

## ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ ДО ОБҐРУНТУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СМАРТСПЕЦІАЛІЗАЦІЇ

*Швець Н.В., к.е.н., докторант  
Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ*

Для динамічного розвитку економіки України та підвищення її глобальної конкурентоспроможності вкрай важливо активізувати інвестиційно-інноваційну діяльність підприємницького сектору, отже, забезпечити швидкі нововведення та розширення внутрішніх і зовнішніх ринків. Європейські країни для досягнення таких цілей розробляють та реалізують дослідницькі та інноваційні стратегії розумної спеціалізації (Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation – RIS3).

Підхід смартспеціалізації, спрямований на пошук і розвиток ключових пріоритетів і конкурентних переваг, що визначаються унікальним потенціалом кожної території, є одним із сучасних інструментів національного/регіонального розвитку, здатних інтенсифікувати інноваційні процеси для досягнення розумного, сталого та інклюзивного росту економіки.

Успішна реалізація концепції смартспеціалізації передбачає тісний взаємозв'язок та продуктивну співпрацю між регіональною владою, бізнесом, наукою й освітою. Налагодження такого партнерства почалося зі створення робочих груп у рамках процесу розроблення стратегій розвитку регіонів. Чинною Методикою (затвердженою Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України) передбачено формування зазначених груп із представників усіх зацікавлених сторін задля підготовки пропозицій та обговорення проєктів регіональних стратегій і планів заходів щодо їх реалізації.

У результаті аналізу утворених в областях у 2019 р. робочих груп (інформація про них оприлюднена на сайтах обласних держадміністрацій) було встановлено, що їхній склад та співвідношення основних учасників процесу розроблення стратегій мали помітні відмінності. Деякі регіони для обґрунтування смартпріоритетів ще на підготовчому етапі сформували окремі затверджені розпорядженнями голів обласних адміністрацій фокус-групи (наприклад, в Одеській та Львівській областях), інші регіони визначалися зі складом таких груп уже в процесі опрацювання проєктів стратегій.

Головну організаційну роль в областях виконували місцеві органи влади, що загалом відповідає затвердженому урядом Порядку розроблення регіональних стратегій та практиці європейських країн, де саме влада ініціює процес налагодження активного діалогу між усіма стейкхолдерами.

Суттєва відмінність між регіональними коаліціями була визначена за часткою представників бізнесу. Їх найбільшу відносну кількість (причому домінуючу) мала робоча група «Економіка» Львівської області (35%), до якої увійшли керівники асоціацій різногалузевих регіональних кластерів, підприємницьких об'єднань та приватного бізнесу. Робоча група

Дніпропетровської області, навпаки, включала найменшу частку стейкхолдерів із боку підприємницького сектору (4%), при чому в ній взагалі були відсутні представники приватного бізнесу. Склад групи формували переважно співробітники інфраструктурних підприємств державної і комунальної власності, а також Федерації організацій роботодавців Дніпропетровщини та Дніпропетровської торгово-промислової палати.

Загалом аналіз складу робочих груп засвідчив, що залучення бізнесу до реалізації підходу смартспеціалізації на етапі розроблення регіональних стратегій було обмеженим. В основному вони включали представників великого регіонального бізнесу, комунальних підприємств, а участь середнього та малого бізнесу носила поодинокий характер.

Проведене в процесі дослідження неформальне опитування окремих представників підприємницького сектору показало низьку зацікавленість бізнес-спільноти в партнерських стосунках з органами влади. Як основні причини підприємці назвали:

- недовіру до представників влади через непрозорість, напередвизначеність та корумпованість при ухваленні рішень щодо проєктів регіонального/місцевого розвитку;
- песимістичні очікування щодо позитивних змін в країні;
- побоювання власників бізнесу втратити самостійність;
- брак мотивації для участі в партнерських проєктах;
- сумніви в достатньому потенціалі регіональної науково-технологічної сфери;
- несистемність та формальний характер комунікацій між регіональними стейкхолдерами;
- негативний попередній досвід та невпевненість у майбутніх перспективах проєктів.

Подібне ставлення підприємців заважає формуванню регіонального консенсусу, блокує розроблення спільного бачення шляхів розбудови регіону, викривлює смартпріоритизацію на користь потужних лобі й головних регіональних стейкхолдерів, що загалом знижує ефективність політики смартспеціалізації.

Активна участь підприємців у розробленні й реалізації RIS3 є необхідною передумовою її реалістичності та результативності, особливо це важливо на етапі підприємницького відкриття. Згідно з європейською методологією та розробленими на її основі методичними рекомендаціями Українського інституту міжнародної політики, склад учасників фокус-груп для стадії підприємницького відкриття має формуватися за принципом 40/40/20 (40% – приватний бізнес; 40% – науковці; 20% – влада та громадськість).

Отже, успішність подальшої імплементації в Україні підходу смартспеціалізації значною мірою залежатиме від подолання нинішньої недовіри до органів влади з боку бізнес-спільноти та створення нових ефективних моделей публічно-приватного партнерства, зорієнтованих на розвиток і повніше використання регіонального підприємницького потенціалу.