвердження. У їх числі такі: 1) фаза початкового руху радянського підприємництва у 1985–1991 рр., що будується на умовах планового командування і розподілу; 2) фаза гібридного накопичення ресурсу бізнесу у 1992–2009 рр., що ґрунтується на умовах невтручання; 3) фаза реорганізації бізнесу на науково-методичній основі у 2008–2016 рр.

**Ключові слова:** бізнес, радянське підприємництво, вільна зона, ринкові зв'язки, невиробнича сфера, послуга, сервісна діяльність.

**Summary.** The article describes the results of the analysis of business formation conditions in Ukraine, which has passed through three stages of development and approval. These include such: 1) the initial phase of the movement of the Soviet entrepreneurship in 1985–1991 years, being constructed on a planned command and distribution; 2) phase of the hybrid storage resource business in 1992–2009 years, is based on the conditions of non-interference; 3) phase of the business reorganization in the scientific and methodological basis in the 2008–2016 years.

**Key words:** business, Soviet entrepreneurship, free zone, market linkages, non-productive sphere, service, service activity.

УДК 330.341

**Бріцина Ю. В.**  
*аспірант*

*Класичного приватного університету*

**Britsyna Y. V.**  
*Postgraduate Student*  
*Classic Private University*

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СЕРЕДНЬОЇ ТА ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

### TRENDS OF SECONDARY AND VOCATIONAL EDUCATION DEVELOPMENT IN UKRAINE

**Анотація.** В роботі проаналізовано розвиток середньої та професійно-технічної освіти в Україні, досліджено проблеми розвитку, висвітлено напрями, з'ясовано головні завдання для подальшого розвитку середньої та професійно-технічної освіти.

**Ключові слова:** система професійно-технічної освіти, професійно-технічні заклади, ринок праці, програма професійної підготовки.

**Постановка проблеми.** Будівництво незалежної держави в умовах національно-культурного відродження – це потреба в конкурентоспроможних спеціалістах з високим рівнем загальної і професійної культури, які спроможні будуть розв'язувати нові економічні й соціально-культурні проблеми. Все це зумовлює необхідність реформування професійно-технічної освіти, зміну її згідно з сучасними умовами і потребами.

Сучасні соціально-політичні умови в Україні характеризуються виникненням незвичних соціальних явищ, а саме виникненням конкуренції, безробіття, приватної власності. Спроби реформування профтехосвіти в умовах адміністративно-командної системи управління, централізації її планування призвели до переко-

сів у професійно-кваліфікаційній структурі підготовки робітничих кадрів, мережі навчальних закладів.

**Метою статті** є виявлення особливостей розвитку професійно-технічної освіти в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** До основних використаних джерел належать нормативно-правові документи, в яких визначені основні напрями та шляхи реформування професійно-технічної освіти. Поряд з державними документами у процесі дослідження вивчалися праці, в яких розроблено основи теорії управління освітою (роботи В. Андрущенко, Л. Мармази, Л. Карамушки, Н. Ничкало, Ю. Пачковського та інших науковців).

**Виклад основного матеріалу.** Ринкова економіка чітко визначає орієнтири професійної освіти, мета всіх суб'єктів освітнього процесу полягає в необхідності вра-