

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ

**ПРОМИСЛОВИЙ
ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ:
проблеми та перспективи
структурно-інноваційних
трансформацій**

Київ – 2007

УДК 330.341.1:330.322.2](477)
ББК 65.9(4 УКР)30-5
П 81

Автори:

Белінська В.М. (§§ 2.2, 2.4); Бурлака В.Г. (§ 2.5); Галиця І.О. (§§ 3.1–3.3); Галиця О.С. (§§ 3.1–3.3); Гахович Н.Г. (§ 2.4); Гончарова Н.П. (§§1.2, 1.3); Кіндзерський Ю.В. (передмова, післямова, §§ 1.3, 4.2, 4.3, 5.2); Паламарчук Г.М. (розд.4); Шаблиста Л.М. (розд.5); Шевченко М.М. (§§ 3.1–3.3); Щукін В.В. (§§ 2.2, 3.4); Якубовський М.М. (§§ 1.1, 1.4, 1.5, 2.1–2.4, 3.4)

Рецензенти:

д-р екон. наук *Л.І. Федулова* (Ін-т економіки та прогнозування НАН України);
акад. НАН України *О.М. Алимов* (Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України),

д-р наук з держ. упр. *С.О. Біла* (Ін-т економіки та прогнозування НАН України);

канд. екон. наук *В.В. Зимовець* (Ін-т економіки та прогнозування НАН України);

канд. екон. наук *В.Е. Лір* (Ін-т економіки та прогнозування НАН України).

Затверджено до друку постановою вченої ради Інституту економіки та прогнозування НАН України від 15 грудня 2006 р. № 124

П 81 Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відпов. ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.

ISBN 978-966-02-4449-8

Висвітлено нові теоретичні погляди на зміст промислового потенціалу. Дістали подальшого розвитку концептуальні підходи й практичні механізми політики його формування. Запропоновано методологію оцінки технологічної інноваційності промислового виробництва й розглянуто перспективи технологічних перетворень в економіці. Розроблено важелі ефективного управління інноваційною діяльністю на промислових підприємствах та її інфраструктурного забезпечення на основі активізації креативного ресурсу працівників. Показано зв'язок між рівнями інноваційного та організаційного розвитку економіки й обґрунтовано орієнтири та механізми стимулювання прогресивних організаційних перетворень в промисловості. Визначено напрями й важелі підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів для забезпечення структурно-інноваційних трансформацій в галузі.

Для працівників органів державного управління, науковців, викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів економічного профілю, усіх зацікавлених сучасною економічною політикою в Україні.

УДК 330.341.1:330.322.2](477)
ББК 65.9(4 УКР)30-5

ISBN 978-966-02-4449-8

© Інститут економіки та прогнозування
НАН України, 2007.

Промышленный потенциал Украины: проблемы и перспективы структурно-инновационных трансформаций

Освещены новые теоретические взгляды на содержание промышленного потенциала. Получили дальнейшее развитие концептуальные подходы и практические механизмы политики его формирования. Предложена методология оценки технологической инновационности промышленного производства и рассмотрены перспективы технологических преобразований в экономике. Разработаны рычаги эффективного управления инновационной деятельностью на промышленных предприятиях и ее инфраструктурного обеспечения на основе активизации креативного ресурса работников. Показана связь между уровнями инновационного и организационного развития экономики и обоснованы ориентиры и механизмы стимулирования прогрессивных организационных преобразований в промышленности. Определены направления и рычаги повышения эффективности использования инвестиционных ресурсов для обеспечения структурно-инновационных трансформаций в отрасли.

Для работников органов государственного управления, ученых, преподавателей, аспирантов и студентов высших учебных заведений экономического профиля, всех заинтересованных современной экономической политикой в Украине.

Industrial potential of Ukraine: problems and prospects of structural and innovational transformations

The monograph highlights the new theoretical opinions about the content of industrial potential. Various conceptual approaches to and practical mechanisms of the policy of its formation have been further developed. The authors propose a methodology to estimate the level of technological novelty of the industrial production and consider the prospects of technological transformations in the economy. They have worked out various levers for efficient management of innovational activities in industrial companies and for its infrastructural support based on the revival of the workers' creative resource. The monograph shows the relationship between the levels of innovational and organizational development of the economy and justifies the reference points and mechanisms to encourage progressive organizational transformations in the industry. The authors define various guidelines and levers to increase the efficiency of the use of investment resources to support structural and innovational transformations in the industrial sector.

Dedicated for workers of government management bodies, scientists, and professors, students and post-graduates of higher educational institutions of economic profile, and for all those who are interested in modern economic policy in Ukraine.

ЗМІСТ

Перелік умовних скорочень	6
Передмова (укр., рос.).....	9
Розділ 1. Промисловий потенціал: сутність і концептуальні основи формування	23
1.1. Промисловий потенціал економіки: нова теоретична парадигма.....	23
1.2. Основи державної промислової політики	38
1.3. Державна контрактна система в реалізації промислової політики	54
1.4. Ключові проблеми розбудови промислового потенціалу України.....	63
1.5. Конкурентоспроможність промислового виробництва в структурно-інноваційному аспекті.....	76
Розділ 2. Інноваційно-технологічна трансформація промисловості.....	97
2.1. Технологічні інновації в економічному розвитку	97
2.2. Методи оцінки рівня технологічної інноваційності.....	112
2.3. Орієнтири структурно-інноваційних змін	125
2.4. Структурування промислового виробництва за технологічними рівнями	141
2.5. Енергетична складова технологічних змін	154
Розділ 3. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств.....	175

3.1. Особливості проведення НДДКР суб'єктами промисловості	175
3.2. Раціоналізаторство в активізації креативного ресурсу персоналу	187
3.3. Прогресивні системи управління НДДКР на підприємствах.....	195
3.4. Інфраструктурне забезпечення інноваційної діяльності	210
Розділ 4. Потенціал організаційних інновацій в підвищенні ефективності промислової діяльності	240
4.1. Фактор організаційних інновацій у розвитку промисловості	240
4.2. Консолідація промислового капіталу в світі та Україні ..	257
4.3. Можливості сіткової організації промислового виробництва	278
4.4. Державне стимулювання розвитку інтегрованих структур	307
Розділ 5. Інвестиційне забезпечення трансформацій в промисловості.....	327
5.1. Методологія оцінки інвестиційних потреб промисловості	327
5.2. Тенденції інвестування промислового виробництва	335
5.3. Диверсифікація джерел і підвищення ефективності інвестицій	359
Післямова	378
Література	384
Перелік таблиць та рисунків (укр., рос.)	399
Короткі відомості про авторів	407

СОДЕРЖАНИЕ

Перечень условных сокращений	6
Предисловие (<i>укр., рус.</i>)	9
Раздел 1. Промышленный потенциал: сущность и концептуальные основы формирования	23
1.1. Промышленный потенциал экономики: новая теоретическая парадигма	23
1.2. Основы государственной промышленной политики	38
1.3. Государственная контрактная система в реализации промышленной политики	54
1.4. Ключевые проблемы развития промышленного потенциала Украины	63
1.5. Конкуентоспособность промышленного производства в структурно-инновационном аспекте	76
Раздел 2. Инновационно-технологическая трансформация промышленности	97
2.1. Технологические инновации в экономическом развитии	97
2.2. Методы оценки уровня технологической инновационности	112
2.3. Ориентиры структурно-инновационных изменений	125
2.4. Структурирование промышленного производства по технологическим уровням	141
2.5. Энергетическая составляющая технологических изменений	154
Раздел 3. Активизация инновационной деятельности промышленных предприятий	175

3.1. Особенности проведения НИОКР субъектами промышленности	175
3.2. Рационализаторство в активизации креативного ресурса персонала	187
3.3. Прогрессивные системы управления НИОКР на предприятиях.....	195
3.4. Инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности.....	210
Раздел 4. Потенциал организационных инноваций в повышении эффективности промышленной деятельности	240
4.1. Фактор организационных инноваций в развитии промышленности	240
4.2. Консолидация промышленного капитала в мире и Украине.....	257
4.3. Возможности сетевой организации промышленного производства	278
4.4. Государственное стимулирование развития интегрированных структур	307
Раздел 5. Инвестиционное обеспечение трансформаций в промышленности.....	327
5.1. Методология оценки инвестиционных потребностей промышленности	327
5.2. Тенденции инвестирования промышленного производства	335
5.3. Диверсификация источников и повышение эффективности инвестиций	359
Послесловие	378
Литература.....	384
Перечень таблиц и рисунков (укр., рус.).....	399

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

- ВВП – Валовий внутрішній продукт.
- ВДВ – Валова додана вартість.
- ЄС – Європейський Союз.
- МАЕ – Міжнародне агентство з енергетики.
- МБРР – Міжнародний банк реконструкції та розвитку.
- МВФ – Міжнародний валютний фонд.
- НДДКР – Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи / розробки.
- НІС – Національна(і) інноваційна(і) система(и).
- НПЗ – Нафтопереробний завод.
- НТП – Науково-технічний прогрес.
- ОЕСР – Організація економічного співробітництва і розвитку.
- ПЕК – Паливно-енергетичний комплекс.
- ПЕР – Паливно-енергетичні ресурси.
- ПКС – Паритет купівельної спроможності.
- СА – Стратегічний(і) альянс(и).
- СОТ – Світова організація торгівлі.
- ТВК – Територіально-виробничі комплекси.
- ТНК – Транснаціональна(і) корпорація(ї).
- ТУ – Технологічний(і) уклад(и)
- у.п. – Умовне(ого) паливо(а).
- ФПГ – Фінансово-промислова(і) група(и).

ПЕРЕДМОВА

У сучасній високотехнологічній та динамічній економіці інновації виступають основою забезпечення для країн, що ними володіють, передових позицій у цивілізаційному розвитку і високих соціальних стандартів життя громадян. Основна частина інновацій втілюється у промисловому виробництві й направлена на його технологічну та організаційну модернізацію, підвищення продуктивності праці й рівня доходів працівників, підтримування високої конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів. Проблемам інновацій, інноваційної діяльності, інноваційної політики, структурних трансформацій під впливом НТП присвячено велику кількість наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Слід зауважити, що їх переважна більшість присвячувалася лише технологічним інноваціям, тоді як на інновації організаційні та інституціональні дослідники почали звертати увагу лише останнім часом. Мало враховувалася обставина, що інновації різних видів тісно взаємопов'язані, взаємозалежні й не можуть здійснюватися автономно один від одного. Наприклад, відсутність відповідних організаційних чи інституціональних інновацій не спонукатиме до інноваційно-технологічних і структурних змін у виробництві, у свою чергу рівень якості та прогресивності технологічних інновацій визначатиме масштаби організаційних та інституціональних перетворень в економіці та суспільстві.

Промисловість виступає не лише споживачем більшості видів інновацій, але й їх продуцентом, тому закономірно виникає зв'язок між станом розвитку промислового виробництва, особливостями відтворення у ньому та характером і напрямками інноваційних процесів в економіці, що, зрештою, відбивається на її структурі.

Здатність промисловості досягати певних цілей суспільного розвитку пов'язується зі станом, якістю та складом промислового потенціалу, який є в країні. Тому *метою цієї монографії є розши-*

рення теоретичних уявлень, методологічних підходів, практичних механізмів і політики формування промислового потенціалу, оцінка його інноваційно-технологічного рівня у взаємозв'язку з ефективністю виробництва та перспективами структурних перетворень у галузі, визначення напрямів стимулювання інноваційної діяльності промислових підприємств та її інфраструктурного забезпечення, орієнтирів прогресивних організаційних перетворень у національному господарстві, спрямованих на концентрацію ресурсів і посилення взаємозв'язку між інноваційною та виробничою сферою, обґрунтування потреби, напрямів та ефективності використання інвестиційних ресурсів для забезпечення структурно-інноваційних трансформацій у промисловості.

Монографія складається з п'яти розділів, які логічно взаємопов'язані й послідовно розкривають поставлену мету, а в цілому дають всебічне уявлення щодо розв'язання проблем і визначення перспектив структурно-інноваційних трансформацій в промисловому комплексі України.

До останнього часу економічною наукою не надано вичерпної відповіді щодо змісту категорії «промисловий потенціал». Найчастіше потенціал асоціюється з певною сукупністю ресурсів, тобто він має ресурсну природу. Звичайно, ресурси (у класичному розумінні) виступають важливою умовою функціонування промисловості, проте далеко не єдиною і найважливішою. Ресурсний підхід є досить обмеженим і однобічним, тому він не повністю розкриває зміст промислового потенціалу. Очевидно, що, крім ресурсів, функціонування промисловості визначається рядом інших чинників. Так, промислова діяльність суб'єктів завжди здійснюється у певному інституціональному середовищі, сформованому в країні. Промисловість є доволі неоднорідною з точки зору підходів до організації виробничих процесів і ступеня інтеграції виробництва. Якість промислового виробництва чималою мірою залежить від якості технологій, які у ньому використовуються, а також від промислової політики держави. *У зв'язку з цим у першому розділі книги робиться спроба об'єднати наведені чинники й по-новому подивитись на змістовне наповнення промислового потенціалу як економічної категорії, проаналізувати*

основні підходи та механізми промислової політики щодо його формування, оцінити наявний стан промисловості й чинники, що визначають рівень її конкурентоспроможності на світових ринках.

Визнається, що економічний розвиток неможливий без науково-технічних досягнень або без технологічних інновацій, поява нових видів яких може швидко і докорінно змінити наявну структуру економіки, надати їй нового поштовху для розвитку. Проте наші уявлення щодо інноваційних процесів та їх впливу на економіку ще недостатні, й проблеми оцінки як рівня інноваційності промисловості, так і ефективності технологічних інновацій залишаються актуальними як для наукового пошуку, так і для практичного використання. Зараз технологічна інноваційність оцінюється майже за трьомастами показниками, що, цілком зрозуміло, не може дати якісної картини інноваційного розвитку промисловості через розпилення уваги дослідників серед великої сукупності показників.

Структурна політика держави має враховувати вплив інноваційного чинника та можливості інноваційної сфери у подоланні структурних диспропорцій. Структурну стратегію необхідно розробляти з позицій вимог суспільства до економіки майбутнього, а також бачення ролі і місця України у складі світової економічної системи. Тому слід визначатися з економічними "лідерами" – тими галузями та видами діяльності, яким необхідно віддавати перевагу та преференції у трансформаційних перетвореннях. Також доцільно зважати на обставину, що вдосконалення галузевої структури промисловості не може вирішуватися з "нуля", тобто через повну ліквідацію існуючих потужностей та створення сучасних виробництв, а тому є проблема створення "нового" виробництва на "старій" технологічній базі. Звідси випливає потреба у подальших дослідженнях і науковому обґрунтуванні проблеми структурування промислового виробництва за технологічними рівнями. Поширений підхід до оцінки технологічного рівня виробництва на основі його поділу на технологічні уклади з ряду причин виявляється малоприслужним для розробки оперативних рішень щодо подальшої розбудови тих чи інших видів промислової

діяльності. *Пропозиції щодо оцінки рівня технологічної інноваційності, вибору стратегії структурних зрушень, структурування промислового виробництва за технологічними ознаками подаються у другому розділі монографії.*

Будь-які інновації є результатом інтелектуальної праці однієї людини або частіше групи людей, що займаються науково-дослідною діяльністю, спеціально спрямованою на отримання нових знань, матеріалів, продуктів. Тому, не викликає сумніву, що від організації науково-дослідної діяльності, від уміння виявити і використати творчий потенціал співробітників, у кінцевому підсумку залежатиме якість і кількість інноваційної продукції. Природно, що швидкі темпи науково-технічного прогресу не можуть не відбиватися на змінах у формах організації науково-дослідної діяльності, що можна пов'язати із постійним зростанням технічної складності нових продуктів. Зв'язок між темпами науково-технічного прогресу та рівнем організації науково-дослідної діяльності є двостороннім, тобто з одного боку, від форм організації науково-дослідницької діяльності залежать темпи НТП, а з іншого – НТП є стимулом для трансформацій цих форм. Загальний вектор таких трансформацій спрямований на якомога повніше використання інтелектуального потенціалу співробітників, створення умов для його підвищення. В Україні стан науково-дослідної діяльності на вітчизняних підприємствах є критичним, що не в останню чергу слід пов'язувати із формою їх організації, а також зі ставленням менеджменту підприємств до цієї діяльності як такої. Традиційно науково-дослідна діяльність на вітчизняних підприємствах організована на принципах жорстокої централізації управління, що пригнічує творчу ініціативу співробітників й відповідно – робить мізерними шанси отримати від них нові оригінальні перспективні ідеї. Крім того у науковій сфері відбувається розукрупнення науково-інноваційних структур на фоні зростання їх загальної кількості, що і без того розпошує обмежені ресурси, виділені на наукові дослідження, й не дозволяє здійснювати масштабні НДДКР. Отже, існує проблема створення нових організаційних форм науково-дослідної діяльно-

сті, що дозволяли б, з одного боку, активізувати творчий потенціал співробітників, а з іншого – винаходити потрібні ресурси.

Прогресивні організаційні форми науково-дослідної діяльності виступають так би мовити внутрішніми чинниками її ефективності. Зовнішнім чинником є розвиненість інноваційної інфраструктури в країні. Натомість, категорія інноваційної інфраструктури не отримала достатнього обґрунтування навіть у теоретичному плані. Її зміст трактується здебільшого в контексті загальної економічної або промислової інфраструктури без урахування особливостей інноваційного процесу як уособлення творчої інтелектуальної праці. У вітчизняній практиці недостатньо використовується світовий досвід інфраструктурної підтримки інноваційної діяльності, а її організаційні форми мають спрощений склад і представлені лише окремими типами інноваційних інститутів. Враховуючи ці обставини, *у третьому розділі книги обґрунтовані напрями реформування організаційних форм науково-дослідної діяльності на вітчизняних підприємствах, умови підвищення творчої активності персоналу, підходи до визначення змісту інноваційної інфраструктури за різними критеріями, напрями її розбудови у вітчизняній економіці.*

Організаційний устрій економіки значною мірою визначає її спроможність генерувати технологічні інновації та забезпечувати масштабне переструктурування виробництва. На жаль, в Україні як у теоретичному, так і в практичному плані проблема підвищення ефективності організаційного устрою віднесена до розряду другорядних. Основними рисами сучасних організаційних перетворень у світі є концентрація ресурсів, вертикальна й горизонтальна інтеграція та збільшення капіталізації бізнесу, розширення географії виробництва і збуту, підвищення спеціалізації (дедиверсифікація) з передачею другорядних функцій іншим (спеціалізованим) компаніям, перенесенням виробництва у менш розвинені країни з більш дешевими традиційними ресурсами, зосередження основної уваги на розробках нових технологій і продуктів. Основними формами організаційних перетворень у сфері великого бізнесу стали злиття і поглинання з утворенням надпотужних транснаціональних компаній, стратегічних альянсів і партнерств

між ними, у сфері малого та середнього бізнесу – утворення регіональних кластерів, у частині поглиблення співробітництва між великим, середнім і малим бізнесом – використання аутсорсингу та франчайзингу. Тенденції організаційного розвитку вітчизняної економіки в останні десятиліття протилежні тим, що відбуваються в світі, більше того, вони сформувалися внаслідок свідомої державної політики, спрямованої на безумовне розукрупнення виробництва під гаслами лібералізації та змін форм власності в економіці, боротьби з монополізмом, віддання переваги розвитку малого бізнесу порівняно з великим. Це особливо негативно позначилося на спроможності забезпечити задекларовану інноваційну спрямованість розвитку, оскільки наука опинилася ще далі від виробництва, а ресурси останнього стали занадто мізерними, щоб використовувати їх на науково-дослідницьку діяльність. Отже, *існує серйозна проблема приведення організаційного устрою вітчизняної економіки відповідно до світових тенденцій. Основні підходи і рекомендації авторів щодо розв'язання цієї проблеми, пропонуються у четвертому розділі книги.*

На сьогодні не існує об'єктивних оцінок потреби у фінансових ресурсах, необхідних для забезпечення інноваційного розвитку та структурної перебудови, оскільки, по-перше немає відповіді на питання, якою ми хочемо бачити власну економіку, а по-друге, відсутня методологія обрахунку потрібних обсягів ресурсів на макrorівні. Галузева структура інвестицій погіршується, перевага в інвестуванні віддається низькотехнологічним капіталомістким галузям первинної обробки, перелив інвестиційних ресурсів у прогресивні інвестиційно-утворюючі галузі обробної промисловості практично не відбувається. У структурі джерел інвестування різко скоротилась питома вага державних капіталовкладень і основним джерелом стали кошти підприємств – амортизація та чистий прибуток. Використання бюджетних коштів на виконання державних галузевих програм неефективне, вони направляються на вирішення поточних питань і лише незначна їх частка – на капітальні інвестиції. Через відсутність зваженої амортизаційної політики створилася значна різниця між рівнем зносу основних засобів і обсягом нарахованої амортизації, намітилась

тенденція до зниження частки амортизації в операційних витратах на виробництво, амортизаційні відрахування використовуються для покриття різних поточних потреб підприємств. Чистий прибуток підприємств майже не використовується на інвестиційні потреби через незадовільний фінансовий стан значної кількості суб'єктів господарювання. Широка участь банків в інвестиційному процесі стримується їх низькою капіталізацією й дорожнечою вітчизняного ринку кредитів. Отже, *проблема інвестиційного забезпечення вітчизняної економіки залишається відкритою як з точки зору визначення обсягів необхідних ресурсів, так і їх ефективного використання та винайдення додаткових резервів для збільшення у разі потреби. У п'ятому розділі книги автори пропонують свої шляхи розв'язання цієї проблеми.*

Монографія підготовлена науковцями відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» за підсумками виконання у 2006 р. наукового проекту «Інноваційне забезпечення структурного реформування промисловості України» (держ. реєстр. № 0106U005068) у рамках комплексної програми наукових досліджень НАН України «Соціально-економічні і гуманітарні чинники інноваційного розвитку України».

Автори висловлюють щирю вдячність і шану рецензентам цієї монографії доктору економічних наук, проф. Л.І. Федуловій, академіку НАН України О.М. Алимову, доктору наук з державного управління, проф. С.О. Білій, кандидатам економічних наук В.В. Зимовцю та В.Е. Ліру за приділену авторам увагу та висловлені цінні зауваження й побажання щодо поліпшення змісту рукопису.

ПРЕДИСЛОВИЕ

В современной высокотехнологической и динамичной экономике инновации выступают основой, обеспечивающей странам, которые ими владеют, передовые позиции в мировом развитии и высокие социальные стандарты жизни граждан. Большая часть инноваций воплощается в промышленном производстве и направлена на его технологическую и организационную модернизацию, повышение производительности труда и доходов работников, поддержание высокой конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Проблемам инноваций, инновационной деятельности, инновационной политики, структурных трансформаций под воздействием НТП посвящено большое количество научных трудов как зарубежных, так и отечественных ученых. Следует заметить, что их подавляющее большинство было посвящено технологическим инновациям, тогда как на инновации организационные и институциональные исследователи начали обращать внимание только с недавних пор. Не учитывалось обстоятельство, что разные формы инноваций тесно взаимосвязаны, взаимозависимы и не могут осуществляться автономно друг от друга. Например, при отсутствии соответствующих организационных или институциональных инноваций не следует рассчитывать на инновационно-технологические и структурные изменения в производстве, в свою очередь качество и прогрессивность технологических инноваций будет определять масштабы организационных и институциональных преобразований в экономике и обществе.

Промышленность выступает не только потребителем большинства видов инноваций, но и их продуцентом, поэтому закономерно возникает связь между состоянием развития промышленного производства, особенностями воспроизводства в нем, а также характером и направлениями инновационных процессов в экономике, что, в конце концов, отражается на ее структуре.

Способность промышленности достигать определенных целей общественного развития зависит от состояния, качества и со-

става промышленного потенциала, которым располагает государство. Поэтому *целью этой монографии является расширение теоретических взглядов, методологических подходов, практических механизмов и политики формирования промышленного потенциала, оценка его инновационно-технологического уровня во взаимосвязи с эффективностью производства и перспективами структурных преобразований в отрасли, определение рычагов стимулирования инновационной деятельности промышленных предприятий и их инфраструктурного обеспечения, ориентиров прогрессивных организационных преобразований в национальном хозяйстве, направленных на концентрацию ресурсов и усиление взаимосвязи между инновационной и производственной сферой, обоснование потребностей, направлений и эффективности использования инвестиционных ресурсов для обеспечения структурно-инновационных трансформаций в промышленности.*

Монография состоит из пяти разделов, которые логически взаимосвязаны и последовательно раскрывают поставленную цель, а в целом дают всестороннее представление по решению проблемы и определению перспектив структурно-инновационных трансформаций в промышленном комплексе Украины.

До настоящего времени экономической наукой не найден исчерпывающий ответ относительно содержания категории «промышленный потенциал». Чаще всего потенциал ассоциируется с определенной совокупностью ресурсов, т.е. он имеет ресурсную природу. Конечно, ресурсы (в классическом понимании) выступают важным условием функционирования промышленности, тем не менее, далеко не единственным и важнейшим. Ресурсный подход достаточно ограничен и односторонен, поэтому он не полностью раскрывает содержание промышленного потенциала. Очевидно, что, кроме ресурсов, функционирование промышленности определяется рядом других факторов. Так, промышленная деятельность субъектов всегда осуществляется в определенном институциональном поле, которое формирует государство и его население. Промышленность есть весьма неоднородной с точки зрения подходов к организации производственных процессов и степени интеграции производства. Качество промышленного производства в немалой степени зависит от ка-

чества технологий, которые в нем используются, а также от промышленной политики государства. *В связи с этим в первом разделе книги сделана попытка объединить приведенные факторы и по-новому посмотреть на содержательное наполнение промышленного потенциала как экономической категории, проанализировать основные подходы и механизмы промышленной политики его формирования, оценить текущее состояние промышленности и факторы, которые определяют уровень ее конкурентоспособности на мировых рынках.*

Признано, что экономическое развитие невозможно без научно-технических достижений или без технологических инноваций, появление новых видов которых может быстро и коренным образом изменить имеющуюся структуру экономики, придать ей новых импульсов для развития. Тем не менее, наши представления относительно инновационных процессов и их влияния на экономику еще недостаточны, и проблемы оценки как уровня инновационности промышленности, так и эффективности технологических инноваций остаются актуальными как для научного поиска, так и для практического использования. Сейчас технологическая инновационность оценивается почти по тремстам показателям, которые, совершенно очевидно, не могут дать качественной картины инновационного развития промышленности из-за распыления внимания исследователей среди большого количества показателей.

Структурная политика государства должна учитывать влияние инновационного фактора и возможности инновационной сферы в преодолении структурных диспропорций. Структурную стратегию необходимо разрабатывать исходя из требований общества к экономике будущего, а также видения роли и места Украины в составе мировой экономической системы. Поэтому следует определиться с экономическими "лидерами" – теми отраслями и видами деятельности, которые более предпочтительны и заслуживают преференций в трансформационных преобразованиях. Также целесообразно учитывать то обстоятельство, что усовершенствование отраслевой структуры промышленности не может решаться с "нуля", т.е. через полную ликвидацию существующих мощностей и создание современных производств, в связи с чем возникают сложности с созданием "нового" производст-

ва на "старой" технологической базе. Отсюда вытекает потребность в дальнейших исследованиях и научном обосновании проблемы структурирования промышленного производства по технологическим уровням. Распространенный подход к оценке технологического уровня производства на основе его деления на технологические уклады по ряду причин оказывается малопригодным для разработки оперативных решений относительно дальнейшего развития тех или иных видов промышленной деятельности. *Предложения по оценке уровня технологической инновационности, выбору стратегии структурных сдвигов, структурированию промышленного производства по технологическим признакам приведены во втором разделе монографии.*

Всевозможные инновации являются результатом интеллектуального труда одного человека или чаще группы людей, которые занимаются научно-исследовательской деятельностью, специально направленной на получение новых знаний, материалов, продуктов. Поэтому, не вызывает сомнения, что от организации научно-исследовательской деятельности, от умения выявить и использовать творческий потенциал сотрудников, в конечном итоге будет зависеть качество и количество инновационной продукции. Естественно, что быстрые темпы научно-технического прогресса не могут не отражаться на изменениях в формах организации научно-исследовательской деятельности, что может быть связано с постоянным ростом технической сложности новых продуктов. Связь между темпами научно-технического прогресса и уровнем организации научно-исследовательской деятельности двусторонняя, т.е. с одной стороны, от форм организации научно-исследовательской деятельности зависят темпы НТП, а с другой – НТП является стимулом для трансформаций этих форм. Общий вектор таких трансформаций направлен на более полное использование интеллектуального потенциала сотрудников, создание условий для его повышения. В Украине состояние научно-исследовательской деятельности на отечественных предприятиях критическое, что не в последнюю очередь следует связывать с формой их организации, а также с отношением менеджмента предприятий к этой деятельности как таковой. Традиционно научно-исследовательская деятельность на отечественных предприятиях организовывается на принципах жестокой центра-

лизации управления, которое угнетает творческую инициативу сотрудников и соответственно – делает мизерными шансы получить от них новые оригинальные перспективные идеи. Кроме того, в научной сфере происходит разукрупнение научно-инновационных структур на фоне роста их общего количества, что распыляет ограниченные ресурсы, выделенные на научные исследования, и не позволяет осуществлять масштабные НИОКР. Итак, существует проблема создания новых организационных форм научно-исследовательской деятельности, которые позволяли бы, с одной стороны, активизировать творческий потенциал сотрудников, а с другой – изыскивать нужные ресурсы.

Прогрессивные организационные формы научно-исследовательской деятельности выступают, так сказать, внутренними факторами ее эффективности. Внешним фактором является развитость инновационной инфраструктуры в стране. Вместе с тем, категория инновационной инфраструктуры не получила достаточного обоснования даже в теоретическом плане. Ее содержание трактуется в большей степени в контексте общей экономической или промышленной инфраструктуры без учета особенностей инновационного процесса как олицетворения творческого интеллектуального труда. В отечественной практике недостаточно используется мировой опыт инфраструктурной поддержки инновационной деятельности, а ее организационные формы имеют упрощенный состав и представлены лишь отдельными типами инновационных институтов. *Учитывая эти обстоятельства, в третьем разделе книги обоснованы направления реформирования организационных форм научно-исследовательской деятельности на отечественных предприятиях, условия повышения творческой активности персонала, подходы к определению содержания инновационной инфраструктуры по различным критериям, направления ее развития в отечественной экономике.*

Организационное устройство экономики в значительной мере определяет ее способность генерировать технологические инновации и обеспечивать масштабное реструктурирование производства. К сожалению, в Украине, как в теоретическом, так и в практическом плане проблема повышения эффективности организационного устройства отнесена к второстепенным. Основными чертами современных организационных преобразований в

мире являются концентрация ресурсов, вертикальная и горизонтальная интеграция и увеличение капитализации бизнеса, расширение географии производства и сбыта, повышение специализации (дедиверсификация) с передачей второстепенных функций другим (специализированным) компаниям, перенесением производства в менее развитые страны с более дешевыми традиционными ресурсами, сосредоточение основного внимания на разработках новых технологий и продуктов. Основными формами организационных преобразований в сфере большого бизнеса стали слияния и поглощения с образованием сверхмощных транснациональных компаний, стратегических альянсов и партнерств между ними, в сфере малого и среднего бизнеса – образование региональных кластеров, в области углубления сотрудничества между большим, средним и малым бизнесом – использование аутсорсинга и франчайзинга. Тенденции организационного развития отечественной экономики в последние десятилетия противоположны тем, что происходят в мире, более того, они сформировались вследствие сознательной государственной политики, направленной на безусловное разукрупнение производства под лозунгами либерализации и изменений форм собственности в экономике, борьбы с монополизмом, преимущественного развития малого бизнеса по сравнению с большим. Это особенно отрицательно сказалось на способности обеспечить задекларированную инновационную направленность развития, поскольку наука оказалась еще дальше от производства, а ресурсы последнего стали слишком малы, чтобы использовать их на научно-исследовательскую деятельность. Поэтому, *существует серьезная проблема приведения организационного устройства отечественной экономики в соответствие с мировыми тенденциями. Основные подходы и рекомендации авторов относительно решения этой проблемы, предлагаются в четвертом разделе книги.*

Сегодня не существует объективных оценок потребности в финансовых ресурсах, необходимых для обеспечения инновационного развития и структурной перестройки, поскольку, во-первых, нет ответа на вопрос, какой мы хотим видеть собственную экономику, а во-вторых, отсутствует методология расчета нужных объемов ресурсов на макроуровне. Отраслевая структура инвестиций ухудшается. Преимущество в инвестировании отда-

ется низкотехнологическим капиталоемким отраслям первичной обработки. Перераспределения инвестиционных ресурсов в пользу прогрессивных высокотехнологических отраслей обрабатывающей промышленности практически не происходит. В структуре источников инвестирования резко сократился удельный вес государственных капиталовложений и основным источником стали средства предприятий – амортизация и чистая прибыль. Использование бюджетных средств на выполнение государственных отраслевых программ неэффективно, они направляются на решение текущих хозяйственных вопросов и только незначительная их часть – на капитальные инвестиции. Из-за отсутствия взвешенной амортизационной политики возникла существенная разница между уровнем износа основных средств и объемом начисленной амортизации, наметилась тенденция к снижению части амортизации в операционных затратах на производство, амортизационные отчисления используются для покрытия различных текущих потребностей предприятий. Чистая прибыль предприятий почти не используется на инвестиционные нужды из-за неудовлетворительного финансового состояния значительного количества субъектов хозяйствования. Широкое участие банков в инвестиционном процессе сдерживается их низкой капитализацией и дороговизной отечественного рынка кредитов. Итак, *проблема инвестиционного обеспечения отечественной экономики остается открытой как с точки зрения определения объемов необходимых ресурсов, так и их эффективного использования и изыскания дополнительных резервов для увеличения в случае необходимости. В пятом разделе книги авторы предлагают свои пути решения этой проблемы.*

Монография подготовлена научными сотрудниками отдела конкурентной политики и прогнозирования промышленного потенциала ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины» по итогам выполнения в 2006 г. научного проекта «Инновационное обеспечение структурного реформирования промышленности Украины» в рамках комплексной программы научных исследований НАН Украины «Социально-экономические и гуманитарные факторы инновационного развития Украины».

Розділ 1

ПРОМИСЛОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ: СУТНІСТЬ І КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ

1.1. Промисловий потенціал економіки: нова теоретична парадигма

Промисловість – одна з провідних галузей національної економіки, що забезпечує життєві інтереси країни, її економічну безпеку, соціальний та культурний рівень життя народу. На сучасному етапі трансформаційних процесів, коли головними завданнями і критеріальними ознаками економічного розвитку стають інноваційність, ефективність і конкурентоспроможність, промисловість набуває ролі ключового фактора технологічної модернізації економіки. Це обумовлює підвищений інтерес суспільства, зокрема вчених і практиків, до її можливостей виконувати роль технологічного лідера і продуцента інноваційних чинників економічного розвитку.

Промисловість як галузь економіки являє собою сукупність промислових підприємств, згрупованих за видами економічної діяльності. Проте у випадках, коли промисловість розглядається як реальна сила, яка спроможна впливати на хід відтворювальних процесів, вона набуває ознак потенціалу, тобто прихованої здібності забезпечувати досягнення поставленої мети та розв'язання певної проблеми суспільного розвитку.

Таке дуалістичне уявлення щодо сутності промисловості має важливе значення для поглиблення теоретико-методологічної основи розробки дієвих методів управління промисловим розвитком та нарощування потенційних можливостей впливу на економічне зростання національної економіки.

Проте досить часто ці дві категорії – промисловість і потенціал – використовують як синоніми, ототожнюючи їх сутність і роль з індустріальним фактором реформування економіки. Такий підхід не вичерпує найістотніших характеристик ні промисловості як організаційно-структурної одиниці суспільного розподілу праці, ні промислового потенціалу як продуктивної сили економічного розвитку. Дослідження процесів нагромадження і використання потенційних можливостей промисловості, а також розробка методологічної бази управління промисловим потенціалом має спиратися на чітке визначення цієї категорії.

Потенціал як науковий термін походить від латинського слова "potentia" – сила. В широкому розумінні він визначає можливість, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані [1]. Тлумачний словник української мови також трактує потенціал як "приховані здібності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов" [2].

По відношенню до економіки потенціал визначається як "сукупність економічних можливостей держави (групи держав), що можуть бути використані для забезпечення всіх її матеріальних потреб" [3]. Іншими словами, економічний потенціал виступає як форма уособлення досягнутого рівня виробничих сил та їх можливостей щодо подальшого зростання. Для розвинених країн основу економічного потенціалу держави становить рівень розвитку промисловості.

В умовах України, коли розробка стратегії промислового розвитку набуває пріоритетного значення в системі заходів державного управління економікою, комплексне дослідження промислового потенціалу як економічної категорії і матеріальної основи продуктивних змін стає особливо актуальним. Його результати дали б можливість точніше визначити вектор розвитку промислового виробництва, обґрунтувати і запропонувати альтернативні варіанти побудови майбутньої моделі економіки, які базуватимуться переважно на використанні внутрішніх джерел розвитку і забезпечуватимуть істотне підвищення рівня життя людей.

Економічна теорія, на жаль, не дає вичерпної відповіді щодо сутності промислового потенціалу. Основна маса публікацій присвячена дослідженню потенційних можливостей країни або групи країн [4, с.22; 5; 6; 7, с.24; 8], регіону або території [9, с.7], під-

приємства [10;11;12;13;14] та потенціалу окремих видів ресурсів [15;16;17]. Недостатня розробка теоретичних і практичних аспектів промислового потенціалу дещо ускладнює стратегічне управління промисловим розвитком, зокрема процесами формування структурного, технологічного, ресурсного та інноваційного обличчя галузі. Проте вже існуючий теоретичний апарат щодо визначення сутності категорії «економічний потенціал» дозволяє скласти більш-менш повне уявлення щодо промислового потенціалу як проміжної ланки в ієрархічній системі господарювання.

Так, О.Федонін, І.Рєпіна, О.Олексюк в роботі "Потенціал підприємства: формування та оцінка" подають еволюцію наукової думки щодо трактування терміна "потенціал" в економіці [див. 13]. Вони виділяють три напрями у розвитку сучасних уявлень щодо цієї категорії, а саме:

- потенціал як сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів;
- потенціал як система матеріальних і трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва;
- потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання.

При всій розбіжності наведених уявлень, вони, на наш погляд, мають набагато більше спільного. Тобто потенціал як можливість до *розвитку системи, забезпечення досягнення мети, виконання поставлених завдань* асоціюється з певною сукупністю ресурсів. У публікаціях інших авторів із проблем потенціалу наголос також робиться переважно на ресурсній природі економічних можливостей підприємства або країни.

Підтвердженням такого висновку можуть слугувати дослідження Н.Ігнатенко та В.Руденко, які наводять частоту вживання у вітчизняній науковій літературі різних ознак поняття "потенціалу" за такою класифікацією:

- асоціація потенціалу із сукупністю природних умов і ресурсів, можливостей, запасів, цінностей – 42% випадків;
- асоціація потенціалу з потужністю виробництва (галузей), фондів, ресурсів країни, регіону – 18%;
- асоціація з ресурсною, економічною, природною, регіональною характеристикою – 16%;

– з можливістю виробничих сил досягти певного ефекту – 8% [див. 9].

Тобто у більш як половині випадків (58%) потенціал асоціюється з ресурсними можливостями господарських систем. Проте ресурсна теорія, незважаючи на частоту вживання, навряд чи може дати вичерпне визначення промислового потенціалу. Для підприємства як первинної ланки економічної системи наявність ресурсів дійсно є визначальним фактором реалізації виробничих і економічних можливостей щодо забезпечення особистих інтересів їх власників.

Промисловість являє собою економічну систему більш високого ієрархічного рівня. Її суспільна місія також - значно вища, ніж у підприємства, бо вона полягає у забезпеченні, перш за все, інтересів держави. Якщо підприємство може розглядатися як результат бізнесового проекту, що реалізується окремим підприємцем чи групою підприємців, то промисловість є елементом державного управління економікою.

У цьому випадку потенціал промисловості окрім ресурсної складової збагачується можливостями державного впливу на його розвиток. Переконливим прикладом мобілізації державних зусиль у створенні промислового потенціалу, в тому числі на теренах України, можна вважати індустріалізацію в колишньому СРСР у 30-ті рр. ХХ ст.

Тобто, для промисловості наявність якогось конкретного ресурсу перестає бути першопричиною "прихованих здібностей". На перший план виступають потреби та інтереси суспільства. Вони визначають, яким має бути промисловий потенціал держави, щоб забезпечувати її матеріальні потреби, впливаючи таким чином на формування і розвиток як ресурсної бази, так і інших складових промислового потенціалу. В цьому контексті категорія промисловий потенціал набуває суспільного значення як за функціональними ознаками, так і за місцем в економічній системі країни.

Розробляючи теоретичну модель промислового потенціалу, ми схильні вважати, що продуктивнішим її визначенням буде структурно-організаційний підхід, за яким промисловий потенціал розглядається як частка економічного потенціалу країни. Він є сукупністю потенціалів окремих видів економічної діяльності,

притаманних промисловості, які, в свою чергу, інтегрують можливості первинних ланок промислового виробництва, тобто підприємств, що входять до їх складу. Такий методологічний підхід, за нашим уявленням, дозволяє визначити місце промислового потенціалу в ієрархічній системі економіки країни та розкрити його структуру через організаційно-господарські складові. Але треба мати на увазі, що як системне утворення промисловий потенціал перевищує просту арифметичну суму потенціалів окремих підприємств. Цей додаток становить синергетичний ефект, який утворюється завдяки плідній взаємодії суб'єктів господарювання.

Погляди на промисловий потенціал як на організаційно-системне явище економічного розвитку суспільства знаходять якщо не пряме, то опосередковане підтвердження в роботах багатьох авторів. Так, академік К.Г.Воблий ще на початку минулого століття (1924 р.) визначив потенціал виробничих сил як потенційну можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення [див. 5]. В.Вейц майже у той час (1927 р.) до потенційних виробничих сил відносив не тільки матеріальні елементи, а також інші умови, за якими здійснюється виробничий процес [див. 4]. Дещо пізніше, в середині 50-х рр. ХХ ст., академік С.Г.Струмилін, до речі, вважається, що саме він ввів поняття "економічний потенціал", уособлював його із сукупною виробничою силою всіх працездатних членів суспільства [див. 6].

Уже наш сучасник, академік Л.І.Абалкін визначає економічний потенціал як здібності економіки країни, її галузей, підприємств здійснювати виробничо-господарську діяльність, виробляти продукцію, товари, послуги, задовольняти потреби населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і споживання [18]. За цим визначенням можна зробити, принаймні, два висновки.

По-перше, що категорія економічний потенціал притаманна господарським системам – країні, галузі, підприємствам як суб'єктам господарювання. По-друге, що основним змістом економічного потенціалу є виробнича функція, носіями якої виступають саме промислові підприємства і промисловість у цілому. Це дає підстави розглядати промисловий потенціал як складову економічного потенціалу країни, в якій уособлено здібності економічної системи здійснювати виробничу діяльність, виробляти

продукцію, послуги, задовольняючи попит населення і потреби суспільства в цілому.

Виробнича функція, хоча і лишається провідною у реалізації можливостей економіки, проте не вичерпує суспільну роль економічного потенціалу. Сукупність економічних можливостей країни значно більша, оскільки окрім безпосередньо виробництва, тобто створення матеріальних факторів життєдіяльності, вона відтворює соціальні умови життя, культурні та історичні традиції, забезпечує безпеку держави.

Промисловий потенціал порівняно з потенціалом підприємства також значно поширює свої можливості за рахунок комплексної, системної взаємодії всіх його структурних елементів – підприємств, видів економічної діяльності, використання загальносистемних ресурсних та інституціональних компонентів промислового розвитку, проведення на державному рівні прогресивної науково-технологічної політики, спрямованої на підвищення ефективності виробництва, покращення умов праці, підвищення кваліфікації персоналу, зростання інтелектуалізації і привабливості трудової діяльності. Проте виробничі сили – засоби виробництва і люди, знання, виробничий досвід і навички до праці – лишаються провідними рисами промислового потенціалу.

Підкреслюючи складний, системний характер промислового потенціалу порівняно з потенціалом окремих підприємств доречним буде навести висловлювання О.Ланге, яке він зробив відносно систем і їх елементів. Він писав, що "особливості матеріальних систем відрізняються від особливостей елементів, з яких вони складаються" і, далі, "системи характеризуються власними закономірностями діяльності, які неможливо вивести лише із закономірностей діяльності цих елементів. Такі системи називаються складними" [19].

Промисловий потенціал окрім того, що інтегрує можливості окремих підприємств, які входять до його складу і забезпечують задоволення матеріальних потреб у вигляді промислової продукції і послуг, набуває ознак емерджентності, тобто нових властивостей, що виникають через взаємодію суб'єктів господарювання всередині промисловості і у відносинах промислового потенціалу з економічною системою країни і суспільства взагалі.

Як системна організація виробництва державного рівня промисловий потенціал має можливість підвищувати загальну ефективність промислового розвитку за рахунок удосконалення галузевої структури промислового виробництва і раціонального використання національних ресурсів, що значно прискорює ринкові процеси пошуку ефективних шляхів розвитку економіки країни. Проведення цілеспрямованої державної промислової політики дозволяє ефективно впливати на суспільний розподіл праці, забезпечувати країні пристойне місце на світовому ринку промислової продукції в умовах глобалізації економічних відносин. Взаємодія з державними інституціями освіти, науки, фінансовими і не фінансовими корпораціями, сектором загальнодержавного управління робить промисловий потенціал дієвим фактором у формуванні інноваційного середовища, підвищує промислову культуру суспільства, створює споживче середовище для виникнення і утвердження постіндустріальних ознак економічного розвитку.

Вище ми вже звертали увагу на багатогранність проявів промислового потенціалу, зокрема на його визначення за ресурсним підходом, або як системна організація виробничих сил. Проте з розвитком ринкових відносин промисловий потенціал все частіше ототожнюється з кількісними і якісними параметрами виробництва матеріальних благ, тобто, так би мовити, за результативним підходом.

Так, Ю.Ю. Донець пропонує вважати виробничий потенціал, який безумовно є основою промислового потенціалу, за "максимально можливий річний, добовий або погодинний ... обсяг випуску продукції" [20]. Е.П.Горбунов піднімає планку результативного підходу у визначенні виробничого потенціалу ще вище. Він розуміє цю категорію як "масштаби виробництва суспільного продукту і національного доходу" [див. 11].

У "Великому економічному словнику" виробничий потенціал отримав теоретичну конструкцію як "реальний обсяг продукції, який можна виготовити при повному використанні наявних ресурсів" [21]. Тобто ресурсна складова за цим визначенням відходить на другий план, тоді як основний зміст потенціалу уособлюється з реальним обсягом продукції, що може бути виготовлений.

Повертаючись до теоретичної аргументації промислового потенціалу, ми вважаємо цілком доречним покласти в основу його визначення реальний внесок, який він має зробити у розвиток економіки країни, тобто цільову функцію формування і використання промислового потенціалу. Такий методологічний підхід дозволяє перевести економічну категорію промисловий потенціал із теоретичної площини умовних визначень на кшталт *прихованих здібностей, сукупності ресурсів, системи факторів, потенційних можливостей*, до імперативного розуміння можливостей як реальної сили суспільного розвитку.

Суспільна місія промислового потенціалу в кожному конкретному випадку матеріалізується в цільових настановах щодо асортиментного, кількісного і якісного складу продукції і послуг, на які розраховує економіка країни. Природа цих настанов може бути різною. В плановій економіці цільові настанови держави щодо розвитку промислового потенціалу мали силу закону. В ринкових умовах їх формування відбувається за принципом забезпечення платоспроможного попиту, який відіграє роль економічної доцільності. Критеріальною ознакою розвитку промислового потенціалу стає рівень задоволення суспільного попиту на ті чи інші види промислової продукції і послуги.

Проте в ринкових умовах з'являється можливість дещо узагальнити визначення суспільної місії промислового потенціалу, переводячи її з товарно-уречевленої форми у вартісну. Оскільки в умовах ринку ці дві форми існують одночасно, переходячи одна в одну, цільові настанови суспільства по відношенню до промислового потенціалу можуть бути визначені у вигляді такого агрегованого продукту, як валова додана вартість (ВДВ). Як узагальнюючий економічний показник ВДВ на рівні підприємств і галузей (видів економічної діяльності) оцінює кінцевий результат виробництва за певний проміжок часу, а по відношенню до ресурсної складової може слугувати критерієм ефективності використання промислового потенціалу.

Проблема ефективності - найбільш болюча для української промисловості, оскільки її галузева структура, технологічно-інноваційний рівень і ресурсне забезпечення склалися ще в середині минулого століття і значною мірою були орієнтовані на енергосировинний галузевий склад виробництва, вітчизняна про-

мисловість за критерієм ефективності значно поступається економічно розвиненим країнам. Тому ми вважаємо, що зростання валової доданої вартості має бути прийнято як основна критеріальна ознака розвитку промислового потенціалу і його вплив на економіку країни. Виходячи із системного характеру промислового потенціалу, всі його елементи мають бути налаштовані на виконання цієї суспільної місії.

В економічній теорії існують різні погляди щодо елементного складу потенціалу. Так, наприклад, Іщук О.С. до виробничого потенціалу промислового підприємства відносить такі елементи, як: основні виробничі фонди, сировинно-матеріальні, трудові, інформаційні ресурси і технології, які беруть участь безпосередньо в процесах виготовлення продукції [див. 14].

Федонін О.С., Репіна І.М. і Олексюк О.І., значно розширюють коло елементів потенціалу підприємства, поділяючи їх на дві групи:

– об'єктивні – інноваційний потенціал, виробничий потенціал, потенціал землі та природно-кліматичні умови, фондний потенціал, потенціал оборотних фондів, потенціал нематеріальних активів, потенціал технологічного персоналу, фінансовий потенціал;

– суб'єктивні – науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал, логістичний потенціал.

Причому, перші, як вважають автори, споживаються і відтворюються в процесі функціонування, тоді як другі – лише становлять передумови виробничого процесу [див. 13].

Така позиція поглиблює уявлення щодо продуктивного впливу окремих елементів на потенціал підприємства як економічну систему мікрорівня. Її поділяють й інші науковці. Так, Є.Б.Фігурнов вважає, що "продуктивні сили – це діючий – виробничий потенціал", тоді як "виробничий потенціал – це передумова створення матеріальних благ" [див. 10]. С.О.Іщук також відмічає різницю між продуктивними силами, як діючими факторами виробництва, і виробничим потенціалом, який поряд із діючими факторами включає елементи, що характеризують певні властивості продуктивних сил та форми зв'язку між ними (інформація,

технології, кваліфікація промислово-виробничого персоналу) [див. 14].

З переходом до мезорівня, тобто промислового потенціалу, маємо визнати, що відповідно до наведеної концепції майже всі елементи потенціалу набувають ознак "суб'єктивних" складових, оскільки промисловість як організаційно-економічна система може лише сприяти відтворенню і ефективному використанню діючих продуктивних сил, тобто "об'єктивних" складових потенціалу, які знаходяться безпосередньо на підприємствах.

Проте не все так просто. Оскільки ми визнали за промисловим потенціалом суспільну місію із забезпечення потреб країни у відповідних видах продукції і послуг, а виробничий апарат, що безпосередньо створює матеріальні блага, знаходиться на конкретних підприємствах, то промисловий потенціал має розглядатися, принаймні, з двох методологічних позицій:

перша – як споживчий потенціал за сумою потенціалів підприємств, які входять до складу промисловості і забезпечують поточний споживчий попит на промислову продукцію і послуги;

друга – як відтворювальний потенціал системи, яка має дієві економічні, соціальні та інституціональні важелі розширеного відтворення і ефективного використання виробничого потенціалу підприємств для забезпечення зростаючих потреб суспільства.

Таке амбівалентне тлумачення економічної сутності промислового потенціалу відповідає його понятійному визначенню як "можливість". У першому випадку, це поточна можливість виробляти і задовольняти існуючий попит на промислову продукцію і послуги, в другому – можливість промисловості адаптуватися до зростаючих потреб суспільства. Наведена методологічна конструкція, окрім поглиблення теоретичних поглядів на сутність категорії промисловий потенціал, може мати зиск і у практичній системі державного регулювання промисловим розвитком.

Технологія прийняття управлінських рішень майже завжди передбачає таку послідовність дій: аналіз стану, оцінка можливостей і прогноз майбутніх параметрів системи. В цьому випадку використання інтегрованої оцінки промислового потенціалу за сумою потенціалів підприємств не що інше як аналіз поточних можливостей системи. Відтворювальна форма потенціалу засвідчуватиме можливості промисловості до саморозвитку, виходячи з

майбутніх, зростаючих потреб суспільства. Їх порівняння створює надійну аналітичну базу для прийняття управлінських рішень щодо розвитку промисловості і забезпечення зростаючого попиту економіки в продукції і послугах промислового характеру.

Діалектика такої трансформації засвідчує динамічну природу промислового потенціалу. Із завершенням циклу розширеного відтворення промисловий потенціал набуває ознак споживчого, який в новому циклі стає відліковою базою для наступного розширеного відтворення. Динамізм промислового потенціалу є відбиттям реальних процесів, що відбуваються в економіці, промисловості, в науковій сфері, на світових ринках і навіть у відносинах між державами. Трансформації зазнають майже всі складові промислового потенціалу. Щодо підприємств, то ми вже розглядали елементний склад їх потенціалу. Промисловий потенціал як система більш високого рівня має значно ширший перелік складових елементів. Усіх їх за функціональними ознаками можна поєднати в такі блоки: структурний, ресурсний, технологічний, інституціональний (рис. 1.1).

Промисловість як галузь складається з багатьох видів економічної діяльності. Їх структура відіграє визначальну роль у формуванні багатоміжкласового промислового виробництва, створюючи можливості задоволення різноманітних потреб економіки у відповідних видах промислової продукції і послуг. Крім того, структура виробництва значною мірою впливає на загальний рівень ефективності промислового потенціалу. Через те, що окремі види діяльності мають істотні розбіжності за рівнем ефективності як через об'єктивні (ресурсні, технологічні, кон'юнктурні), так і суб'єктивні (маркетинг, інформація, управління) чинники, їх структурні пропорції стають фактором зростання або зменшення загальної ефективності промислового виробництва, що, власне, і відбувається в українській промисловості, на жаль, у зворотному напрямі.

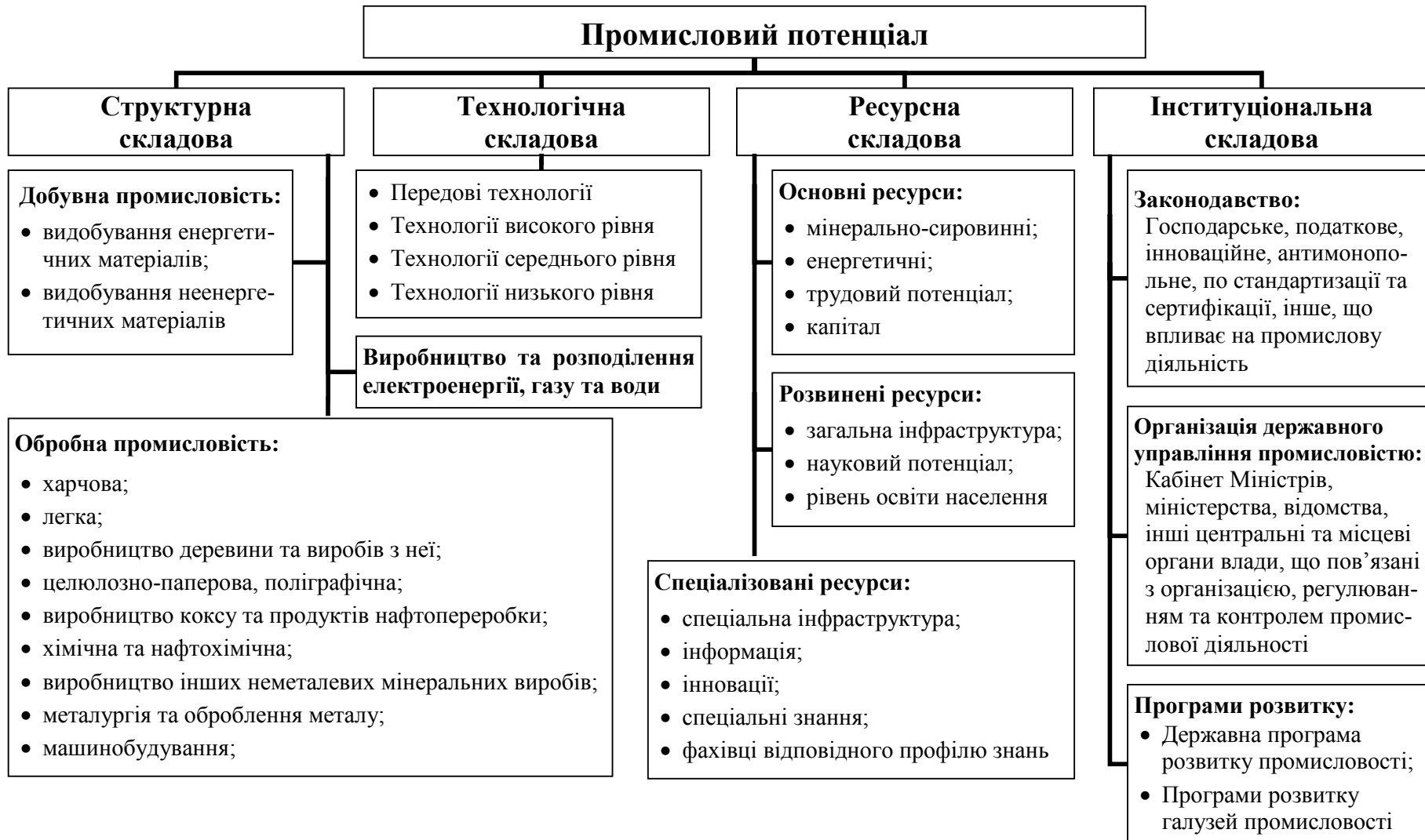


Рис. 1.1. Основні складові промислового потенціалу

Роль ресурсів у формуванні промислового потенціалу важко переоцінити. Більшість дослідників, як було показано вище, асоціюють потенціал саме з ресурсними можливостями країни або підприємства. Промисловість як складова економічного потенціалу країни і як елемент державного управління має широкий доступ до національних ресурсів, а інколи навіть отримує деякі преференції щодо їх закупівлі по імпорту, як, наприклад, з енергоресурсами. Все це робить ресурси вагомим компонентом формування можливостей промислового потенціалу. Ми свідомо не наводимо розгорнутого складу ресурсів, обмежуючись лише загальною формою їх визначення, оскільки теорія ресурсів розроблена досить ґрунтовно, а практичний склад має визначатися по кожному конкретному виробництву окремо. Проте нам хотілось би звернути увагу на роль окремих ресурсів у забезпеченні якісних і кількісних можливостей промислового потенціалу України.

Так, наприклад, основні ресурси, хоча і лишаться матеріальною основою промислового виробництва, поступово втрачають свою роль як національний фактор формування промислового потенціалу, оскільки можуть бути компенсовані ресурсами зовнішнього походження. Розвинені ресурси – загальна інфраструктура, науковий потенціал країни, рівень освіти населення – поки що досить впевнено спираються на своє національне походження, бо їх майже неможливо придбати на ринку. Але останнім часом їх втрати через "відплив інтелекту" стають для України все відчутнішими. Роль спеціалізованих ресурсів особливо зростає з переходом економіки до інноваційної моделі розвитку. Найявністю розгалуженої системи спеціалізованих ресурсів – спеціальна інфраструктура, науково-технологічні бази даних по галузях знань, фахівці відповідних профілів знань – формує особисте технологічне обличчя промислового потенціалу країни, створюючи підґрунтя для розвитку наукомістких і високотехнологічних виробництв, сприяючи технологічній модернізації промисловості і економіки в цілому.

Технологічна складова традиційно належала до тих елементів промислового потенціалу, які визначали його ефективність і конкурентоспроможність. Як відмічали ще класики політичної економії, важливо не те, що виробляється, а якими засобами.

Тобто засоби виробництва як невід'ємний атрибут технологій створюють технологічне підґрунтя функціонування промислового потенціалу. Технологічна складова як найбільш еволюційна частина промислового потенціалу зазнає постійних змін під впливом науково-технологічного прогресу. На жаль, поки що технологічний потенціал України за рівнем технологічного розвитку суттєво відстає від економічно розвинених країн світу. Тому технологічний моніторинг має стати засобом активізації інноваційних процесів і підвищення технологічного рівня галузі.

Елементи інституційного змісту створюють нормативно-правове поле функціонування і розвитку промислового потенціалу. Найбільш суттєву роль у цьому процесі відіграє Державна програма розвитку промисловості на 2003-2011 рр.¹ За визначенням програми мета розвитку промисловості, тобто її суспільна місія, полягає "у створенні сучасного, інтегрованого у світове виробництво промислового комплексу (вважай промислового потенціалу, *авт.*), здатного в умовах інтеграції розв'язувати основні завдання соціально-економічного розвитку та утвердження України як високотехнологічної держави". Як стратегічні напрями реалізації цільових настанов держави передбачається: реформувати систему управління промисловістю, прискорити інституціональні перетворення, удосконалити структуру виробництва, посилити інноваційну спрямованість галузі, збільшити конкурентні можливості, а також розв'язати регіональні, соціальні та екологічні проблеми розвитку промисловості.

Реалізації функцій промислового потенціалу як системного утворення сприяє законодавче регулювання підприємницької діяльності, в тому числі малого підприємництва, Положення про Мінпромполітики, фіскальна система країни, закони про інноваційну діяльність і антимонопольне регулювання та інші нормативно-правові документи. Останнім часом через активізацію процесів інтеграції і глобалізації, а також зростання рівня конкурентних вимог істотно підвищилася роль нормативів із проведення стандартизації та сертифікації промислової продукції, що також вносить суттєві зміни в інституціональне поле регулювання розвитку промислового потенціалу.

¹ Постанова Кабінету Міністрів України від 28 липня 2003р. № 1174.

Таким чином, можна визначити категорію «промисловий потенціал» як системне явище, яке характеризує можливість галузі виконувати свою суспільну місію із задоволення різноманітних потреб суспільства, природа яких пов'язана зі здійсненням промислової діяльності.

Промисловий потенціал - це досить динамічна категорія, яка змінюється, з одного боку залежно від потреб суспільства, а з іншого – від рівня ресурсного, технологічного інституціонального забезпечення її розвитку. Схематично модель взаємодії основних складових промислового потенціалу можна представити як виробничу функцію зі зворотним зв'язком (рис. 1.2.).

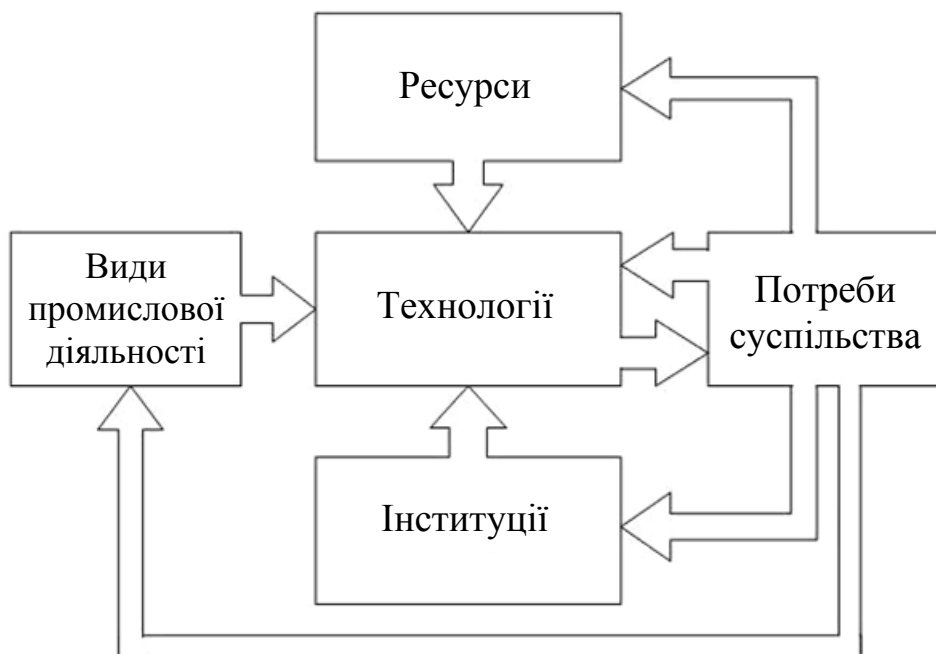


Рис. 1.2. Модель взаємозв'язку основних складових промислового потенціалу

Оскільки в основу розвитку промислового потенціалу ми поклали принцип суспільних інтересів, то найбільш прийнятною критеріальною ознакою його можливостей буде рівень задоволення потреб суспільства. Залежно від цього промисловий потенціал як системне утворення і елемент державного управління отримує корегуючий імпульс, який має адаптувати складові елементи потенціалу – структуру виробництва, ресурси, інституціональні умови і технології до зростаючих потреб суспільства і забезпечити їх задоволення.

1.2. Основи державної промислової політики

Промислова політика держави як частина загальної економічної політики є однією з найбільш обговорюваних і спірних концепцій в економічній науці й господарській практиці, в першу чергу, через відсутність загального розуміння її сутності. Останнім часом посилення інтересу до проблем промислової політики пов'язане з намірами України щодо вступу в ЄС та приєднання до СОТ, з одного боку, і з необхідністю вироблення дієвих механізмів прискорення економічного зростання країни - з іншого. Публічне обговорення проблем СОТ поставило на порядок денний питання про те, яка повинна бути позиція країни з приводу рівнів тарифного захисту різних галузей і продуктових ринків. Усвідомлення необхідності прискорення темпів економічного зростання зробило актуальними проблеми ресурсних і структурних обмежень цього процесу.

Термін «промислова політика» почав активно використовуватися в науковому обороті на початку 90-х рр. ХХ ст. Він практично «копіювався» із західної економічної літератури як не цілком коректний переклад англійського поняття «Industrial Policy». У західній теорії і практиці цей термін скоріше відповідає терміну "галузева" або "секторальна" політика і, як правило, означає заходи держави щодо підтримки або розвитку конкретних секторів економіки. Прикладами такої політики в різний час були політика післявоєнної Франції, Швеції в 80-і рр. ХХ ст., Південної Кореї, Індії, Японії і багатьох інших країн. Одним із прикладів промислової політики, безумовно, є аграрна політика США, хоча самі американці уникають використовувати це поняття.

На початку 90-х рр. термін промислова політика був узятий на озброєння державними інститутами як засіб внутрішньополітичної і міжвідомчої боротьби. Відбувся зсув акцентів і промислова політика стала трактуватися як "державна політика в сфері промисловості" або, фактично, як "державна підтримка промисловості". При цьому, як правило, малися на увазі високотехнологічні і наукомісткі галузі військово-промислового комплексу. За "ідеологічною" підтримкою прихильники промислової політики

зверталися в той період до досвіду Японії (пізніше Кореї, ще пізніше - Китаю). Таке трактування промислової політики, здебільшого, характерне і дотепер для Міністерства промислової політики України.

Слід зазначити, що оскільки активна промислова політика має як наслідок зміну галузевої структури виробництва (наприклад, зростання важкої промисловості або високотехнологічних галузей машинобудування), то в українській практиці часто використовується термін "структурна політика" як аналог або синонім промислової політики. Це також не сприяє взаєморозумінню з західними і прозахідними економістами, оскільки там "структурна політика" (або частіше - "структурні реформи") означають інституціональні перетворення, такі як приватизація, реформа монополій, земельна реформа, підтримка малого бізнесу і т.п.

Для з'ясування методичних позицій щодо терміна «промислова політика» слід звернутися до енциклопедичних видань. Наприклад, К.Пасс, Б.Лоуз, Л.Дэвис [22] визначають промислову політику - (industrial policy) - як політику, спрямовану на забезпечення ефективності промислового виробництва і конкурентоспроможності, сприяння технічному прогресу, а також створення нових робочих місць.

Промислову політику визначають як комплекс заходів державного впливу на розподіл ресурсів суспільства з метою удосконалювання структури національної економіки, підтримки конкурентоспроможності окремих галузей і підприємств та економіки в цілому на світових ринках, корегування негативних наслідків дії механізму ринку [23, с.456]. При цьому виділяються різні моделі промислової політики, особливості яких залежать від конкретно-історичних умов, зокрема від етапу розвитку, її економічного потенціалу, історичних традицій, місця в міжнародному поділі праці.

У Великому економічному словнику промислова політика ототожнюється з політикою індустріальною, а під останньою розуміється усяка політика, що будується на особистій участі й активній ролі уряду у формуванні структури й організації промисловості з метою стимулювання економічного зростання [див. 21, с.757].

Досить глибоке проникнення в сутність аналізованого терміна представлено Архангельським В.Н. [24, с.499-501]. Він розглядає промислову політику як систему заходів для розвитку промисловості, удосконаленню її товарної і галузевої структур на основі технологічного розвитку виробництва. Промислове виробництво - основне джерело створення валового внутрішнього продукту, товарної маси для внутрішнього споживання й експорту.

Найґрунтовніше серед досліджених варіантів є, на нашу думку, визначення С.Мочерного [25, с. 807-808]. Автор вважає, що промислова політика - це діяльність держави і відповідних інститутів, спрямована на інтенсивний розвиток промисловості країни відповідно до стратегії соціально-економічного прогресу суспільства. На думку С.Мочерного, промислова політика передбачає наукове обґрунтування самої концепції, постановку стратегічної мети (для України — інтенсивний перехід до технологічного способу виробництва, що базується на автоматизованій праці, на основі якого відбувається технічне переоснащення усіх сфер і галузей народного господарства новітньою технікою і технологією, входження до передових країн світу і забезпечення економічної безпеки країни в цій сфері). У розвиток висловленої думки автор наводить основні засоби досягнення цієї мети (хоча вони виглядають дещо декларативними), серед яких такі:

- обґрунтування оптимальної кількості державних програм з освоєння нових видів конкурентоспроможної продукції, у тому числі проведення НДДКР; створення зразків конкурентоспроможної промислової продукції та будівництво підприємств для її масового випуску;

- купівля за кордоном частини найновіших ліцензій на сучасні технології, вироби і матеріали на базі власного виробництва;

- створення спільних підприємств за участю зарубіжних країн, відновлення раціональних господарських і науково-виробничих зв'язків із країнами СНД та Східної Європи;

- створення нових форм ефективної взаємодії науки і техніки (технопарків тощо) і вільних економічних зон, у яких легше формувати сприятливий інвестиційний клімат для залучення іноземних інвестицій, будівництва спільних підприємств тощо;

- забезпечення сприятливих економічних розмірів передання високих технологій ВПК цивільним галузям виробництва;
- підвищення ролі технологічного прогнозування, наукової оцінки технологічних перспектив сучасного розвитку, запобігання техногенним катастрофам та ін.;
- створення ефективного конкурентного середовища;
- підготовка кадрів високої кваліфікації, передусім нового покоління підприємців і менеджерів;
- уміле використання переваг глобалізації інноваційної діяльності.

Досить чітким і лаконічним є визначення промислової політики, представлене Б.Райзбергом, а саме - промислова політика - політика держави і промислових корпорацій, спрямована на зростання промислового виробництва, забезпечення його ефективності і конкурентоспроможності, сприяння техніко-технологічному процесу [26, с.313].

Таким чином розглянуті точки зору з приводу сутності досліджуваного терміна дають нам підстави зробити висновок, що в самому загальному вигляді промислова політика може бути визначена як комплекс дій держави, спрямованих на цілеспрямовану зміну структури економіки за рахунок створення більш сприятливих умов для розвитку визначених (пріоритетних) секторів і виробництв. Еквівалентним, власне кажучи, є і визначення промислової політики як політики економічної дискримінації державою одних секторів порівняно з іншими. І в тому, і в іншому випадку мова йде про створення нерівних умов функціонування.

Отже, заходи, спрямовані на стимулювання зростання всіх секторів і галузей можуть бути засадами для промислової політики, але не є її частиною. Навіть якщо якісь заходи істотно впливають на структуру промисловості, але не засновані на усвідомленому прагненні змінити цю структуру у визначеному напрямку, то такі заходи також не є частиною промислової політики.

Із зазначеного випливає, що промислова політика припускає наявність чітких державних пріоритетів. Крім того, промислова політика – це завжди спроба змінити "природний хід подій". Практично завжди активна промислова політика означає поліпшення стану одних секторів економіки за рахунок відносного погіршення умов функціонування інших її секторів. Промислова

політика може вважатися успішною, якщо виграш країни в цілому (включаючи як прямі, так і непрямі вигоди) від розвитку обраних, пріоритетних секторів вище, ніж збиток від уповільнення розвитку всіх інших.

Підставою для застосування інструментів промислової політики, як правило, служать розуміння національної безпеки, посилення на необхідність довгострокових стратегічних інтересів країни, що ринок не враховує через більш короткий "обрій планування" (market-failure), високі соціальні витрати "невтручання" в економічний розвиток та ін. Таким чином, цілями промислової політики держави можуть бути:

- забезпечення національної безпеки і зниження залежності від зовнішніх джерел критичної для цієї безпеки ресурсів;

- стимулювання зростання трудомістких видів виробництва та вирішення за цей рахунок соціальних проблем, зокрема, зайнятості;

- вирішення регіональних проблем, якщо визначені умови дозволять забезпечити більш швидкий розвиток депресивних регіонів;

- реалізація потенційних конкурентних переваг окремих секторів, що не можуть бути реалізовані через нерівні стартові умови;

- штучне підвищення інвестиційної привабливості визначених галузей (наприклад, пов'язаних зі створенням/розвитком інфраструктури або розвитком сфери досліджень і розробок), що мають низьку прибутковість і високі строки окупності, але можуть дати значний непрямий ефект у суміжних галузях.

При цьому виникає закономірне питання: чи може держава досягти своїх цілей, не наносячи економіці істотного збитку? Досить корисними в пошуках відповіді на поставлене питання є практика формування і реалізації промислової політики в зарубіжних країнах, що може бути умовно поділена на три основних типи: експортноорієнтована (створення умов для зростання експорту певних видів продукції), внутрішньо орієнтована (захист внутрішнього ринку і забезпечення економічної самодостатності) і стратегічна промислова політика (менш розповсюджена і виражена), спрямована на обмеження використання власних природних і не відтворюваних ресурсів.

Серед країн прикладами першого типу є Корея 60-80-х рр. ХХ ст., Китай 80-90-х рр., почасти Японія, Індія 90-х, Чилі 70-80-х. До другого типу відносяться Індія 60-80-х рр., Франція 50-70-х, Японія, Китай, США (у частині політики в сільському господарстві), СРСР і деякою мірою Росія. Прикладом третього типу промислової політики можуть бути США.

В окремих країнах (особливо у Великобританії) промислова політика проводилася перманентно й залежно від уваги, приділеної їй черговим урядом. Для фінансування промислової політики у Великобританії була заснована велика кількість установ, включаючи Національну корпорацію по сприянню науковим дослідженням і розробкам (1948 р.), Корпорацію по реорганізації промисловості (1966-1971р.), Національне управління по підприємництву (1975 р.) і Групу сприяння британському технічному розвитку (створена злиттям Національної корпорації по сприянню науковим дослідженням і розробкам і Національного управління по підприємництву в 1981р.)

В інших країнах, наприклад у Франції і Японії, промислова політика була частиною індикативного планування і здійснювалася на тривалій і скоординованій основі [див. 22, с.447-448]. Південна Корея змогла вирішити завдання індустріалізації країни і знайти місце у світовому поділі праці, проте питання якою мірою цей результат був досягнутий за рахунок обмеження демократії, а якою мірою – за рахунок промислової політики, залишається відкритим.

Політика індустріалізації в Індії, що була в основному орієнтована на внутрішній ринок, практично завершилася невдачею. Промислова політика Франції в післявоєнний період дозволила відновити і зберегти багато галузей промисловості (автомобілебудування, авіабудування, атомну енергетику і т.д.) і, хоча була визнана неефективною і відкинута, забезпечила Франції "своє" місце в об'єднаній Європі.

Більшість історичних прикладів відноситься до "індустріальної" епохи, однак і новітня економічна історія знає яскраві приклади промислової політики. Наприклад, державна політика реструктуризації металургії у Франції у 80-і рр. ХХ ст., політика Індії в сфері розвитку сектора "офшорного" програмування в 90-і рр., розвиток індустрії інформаційних технологій в Ірландії.

Особняком у цьому ряді знаходиться, безумовно, політика Китаю, у якій дивним чином об'єднана як політика інституціональних реформ і залучення іноземних інвестицій, так і елементи промислової політики.

Не роблячи остаточних висновків, відзначимо, що політика, орієнтована на розвиток експорту, виявлялася успішною частіше, ніж політика, спрямована на розвиток виробництва для внутрішніх потреб.

Безумовно, країна не завжди використовує той або інший тип стратегії в "чистому" вигляді, можливе сполучення стратегій. У будь-якому випадку вихідною передумовою будь-якої промислової політики є вибір пріоритетів. Формування пріоритетів можливо і "зверху" - від держави і "знизу" - від бізнесу. Практика показує, що формування пріоритетів знизу по конкретних сферах більш ефективне. Чим вище ступінь конкретизації пріоритетів, тим простіше запропонувати інструменти для їх реалізації й оцінити ефекти. У частковому випадку промислова політика може бути спрямована на вирішення проблем навіть не галузі, а окремої фірми. Однак масштабна промислова політика, як правило, заснована на "зустрічному" русі, діалозі бізнесу і влади, як це відбувалося, зокрема, в Японії та Південній Кореї.

Промислова політика має як свої переваги, так і недоліки. Пануюча економічна теорія ("main-stream"), найбільш явно втілена в концепціях міжнародних фінансових організацій (МВФ, МБРР), звичайно розглядає промислову політику як неправомірне втручання держави в економіку, що спотворює дію ринкових механізмів і перешкоджає ефективному (оптимальному) розподілу ресурсів. Відповідно до пануючих поглядів, держава не в змозі визначити реальні крапки зростання ("to pick winners"), тому будь-які пріоритети держави в термінах секторів і галузей призводитимуть до зниження загальної економічної ефективності. Саме тісний зв'язок українських реформаторів початку 90-х рр. з економістами МВФ і МБРР, як відомо, визначив і визначає вкрай негативне ставлення багатьох економістів до активного використання промислової політики в трансформаційних перетвореннях.

Найбільш розповсюджені аргументи за і проти промислової політики добре відомі, усі вони мають право на існування і не можуть бути ні остаточно доведені, ні спростовані.

Серед аргументів "за" такі:

– ринкові механізми ефективно знімають структурні дисбаланси тільки при відносно невеликих відхиленнях від оптимуму. Ліквідація "глобальних" дисбалансів вимагає спеціальних, позаринкових заходів. Прикладом різкої зміни зовнішніх умов функціонування можуть служити падіння попиту на озброєння після закінчення Другої світової війни, що зажадало спеціальних заходів для конверсії оборонної промисловості. Інший приклад - енергетична політика урядів розвинених країн після різкого підвищення цін на енергоресурси в 70-х рр. ХХ ст.;

– часові обрії прийняття рішень ринковими суб'єктами "коротше" тих, що необхідні для прийняття оптимальних рішень (market failure). Приклади: фінансування досліджень і розробок у секторах, які не можуть забезпечити платоспроможний попит, спрямовані на вирішення довгострокових завдань заміни невідтворюваних ресурсів; введення позаринкових механізмів, які стимулюють зміну технологій з екологічних міркувань; довгострокові проекти в сфері розвитку інфраструктури, недоліки якої можуть в майбутньому виявитися обмеженням економічного зростання; стимулювання збільшення підготовки кадрів, дефіцит яких очікується на ринку в середньостроковій або довгостроковій перспективі і т.п. Прикладом такого типу політики може служити державне фінансування прикладних досліджень у сфері сільськогосподарства в країнах, де фермерська організація не дозволяє мати "внутріфірмову науку" і генерувати платоспроможний попит;

– соціальні і політичні витрати ринкової саморегуляції без застосування спеціальних заходів можуть виявитися вище, ніж дозволяє міцність соціально-політичної системи. Прикладом може бути протекціоністська політика стосовно сільського господарства в Європейських країнах, заборонні бар'єри для імпорту товарів легкої промисловості й т.ін.;

– "Нові" сектори (infant industries) у період становлення можуть виявитися неконкурентоспроможними через несприятливі стартові умови.

Аргументи "проти" більш зрозумілі:

– промислова політика спотворює ринкові сигнали і призводить до неефективних рішень на мікрорівні;

– промислова політика генерує більш істотні дисбаланси, ніж ті, які покликана нівелювати;

– промислова політика припускає "нерівні правила гри", створює можливості для лобіювання і корупції;

– промислова політика припускає вибір державою (чиновником) "чемпіонів" (picking winners), що неминуче призводить, навіть у відсутності корупції, до помилок і масштабних неефективних витрат. Досвід багатьох країн доводить неефективність у довгостроковому плані інструментів промислової політики (традиційні посилення на Індію 60-70-х, Корею кінця 90-х, відмова Франції від промислової політики у 80-х рр. ХХ ст.);

– характер сучасних корпоративних структур (транснаціональний і диверсифікований) не дозволяє використовувати галузі (сектори) як об'єкт регулювання.

Питання про необхідність активної промислової політики в Україні для визначення довгострокових перспектив розвитку вимагає аналізу сформованої структури економіки, конкурентоспроможності окремих її секторів, дієвості механізмів відтворення та існуючих загроз економічному зростанню.

Основним інструментом промислової політики в централізованій плановій економіці України був маневр з державними капітальними вкладеннями для вирішення проблеми продуктових дефіцитів. Тому заклики до активної промислової політики в першій половині 90-х рр. (значною мірою і дотепер) сприймалися як заклик до реанімації системи централізованого планування. Негативне сприйняття підсилювалося тим, що ініціаторами й ідеологами промислової політики часто виступали "традиційні" економісти ("державники") і економісти "лівого крила". Промислові лобі (зокрема ВПК) бачили в гаслах промислової політики можливість "вибити" з держави підтримку і дотації, що, природно, призводило до протистояння прихильників макро-стабілізації, яку вони ототожнювали зі скороченням державних витрат, і прихильників збереження і посилення державної підтримки окремих галузей. У результаті протягом 90-х рр. важливість промислової політики неодноразово декларувалася на всіх рівнях, розроблялися державні концепції і програми, однак реальні дії по їх реалізації були відсутні або суперечили цим деклараціям.

Останньою державною програмою промислової політики радянського періоду слід, імовірно, вважати зведений розділ Комплексної програми науково-технічного прогресу, виданий у 1988 р. Зміст пропозицій зводився у загальній формі до так званого "соціального маневру" – зсуву акцентів у державній політиці капітальних вкладень із ВПК, важкої промисловості та ресурсодобувних до галузей кінцевого споживання і сфери послуг. На думку авторів, це повинно було сприяти зниженню ресурсо- і енергоємності економіки, насиченню товарних ринків, розвитку мотивації до продуктивної й інтенсивної праці і, відповідно, зростанню продуктивності праці в народному господарстві. Ця концепція ніколи не була реалізована і навіть не була офіційно прийнята як із політичних мотивів (протидія військових і промислових "лоббі"), так і через те, що потенціал споживчих секторів економіки практично на той час був відсутній, а конверсійні програми не реалізовані. Хоча зазначена концепція розроблялася для планової економіки, ізольованої від світових ринків, і не мала великої практичної цінності в частині рекомендацій, багато проблем української економіки (неможливість екстенсивного шляху розвитку на базі енергоємних і ресурсомістких галузей, необхідність структурних зрушень убік галузей обробної промисловості з високою доданою вартістю і сфери послуг і ін.) залишаються актуальними і донині.

Однак не зовсім коректно було б стверджувати, що в подальшому промисловій політиці не приділялася належна увага. Досить відзначити, що у 1996 р. була прийнята Концепція державної промислової політики (Постанова КМ від 29.02.1996 р. №272), у 2003р. прийнята Державна програма розвитку промисловості на 2003-2011 рр. (Постанова КМ від 28.07.2003р, №1174), у цьому ж році прийнято Концепцію державної промислової політики (Указ Президента України від 12.02.2003 р., №102). На підставі цих документів можна говорити про досить суттєве законодавче підґрунтя стосовно формування промислової політики.

Однак наступні кроки в реалізації концепцій державної промислової політики переважно зводилися до активних спроб вивчити і використати досвід інших країн, зокрема Японії, як то: стимулювання внутрішнього попиту і забезпечення промислових підприємств дешевим оборотним капіталом для збільшення зава-

нтаження наявних потужностей, пошук "галузей-локомотивів", державна підтримка яких через міжгалузеві зв'язки може дати імпульс зростанню промислового виробництва та ін., а також розвиток імпортозаміщення за рахунок протекціоністської зовнішньоекономічної політики, і прискорення внутрішньопромислової інтеграції і побудови "ланцюжків" за допомогою відомих фінансово промислових груп.

Однак ці й інші «чужі» розробки практичного значення не мали не тільки тому, що були відсутні ресурси для будь-якої активної державної політики та конкретні механізми її реалізації, але і тому, що не були виділені галузеві пріоритети (пріоритетним вважалось все). Досвід закордонних країн виявився неприйнятним через слабкість структур влади, втрати традиційних управлінських важелів і відсутності чіткої і цивілізованої системи взаємодії бізнесу і держави. В умовах відсутності державної політики реальна промислова політика реалізовувалася через конкретні заходи галузевого характеру (толінг у металургії, наприклад) і спроби розробки амбіційних програм або намірів надмірно загального характеру: імпортозаміщення, протекціонізм і підтримка експорту, розвиток інноваційної діяльності і т.д.

Разом з тим можна виділити деякі загальні риси (особливості) відзначених спроб, а також тих, що започатковуються, сформулювати діючу промислову політику. До них, зокрема, відносяться:

- декларування примата ринку і ринкових відносин у дусі ліберальних ідей (мінімізація втручання держави, рівні умови конкуренції, відкритий характер економіки і т.п.);
- формулювання в явному вигляді ідеї "галузевих угод" держави і бізнесу;
- необхідність реформування державного сектора (а не просто його приватизації);
- відповідальність держави за розвиток галузей інфраструктури;
- пріоритет галузей нової економіки, під якими в основному розуміється сектор інформаційних технологій і деякі галузі послуг (туризм, перевезення, освіта).

Симптоматичним є той факт, що автори зазначених і інших розробок, власне кажучи, визнають, що держава не має (і не ма-

тиме в доступній для огляду перспективі) коштів для активних вкладень в економіку. І схилиються до того, що на перших етапах єдиними джерелами інвестицій можуть бути тільки кошти галузей експортерів. Отже, основним можливим інструментом маневру на даному етапі виступає ринкова ("добровільна") переорієнтація прибутків експортерів і вивозу капіталу на закупівлі й інвестиції продукції машинобудування для нестатків експортних галузей і ін.

Виходячи з коротко окресленого кола проблем, що супроводжують процес формування промислової політики, виникає закономірне питання: а чи потрібна вона Україні? Для відповіді варто з'ясувати, що власне не вистачає теперішній економіці України, оскільки зовнішні ознаки, такі як високі (за західними мірками) темпи зростання в останні роки при досить помірних темпах інфляції та збалансований бюджет, не дають відповіді на це питання.

Традиційно великі надії покладаються в Україні на іноземні інвестиції, які проте, як свідчить практика, йдуть у першу чергу в сировинні сектори, що не дозволить істотно змінити ні структуру промисловості, ні структуру зовнішньої торгівлі.

Важливим обмеженням для інвестиційної й інноваційної діяльності, крім відсутності ресурсів, є і нестача у власників належної мотивації. Незавершеність процесів перерозподілу власності і відсутність ліквідного ринку активів не створює стимулу до збільшення вартості бізнесу і капіталізації. Невизначеність перспектив також не сприяє довгостроковим вкладенням. До того ж сама держава не має довгострокової концепції розвитку і навіть нормального довгострокового прогнозу.

Отже, виникає ще одне питання: чи можлива промислова політика в Україні? Відповідь може бути однозначною: необхідні державне втручання і державна політика, спрямовані на зміну структури економіки за рахунок форсованого розвитку обраних пріоритетних секторів і виробництв. Інше питання полягає в тому, а чи може держава розробити і реалізувати таку політику і досягти бажаного? Уявляється, що на цьому шляху є серйозні перешкоди, подолання яких представляє самотійну і складну проблему. Для цього необхідний надійний і діючий інструментарій промислової політики, до якого мають належати як власне меха-

нізми прямого впливу на промисловість, так і опосередковані макроекономічні важелі.

Перша група механізмів традиційно є домінантою державної промислової політики в більшості промислово розвинених країн. Вона включає такі інструменти, як селективна галузева підтримка визначених виробництв через державний бюджет (дотації, кредити, цільові податкові пільги, галузеві інвестиційні програми); сприяння малим і середнім підприємствам; фінансування й організація НДДКР; передача нових технологій промисловим компаніям; фонди промислового розвитку; індикативне планування; стимулювання зон, які відстають у промисловому розвитку; механізм прискореної амортизації; сприяння промисловому експорту; регулювання імпорту промислових товарів; патентне регулювання і стандартизація продукції промисловості.

Друга група механізмів по лінії впливу на макроекономічне середовище (їй віддавалася перевага в таких країнах, як США) набуває останнім часом нового значення й більшої важливості для підвищення конкурентоспроможності промислових компаній в умовах глобалізації і лібералізації ринків.

Незважаючи на всі складності й обмеження, що супроводжують промислову політику, на нашу думку, розробляти її доцільно, оскільки це:

– дозволить звести воедино інформацію про конкурентоспроможність галузей і секторів, зменшити ступінь волюнтаризму в прийнятті рішень про стимулювання тих або інших секторів, знайти реальну можливість для того, щоб вирватися з замкнутого кола "енергоресурси - залежність - енергоресурси";

– спонукатиме розробити комплексний довгостроковий соціально-економічний прогноз розвитку України, який може дати важливі орієнтири для бізнесу та іноземних інвесторів.

– створює реальну основу для спільної роботи бізнесу і влади, пошуку взаємних інтересів і налагодження конструктивного діалогу.

Відзначене дозволяє сформулювати вимоги до тих секторів і виробництв, які можуть стати пріоритетними у проведенні промислової політики, зокрема галузь повинна:

- володіти високим експортним потенціалом для того, щоб у перспективі диверсифікувати експорт та підвищити стійкість економіки;
- бути неенергоємною, оскільки в перспективі зростатиме напруженість в енергетичному забезпеченні;
- бути трудомісткою і переважно "інтелектуаломісткою", оскільки тільки такі галузі забезпечать зайнятість і високий рівень оплати для населення;
- бути некапіталомісткою через дефіцит інвестиційних ресурсів;
- не бути замкнутим анклавом. Бажано, щоб вона впливала на широке коло суміжних галузей через свої потреби або свою продукцію, що дозволить одержати не тільки прямі, але і непрямі ефекти від її зростання.

Слід відзначити, що промислова політика за схемою розробки і реалізації схожа на великий інвестиційний проект: визначення мети, оцінка альтернативних способів її реалізації з погляду наявних ресурсів і ефективності, розробка конкретних механізмів використання ресурсів для реалізації. Вона має проводитися виважено й враховувати основні прямі та непрямі, негативні та позитивні ефекти. Досить суттєвою перешкодою на шляху розробки промислової політики для держави є сформована нею самою законодавча база, або система формальних норм і правил поведінки агентів, на впорядкування яких слід звернути увагу задля досягнення цілей структурного реформування.

Так, за останні роки Уряд достатньо послідовно "зв'язував собі руки" у встановленні формальних правил і норм, які б дозволяли вирішувати завдання структурних перетворень. Податкова система, Бюджетний та Митний кодекси реально обмежують можливості держави проводити дискримінаційну політику стосовно окремих секторів. Одночасно це унеможлиблює (або робить досить важким) і проведення промислової політики. Блок законів по "дебюрократизації" також знижує можливості для волонтаризму і, меншою мірою, корупції. Однак одночасно об'єктивно знижуються і можливості держави впливати на тенденції розвитку, використовуючи інструменти промислової політики. Тенденція до "самообмеження" зберігається і, швидше за все, призведе до подальшого збідніння інструментарію промислової політики. Зок-

рема, майбутнє приєднання до СОТ, безумовно, призведе до значних подальших обмежень такого роду.

Навіть якщо не звертати уваги на законодавчі обмеження (оскільки їх легко скасувати), сама структура виконавчої влади в Україні не пристосована для реалізації будь-якої стратегії, крім стратегії невтручання. Роздробленість державних функцій по безлічі відомств при необхідності погоджувати усе з усіма практично виключає стратегічне планування і регулювання.

Про це свідчить короткий коментар українського податкового і бюджетного законодавства - на предмет можливості використання його для цілей промислової політики:

а) у частині податкового законодавства:

– загальні положення податкового законодавства є нейтральними і не створюють ніяких значимих преференцій будь-яким окремим галузям економіки;

– заборонено надання індивідуальних податкових пільг.

– основні податкові інструменти, що можуть бути використані з метою промислової політики - податкові пільги, спеціальні податкові режими і зміна термінів сплати податків.

– найбільш діючим інструментом є інвестиційний податковий кредит. У відношенні цього інструмента державним і місцевим органам законодавчої влади надані широкі повноваження по податках відповідного рівня. Однак застосування цих повноважень обмежене тим, що найбільш вагомі податки відносяться до відання Державного бюджету.

б) у частині бюджетного законодавства:

– діють різноманітні бюджетні механізми, що можуть бути використані з метою проведення промислової політики. Кошти можуть надаватися у формі бюджетних субсидій, субвенцій, бюджетних кредитів і бюджетних інвестицій;

– можуть здійснюватися цільові заходи для підтримки широкого спектра галузей, однак галузі господарства жорстко розмежовані по рівнях бюджетів, покликаних здійснювати подібну підтримку;

– утворення позабюджетних фондів для проведення подібних заходів не передбачено, витрата коштів існуючих позабюджетних фондів на здійснення заходів промислової політики також не передбачена.

Майже повна ліквідація державного сектора, здатного бути суб'єктом промислової політики, практично унеможливила будь-який вплив на приватизовані підприємствам через існуючий законодавчо встановлений інструментарій державного регулювання. В даний час активізувався процес корпоратизації, а той факт, що збільшується кількість підприємств, які не тільки знаходяться в приватній власності, але й належать, найчастіше, зовнішнім акціонерам, об'єктивно затрудняє використання на них будь-якого впливу поза загальними законодавчими рамками, свідчить саме про недалновидну промислову політику в Україні.

Реально державна промислова політика існує в даний час в Україні у вигляді окремих державних цільових програм або окремих рішень по підтримці таких секторів, як цивільна авіація, автомобільна промисловість, інформаційні технології і т.д. Координація програм відсутня, велика частина з них носить декларативний характер, гроші на їх реалізацію не виділяються або витрачаються неефективно. На жаль, такий стан справ влаштовує більшість учасників програм (як відомств, так і "бенефіціарів") і перетворює діючу практику на стійку і таку, що важко реформувати.

Проблеми законодавчого регулювання розвитку промислового комплексу значною мірою виникли штучно внаслідок відсутності чіткої промислової довгострокової політики, більшість із цих проблем вирішується методом "гасіння пожежі", тоді як ця політика повинна орієнтувати суб'єктів промисловості не лише на вирішення оперативних поточних завдань, але й на стратегічне планування їх діяльності у коротко- та довгостроковій перспективі. Отже, є потреба залучити до процесу формування промислової політики окрім вказаних й інші важелі, серед яких слід звернути увагу на використання механізмів державного контракту.

1.3. Державна контрактна система в реалізації промислової політики

Розвиток індустріальних країн в останні роки свідчить, що усталені поняття щодо державного регулювання ринку, орієнтованого на послаблення невідповідностей (протиріч), що виникають у виробництві, спрощені і не відображають сучасний стан економічних відносин між господарюючими суб'єктами. Отже, розширення уявлень щодо державного регулювання ринкової економіки взагалі і промислового комплексу зокрема слід шукати в площині вивчення багатоваріантних відносин між вказаними суб'єктами, які виникають при прийнятті управлінських рішень і враховують специфічну роль державного управлінського механізму, його присутності в економічних відносинах.

Загальноприйняті механізми державного регулювання ґрунтовно досліджені у наукових працях, тому варто детальніше розглянути сучасні погляди на присутність державного регулюючого інструментарію в економічних відносинах, зокрема на засадах контрактних угод між державою та господарюючими суб'єктами.

Державний контракт є найбільш прийнятним для використання в системі програмно-цільового управління економікою, а в кожній країні, яка його використовує, формуються власні, особливі контрактні відносини між державою та суб'єктами, що утворюють свій особливий ринок.

Економічні реформи в Україні передбачають послідовне створення державного ринку товарів і послуг, подальше розширення вітчизняної контрактної системи. У цьому плані вивчення передового зарубіжного досвіду державного господарювання через контрактний механізм є об'єктивною потребою. Багаторічний досвід державного господарювання в США, на наш погляд, найбільш показовий: з точки зору формування контрактів на товари і послуги цей інструмент визнаний найважливішим в управлінні та програмуванні економіки, науки, техніки, соціальної сфери [27]. Тому варто розглянути зміст і структуру цього державного документа, а також загальні проблеми економічної політики, що реалізуються через нього.

Федеральний контракт є найпоширенішим інструментом державного господарювання і регулювання економіки США, через який здійснюється виконання федеральних програм, забезпечується зайнятість, фінансуються наукові дослідження тощо. Він став невід'ємною складовою моделі американської економіки і протягом досить тривалого періоду свого застосування піддавався різним реформам, перебудові і реорганізації у відповідь на недоліки зовнішньоекономічної та внутрішньої соціально-економічної політики держави.

Для зручності розрахунків і обліку основні контракти класифікуються за рядом категорій, залежно від господарсько-цільового призначення контракту, складу його нормативів, механізмів ціноутворення, масштабів застосування, міри забезпечення військової та економічної безпеки (детально [28]). В існуючій американській практиці застосовуються такі контракти:

- фіксованих цін на постачання предметів споживання;
- відшкодування витрат виробництва;
- фіксованих цін на наукові дослідження і розробки;
- відшкодування витрат виробництва на наукові дослідження і розробки;
- персональні послуги;
- архітектурно-інженерні роботи;
- управління федеральною власністю, майном, будинками, підприємствами, установами;
- контракт як письмове замовлення;
- постачання матеріалів і наймання робочої сили;
- послуги усіх видів транспорту;
- ритуальні послуги;
- постачання хлібобулочних виробів і молочних продуктів.
- послуги пралень і хімчисток.
- оренду легкового автотранспорту;
- транспортування або збереження персонального майна;
- послуги зв'язку або комунікації;
- обслуговування, збирання і ліквідацію сміття і різних відходів виробництва;
- усі види індивідуальних кваліфікованих послуг (розміщаються на відкритих і конкурентних торгах);
- на систему озброєння.

Федеральний контракт на товари і послуги розглядається державою як "державна угода двох або більше сторін, обов'язкова для кожної з них". Цей контракт у концентрованій формі відображає основні принципи й особливості федерального регулювання господарської діяльності держави. Контракт за своєю структурою і змістом складний, детально розроблений економічний і правовий документ. Федеральний уряд, спираючись на цей господарський інструмент, регламентує економічні, правові, організаційні, технічні й адміністративно-управлінські, а також соціальні взаємини відомства-замовника, корпорації-постачальника і найманої нею робочої сили. Економічна основа контракту - прибуток або доход корпорації-постачальника.

Надаючи особливого значення розвитку науки і техніки і стимулюванню виробництва, федеральне законодавство особливо широко регламентує умови замовлень держави на ці заходи. Так, економічний зміст державного контракту на розробку і виробництво цивільної і військової техніки і технології, проведення програм НДДКР і будівництва передбачає регламентацію його етапів і умов, а також порядок реалізації продукту, що поставляється державі. Держава-підприємець, видаючи таке замовлення корпорації-підрядчику, пов'язує з ним широке коло вимог: економічних, фінансових, соціальних, науково-технічних, інженерно-технічних і адміністративно-господарських. Федеральне відомство, надаючи контракт на нову техніку, технологію або програми НДДКР, а також виробництво промислової або військової продукції, відповідно до закону, звичайно включає в нього фінансовий план, який регламентує пункти витрат, склад прямих (direct costs) і непрямих витрат (overhead, indirect costs), а також відсоток адміністративно-накладних витрат (general and administrative costs), загальні витрати виробництва корпорації-постачальника (total production costs), планову ціну замовлення (target contract price), планову норму прибутку для контрактів "витрати виробництва" (target profit and target fee), кінцеві розміри відшкодування за контрактом (final contract price), "припустимі за законом" витрати виробництва (allowable costs) і додаткові статті витрат або додаткові витрати (allocable costs).

Відповідно до закону державний контракт містить умови його фінансування державою, принципи надання корпорації-

підрядчику авансу і поетапних платежів для початку робіт або інших умов його оплати. Законодавство також передбачає, що усі встановлені для господарської діяльності держави форми фінансування його замовлень застосовуються для господарських зв'язків і взаємних розрахунків тільки між відомством-замовником і корпорацією - його головним підрядчиком.

Економічна політика держави і пов'язані з нею вимоги, що опосередковують видачу корпораціям-підрядчикам його замовлень, охоплюють широке коло господарських завдань. Зміст цих вимог (норм господарювання) у кінцевому рахунку визначає взаємини і ступінь інтеграції держави-підприємця і корпорації-підрядчика - виконавця його програм, постачальника нової техніки і технології, промислових виробів і цивільних товарів, озброєння та ін. [29].

Надання замовлень державою і його господарською діяльністю тісно пов'язані зі зміцненням конкурентних позицій американського капіталу як усередині, так і за межами країни. Державний ринок США і його особливий підрозділ - ринок НДДКР - сфера ключових інтересів держави з метою його захисту від іноземної конкуренції.

Слід звернути увагу на основні статті Федерального контракту, що можуть становити інтерес для державного регулювання промислового комплексу на основі подібних контрактів. Ці статті регламентують взаємини держави-замовника і корпорації-підрядника і вбудовуються в усі державні замовлення. Перелік зазначених статей такий:

- продукти, товари і послуги Сполучених Штатів (програма платіжного балансу);
- встановлення національного джерела витрат у США;
- турбота про тварин, що утримуються в науково-дослідних лабораторіях;
- страхування життя, майна;
- придбання і використання додаткових або наднормативних іноземних валют;
- інформаційні доповіді і розслідування в зв'язку з авіаційними катастрофами, випробуваннями або запуском ракет і космічних кораблів;

- обов'язкові джерела придбання підшипників для вузлів, компонентів, кінцевого продукту, інструментів і приладів;
- рівне право на працю і попередню перевірку діяльності корпорацій-субпідрядників;
- оплата відсотка (пеня) по претензіях корпорацій-підрядників;
- стандарти і системи обліку витрат виробництва корпорації-підрядника;
- права власності на наукові і технічні дані. Ця стаття у федеральному контракті є одним з його ключових елементів і регулює право інтелектуальної власності на "кінцеві" або "побічні" результати виконання федеральних контрактів на НДДКР, створення нової технології або фундаментальні дослідження. Рівною мірою вона регламентує патентні права держави-замовника і корпорації-підрядника у випадку використання або порушення інтелектуальної власності "третьох осіб" на території США або за рубежом. До кінця ХХ ст. державна науково-технічна політика передбачала три основні форми власності (титул, право) на патент або винахід:

1) право корпорації (винахідника) на титул за згодою відомства-замовника на патентовані винаходи або відкриття і збереження цього права власності за корпорацією при особливій умові надання безоплатної ліцензії для її можливого використання відомством-замовником (якщо воно не буде комерційно освоєно ринком) [30]. Це основний принцип кінця ХХ ст. для всіх цивільних і військових відомств – "доктрина соціальної ролі інтелектуальної власності держави, винаходів, відкриттів і ноу-хау, технічних даних";

– право держави (відомства-замовника) на титул, патент і винаходи - результати федеральних програм НДДКР, цілком або частково оплачених федеральною скарбницею. Це загальне право застосовується переважно при створенні військових технологій особливого призначення або в атомній енергетиці (системи озброєння);

– право корпорації-винахідника й автора патенту за тими або іншими причинами господарського або стратегічного значення передавати титул і патент на винахід державі або відомству-замовнику, зберігаючи за собою право на безоплатну ліцензію.

- повідомлення про плани змін у контракті;
- перегляд ціни контракту в зв'язку з помилковими даними калькуляції по витратах виробництва або механізмі цін.
- додаткові статті контрактів, як то: зміни в контракті, управління до контракту, утвердження контракту, накази про припинення робіт, звіти і доповіді про хід виконання робіт із контракту.

Заслужують на увагу для поширення практики контрактних угод в українській економіці такі статті як:

- термінологія в контракті - термін "робота" і термін "дата постачання";

- конгрес проти корупції і незаконних доходів службовців;
- повідомлення і допомога щодо порушення патентних і авторських прав. Стаття включається в усі контракти на НДДКР, створення нової техніки і товарів для цивільних і військових цілей, будівництво, послуги і постачання промислової продукції. Корпорація повинна детально викласти причини порушення патентних або авторських прав, пов'язаних із використанням чужого винаходу або ноу-хау, оскільки за законом кінцеву відповідальність за це порушення несе федеральний уряд-замовник.

- патентне право. Стаття є однією з найважливіших у кожному федеральному контракті на НДДКР, присвячена гострій проблемі державного господарювання і стимулювання НТП, хто є власником інтелектуальної власності: відкриттів або винаходів - прямий або непрямий результат федеральних програм НДДКР, і хто має право (титул) на їх патентування? Держава-замовник чи корпорація-підрядник? Особливо якщо цей винахід має військово-технічне або соціальне значення. Стаття містить детальний виклад федерального закону Бейла-Доула 1986 р. про державну патентно-ліцензійну політику при виконанні федеральних контрактів, а також загальні принципи внутрішньовідомчого патентного регулювання військових і цивільних відомств. Стаття, власне кажучи, регулює одне з найважливіших питань у державній науково-технічній політиці США. Вона також містить принципи ліцензійної політики й умови, при яких федеральні відомства передають своє переважне право на даний винахід, пов'язаний з виконанням державного контракту, корпорації-підряднику, збері-

гаючи за собою право ліцензування або комерційного освоєння винаходу.

Вирішальна роль держави в господарюванні і управлінні замовленнями проявляється у жорсткому контролі її органами за процесом виробництва, у постійній інспекції дослідних зразків продукції, що поставляється, а також у контролі за її майном і промисловим устаткуванням, орендованим корпораціями-підрядниками для виконання замовлень.

Одержання державного замовлення - це не тільки престиж для американської корпорації і надійне джерело її фінансування, як вважають багато американських економістів, воно одночасно підкріплюється потоком договорів із приватним капіталом і надає можливість підрядникові отримувати необмежені кредити у великих банках [31, с.42]. Фінансування замовлень на усі види товарів і послуг, що поставляються державі корпораціями-підрядниками, будь це розробка, створення і виробництво військової або цивільної техніки, проведення програм НДДКР або придбання стандартного устаткування, сировини або матеріалів, інженерно-будівельні роботи або послуги транспорту і зв'язку, - усе це, за даними урядових звітів, ґрунтується головним чином на двох формах капіталовкладень.

По-перше, це мобілізація фінансових ресурсів приватного сектора - банківсько-промислового капіталу: коштів корпорацій-постачальників і банків-кредиторів, що обслуговують їх "фінансові інтереси".

По-друге, це фінансування державою-підприємцем приватного капіталу-підрядчика з коштів федерального бюджету. Хоча другий канал обмежений досить жорсткими рамками фінансово-господарського контролю скарбниці і визначених юридичних обмежень, проте на практиці це - головне джерело "зовнішніх" позикових коштів приватного капіталу - підрядника держави, а в ряді випадків і основа його господарювання.

Нарешті, федеральне законодавство і господарська практика США передбачають широку систему санкцій за порушення виконання умов або технічних параметрів державного замовлення на нову технологію або НДДКР. Ці санкції відповідно до закону і господарської практики включають:

– однобічне припинення відомством-замовником федерального контракту без усякої компенсації витрат корпорації-підрядчику;

– припинення контракту державою і передача його іншій корпорації-підряднику або університету-виконавцю з умовою відшкодування понесених і потенційно можливих збитків держави за рахунок компанії або університету, що не виконали замовлення;

– часткове припинення федерального контракту без відшкодування понесених витрат підрядником;

– припинення замовлення і часткове покриття державою понесених витрат корпорацією-підрядником при виконанні замовлення;

– інші фінансові й адміністративні заходи, включаючи вимогу федерального відомства про зміну складу керівництва або управління компанії-підрядника, виконавця федеральних контрактів;

– публікація в засобах масової інформації й урядових виданнях переліку корпорацій - боржників федерального уряду, відповідальних за зрив державних програм або замовлень;

– розгляд у конгресі (його комісіях або федеральних відомствах) звітів керівників корпорацій або наукових центрів, університетів або коледжів, виконавців державних програм, науково-технічних замовлень про хід їх виконання.

Економічна політика держави і пов'язані з нею вимоги, що опосередковують видачу замовлень держави, охоплюють широке коло господарських завдань. Саме зміст цих вимог (норм господарювання) визначає в кінцевому рахунку взаємини і ступінь інтеграції в першу чергу держави-підприємця і корпорації-підрядника – головного виконавця його різних програм, основного постачальника озброєння й амуніції, промислових виробів і цивільних товарів і послуг. Їх зусилля безпосередньо націлені не тільки на виконання федерального контракту, але і на посилення промислового, економічного і науково-технічного потенціалів приватного сектора в прямій або непрямій формі.

Ці ж господарські принципи держави служать і цілям зміцнення науково-технічного прогресу промислових корпорацій та її партнерів, вони визначають економічні вимоги федеральних кон-

трактів і порядок витрачання коштів корпорації-постачальника на перепідготовку кадрів. Видаючи федеральний контракт, американська держава одночасно прагне закріпити за собою господарський контроль за діяльністю корпорації-підрядника. Ось чому значне місце в ньому займають умови, що регламентують для корпорацій-постачальників скарбниці порядок придбання сировини і матеріалів, інструментів і устаткування, оренди й експлуатації федерального майна й устаткування.

Одна з необхідних умов державного господарювання, заснованого на контрактних відносинах, – пошук шляхів і методів оцінки урядовими органами реальних витрат виробництва корпорацій-підрядників, пов'язаних із контрактами. Крім загальноприйнятого прогнозування ринкової кон'юнктури, оцінки динаміки статистичних показників на ринках праці, капіталів, матеріалів і, особливо, загальних тенденцій внутрішньої і зовнішньої політики США, теоретики і практики державного господарювання безпосередньо звертаються і до методів прямих економічних розрахунків.

Видача федерального контракту в США корпораціям - постачальникам товарів, послуг і нової технології, супроводжується детальним фінансовим аналізом і прогнозом як витрат виробництва, так і їх ціни в цілому. Американська держава намагається повернути в русло господарської раціоналізації і такий інструмент, як прибуток підрядника за контрактом. Формально, норма прибутку по контрактах держави, як вказувалося вище, регламентується федеральним законодавством. Вона залежить від типу господарської угоди (контракту), частки фінансування замовлення, його тривалості і характеру, а також впливу конкуренції, ступеня ризику підрядника, масштабів субпідрядника, ступеня виробничо-технічної або господарської кооперації. Норма прибутку входить у вартість замовлення для держави, тобто в ціну контракту.

Отже, Федеральна контрактна система США представляє собою жорсткий механізм контролю держави за поведінкою ділових агентів. Його можна порівняти хіба що з державним планом, який регулював економіку за часів Радянського Союзу.

Сьогодні в Україні, за відсутності подібної практики регулювання відносин між суб'єктами господарювання і державними інституціями, природно, розглянута практика контрактних відно-

син суб'єктів і уряду США представляє для нас скоріше пізнавальний інтерес, ніж готове керівництво до дій. Однак із метою невідвортної інтеграції української промисловості в цивілізовану світову систему на багато положень розглянутих контрактних відносин варто звернути увагу.

1.4. Ключові проблеми розбудови промислового потенціалу України

Промисловий потенціал завжди був ключовим фактором економічного розвитку України. Зараз¹ на 54,5 тис. промислових підприємств працює 4,1 млн чол., або п'ята частина всього зайнятого населення, які, в свою чергу, забезпечують засобами існування майже третину населення країни. Промислове виробництво дає майже 30% загального обсягу ВДВ, 48,6% товарів і послуг. Промислові товари становлять близько 90% роздрібного товарообороту, задовольняючи різноманітні потреби населення. Промисловість є основою інтеграції економіки України у світову, виробляючи 91,2% експортної продукції, а її експортно-імпортний оборот дорівнює майже 80% ВВП. Завдяки промисловості держава отримує 2/3 валютних надходжень від загального експорту товарів і послуг.

Формування економіки ринкового типу посилило увагу до процесів розвитку і ринкової адаптації промислового комплексу. Проте лише останнім часом необхідність більш чіткого визначення цілей промислового розвитку, напрямів структурної перебудови, підвищення ефективності і конкурентоспроможності виробництва набула критичної маси у формуванні суспільних поглядів на сутність промислового потенціалу.

Оцінюючи сучасний стан і проблеми промислового розвитку, не можна не звернути уваги на еволюцію поглядів щодо формування і реалізації промислової політики, яка відбувалася в процесі ринкової трансформації економічної системи України. Комплексне поєднання ретроспективного аналізу з дослідженням сучасного стану промислового потенціалу дозволяє точніше визначити проблемні ситуації, розкрити природу їх виникнення і

¹ Станом на 2005 р.

позначити можливі шляхи і засоби побудови майбутньої моделі промислового розвитку.

Протягом 1991-2006 рр. наочно простежуються три етапи, що створюють архітектуру головних тенденцій розвитку промислового потенціалу в загальній системі економічних реформ:

На першому етапі (1991-1994 рр.) пошук моделей ринкової трансформації економіки, а відповідно і промислового комплексу відбувався шляхом спроб і помилок через прискорену лібералізацію економічних відносин як всередині країни, так і в стосунках із зовнішнім ринком, без достатньої оцінки внутрішніх умов і особливостей національної економіки, що призвело до втрати керованості економічними процесами, інфляції та обвального спаду виробництва.

За 1991-1994 рр. обсяг промислового виробництва за розрахунками валового випуску (ВВ) скоротився на 51,1%, валової доданої вартості (ВДВ) – на 52,4%. Приголомшливого впливу додав вибух гіперінфляції у 1992-1993 рр., коли споживчі ціни зросли відповідно у 21 і 102,6 рази, а оптові ціни виробників промислової продукції – у 42,3 і 97,7 рази. Середньорічна кількість працівників, зайнятих у промисловості, скоротилася на 1,5 млн, тобто більше як на 20%, що значно погіршило соціальні умови життя через зростання безробіття і скорочення доходів населення.

Особливо негативно у цей період позначилися зміни галузевої структури промислового виробництва. Частка енергосировинних галузей, що виробляють переважно продукцію проміжного споживання, зросла з 33,2% у 1990 р. до 56,5% у 1994 р., тоді як галузі з виробництва продукції кінцевого споживання зазнали відчутних втрат – частка продукції машинобудування скоротилася в 1,8 рази (з 30,5 до 17%), легкої промисловості – у 2,5 рази (з 10,8 до 4,4%). Навіть харчова промисловість, що традиційно займає досить високе місце в структурі промислового виробництва, зменшила свою частку з 18,6 до 17,1%.

Такі тенденції дали поштовх для уважнішого і критичнішого ставлення державних органів управління економікою до можливостей ринкових регуляторів і звернули увагу на необхідність посилення державного впливу на запобігання шокуючих проявів "невидимої руки" ринку.

Другий етап (1995-1998 рр.) можна вважати етапом осмислення попереднього досвіду, переходу до активної протидії кризовим явищам, стримування спаду виробництва і започаткування фінансової стабілізації та здійснення більш послідовних і виважених кроків щодо ринкової адаптації промислових підприємств.

Обсяг промислового виробництва за цей період хоча і скорочувався, але значно повільніше – за валовим випуском всього на 6,4%, валовою доданою вартістю – на 22,9%. Майже припинилася паливно-сировинна деградація галузевої структури промисловості. Зменшилась інфляція, уповільнилися майже втричі темпи зростання цін, зокрема, індекси зростання цін виробників промислової продукції скоротилися з 2,72 раза у 1995 р. до 1,17 у 1996 р., 1,05 у 1997 р. та 1,35 раза у 1998 р. Чисельність працюючих хоча і продовжувала скорочуватися (за 1995-1998 рр. на 24,7%), але це вже відбувалося не стільки через загальне падіння промислового виробництва, скільки внаслідок упорядкування організаційної структури виробництва, здійснення бізнесових проєктів щодо підвищення ефективності праці та проведення соціальних заходів із пенсійної реформи і перерозподілу у працевлаштуванні громадян за сферами економічної діяльності.

Проте в цей період ще досить напруженими лишалися фінансові умови роботи промислових підприємств. Монетарна схема фінансового регулювання разом із стримуванням інфляції призвела до пригнічення інвестиційних і відтворювальних процесів у секторі реальної економіки. Нестача обігових коштів підштовхнула підприємства до використання псевдоринкових форм розрахунків – бартеру, давальницької сировини, взаємозаліку боргів, "тінізації" економічних відносин, що ще більше обмежувало фінансові можливості суб'єктів господарювання.

Особливо загрозливого характеру набула бартеризація розрахунків. У 1998 р. за бартером було реалізовано 45,5% промислової продукції, через що за оцінкою фахівців, промислові підприємства втратили 32 млрд грн доходу. Недоотримано у грошовому еквіваленті більше як 1,9 млрд грн амортизаційних відрахувань і 0,6 млрд грн податків.

Але незважаючи на деякі прорахунки в цілому як в економіці України, так і в промисловості у цей період було створено

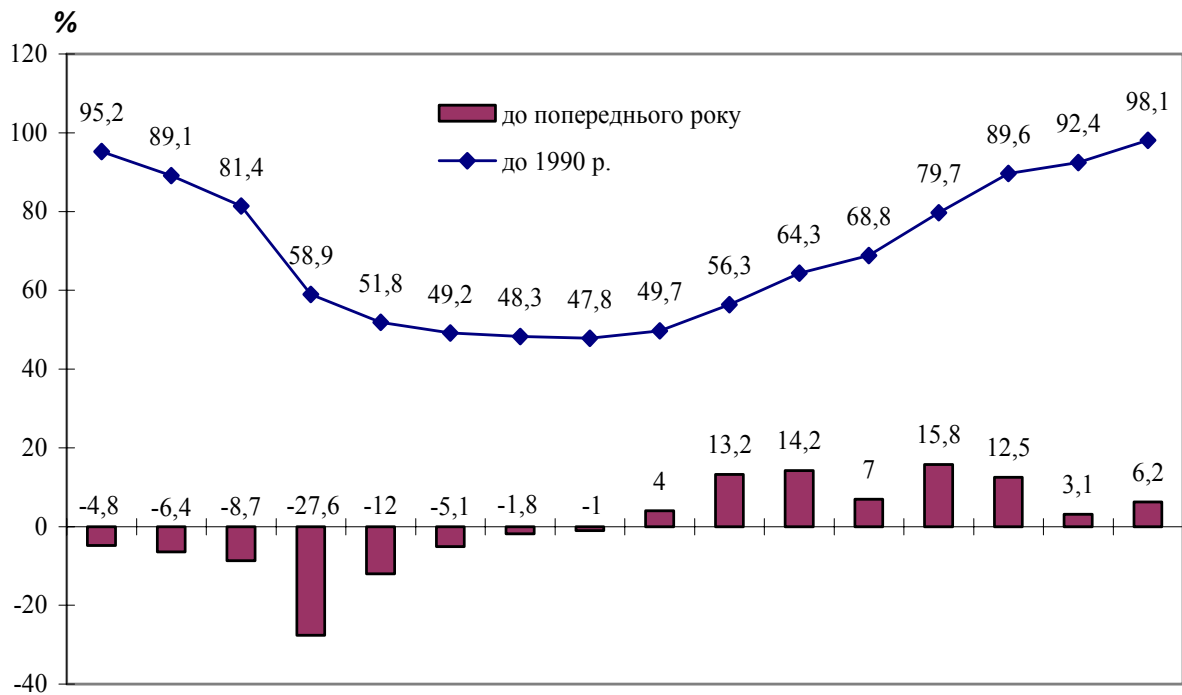
умови для припинення обвальної кризи і переходу у стадію стагнації з наступним зростанням виробництва.

Третій етап (1998-2006 рр.) позначився активізацією державних зусиль щодо відродження промислового потенціалу. Цьому сприяла зокрема ухвала низки програмних документів із визначенням основних засад стратегії промислового розвитку на середньострокову перспективу.

Промислова політика набуває більш системного змісту у формуванні ринкових відносин і створенні ринкового середовища – впроваджуються ефективні організаційні форми господарювання, здійснюються заходи з реструктуризації, санації і банкрутства збиткових підприємств, суттєво активізується інвестиційна діяльність.

Все це сприяло прискоренню темпів нарощування обсягів промислової продукції, розвитку внутрішнього ринку промислової продукції, зростанню експортних можливостей галузі. Знаковим явищем цього етапу можна вважати вихід промислового потенціалу за обсягом виробництва промислової продукції практично на рівень 1990 р. Динаміка процесу досить наочно простежується на рис. 1.3.

Проте зростаючий тренд виробництва засвідчив лише загальну тенденцію до нарощування "м'язів" промислового потенціалу у вигляді товарної вартості, тоді як якісні можливості потенціалу лишають бажати кращого. Минулі 15 років для української промисловості майже порівну поділені між занепадом і відновленням загального обсягу виробництва, тоді як світові тенденції цього періоду позначилися якісними зрушеннями. Поки ми намагалися збільшити кількість товарної маси і підтримати попит на власну продукцію, користуючись здебільшого традиційними технологіями, розвинені країни світу активно впроваджували нову парадигму промислового розвитку, основу якої становлять технології, засновані на знаннях, інноваціях та інформації. З цих позицій особливо відчутними стають протиріччя між існуючим станом і перспективним баченням промислового потенціалу України.



Джерело: [32;33;34]

Рис. 1.3. Динаміка валового випуску промислового виробництва

Зокрема за структурою виробництва промисловість значно більше нагадує сировинний комплекс, ніж прогресивну індустріальну складову сучасної економіки (табл. 1.1)

Таблиця 1.1

Розподіл обсягу реалізованої продукції за секторами промисловості України в 1990-2005 рр.

	1990	1995	2000	2001	2003	2005
Промисловість, всього	100	100	100	100	100	100
в тому числі за секторами:						
Енерго-сировинний	33,2	62,6	64,9	71,8	69,6	69,9
Інноваційно-інвестиційний	31,2	16,5	14,5	10,2	12,1	12,7
Споживчих товарів	33,6	20,9	20,6	18,0	18,3	17,4

Джерело: розраховано за даними [див. 32;33;34], до 2000 р. за обсягом виробництва і сукупністю галузей, після – за обсягом реалізованої продукції і сукупністю видів діяльності.

За 1991-2005 рр. майже втричі було скорочено можливості виробництва продукції машинобудування. Її частка в структурі

промислового виробництва до останнього часу мала збігаючу тенденцію з 30,5% у 1990 р. до 13,4% у 1995 р., 10,2% у 2001 р. та 12,7% у 2005 р. Практично зруйновано потенціал легкої промисловості, частка її продукції скоротилася вдесятеро – з 10,8% у 1990 р. до 1,1% у 2005 р. Натомість майже вдвічі збільшив свою частку у промисловому виробництві енергосировинний сектор, нічого не додавши до її якісного поповнення. Зростання цього сектора відбулося переважно за рахунок продукції металургії та обробки металу з 12,2%¹ у 1991р. до 20,6% у 2001р. та 22,1% у 2005 р., тоді як питома вага видів діяльності, що мають у своєму складі виробництва прогресивних матеріалів майже не змінилася: хімічна і нафтохімічна промисловість – 2001 р. – 6%, 2005 р. – 6,4%, виробництво деревини та виробів з деревини – відповідно 0,7 і 0,8%, целюлозно-паперова, поліграфічна і видавнича справа – 2,4 і 2,5% [див. 34, с.21].

Для порівняння, трансформація галузевої структури промислового виробництва економічно розвинених країн світу за останні двадцять років відбувалась у протилежному напрямі по відношенню до України. Там зростала частка обробної промисловості й скорочувалася частка енергосировинного сектора. Слід звернути увагу, що найбільш динамічно серед галузей обробної промисловості зростала частка високотехнологічного сектора. За вказаний період вона збільшилася в середньому в два-три рази й знаходилася на рівні 15-30% загального випуску промислової продукції розвинених країни у 2003 р. (табл.1.2). В Україні з цією групою високотехнологічної продукції можна ідентифікувати лише 4,3% загального обсягу реалізованої промислової продукції.

Гіпертрофована енергосировинна спрямованість промислового виробництва сформувалася в процесі ринкової адаптації промислових підприємств під визначальним впливом зовнішнього фактора. Цей процес мав як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, він сприяв оздоровленню економіки, компенсуючи втрати валового внутрішнього продукту, що виникли через тривале скорочення внутрішнього попиту на продукцію обробних галузей промисловості. З іншого, – експортна орієнтація

¹ Дані за 1991 р. наведені по чорній і кольоровій металургії згідно з Загальнодержавним класифікатором галузей народного господарства (ЗДКГНГ).

виробництва законсервувала таку неефективну структуру, без приділення належної уваги обробним галузям промислового комплексу.

Таблиця 1.2

Частка високотехнологічної продукції в структурі промислового виробництва провідних країн світу

	США		Японія		Німеччина		Велика Британія	
	1980	2003	1980	2003	1980	2003	1980	2003
Випуск продукції промисловості, всього, відсотків	100	100	100	100	100	100	100	100
в тому числі:								
Високотехнологічна промисловість	10,3	30,3	6,8	14,9	6,6	10,7	8,5	17,3
з неї:								
Авіакосмічна техніка	4,0	2,0	0,1	0,5	1,2	1,5	1,9	3,2
Фармацевтика	1,6	2,7	1,3	2,5	1,3	2,0	0,7	3,3
Офісна та комп'ютерна техніка	0,1	4,7	1,4	2,2	0,7	1,4	0,4	4,3
Комунікаційне обладнання	1,0	17,4	2,9	8,6	1,2	2,9	2,8	3,9
Медичне обладнання	3,5	3,4	1,1	1,0	2,2	2,9	2,6	2,7
Інші галузі	89,8	69,7	93,2	85,1	93,4	89,3	91,5	82,7

Джерело: Science and Engineering Indications 2006, National Science Board. Wash. 2006. – Chapter 6.

Безумовно, якоюсь мірою така зміна структури промисловості була об'єктивним явищем. Недостатня конкурентоспроможність вітчизняної продукції через низьку якість і технологічну відсталість дала себе взнаки з лібералізацією економічних відносин і відкриттям кордонів. Це виявилось стримуючим фактором розширення як внутрішнього ринку промислової продукції, на якому почав домінувати імпорт, так і номенклатури експорту промислових товарів.

Проте не можна не звернути уваги ще на один чинник. Під впливом загальнодержавної ейфорії від щорічного швидкого зростання експорту, нехай навіть сировинного, чому сприяла зовнішня кон'юнктура, було втрачено час для гармонізації товарної структури виробництва (рис. 1.4). Сьогодні основну частку виробництва і товарної структури українського експорту становлять мінеральні продукти, недорогочінні метали та вироби з них, продукція хімічної промисловості та пов'язаних з нею галузей. У 2005 р. разом ці виробництва становили 70% загального експорту промислової продукції.

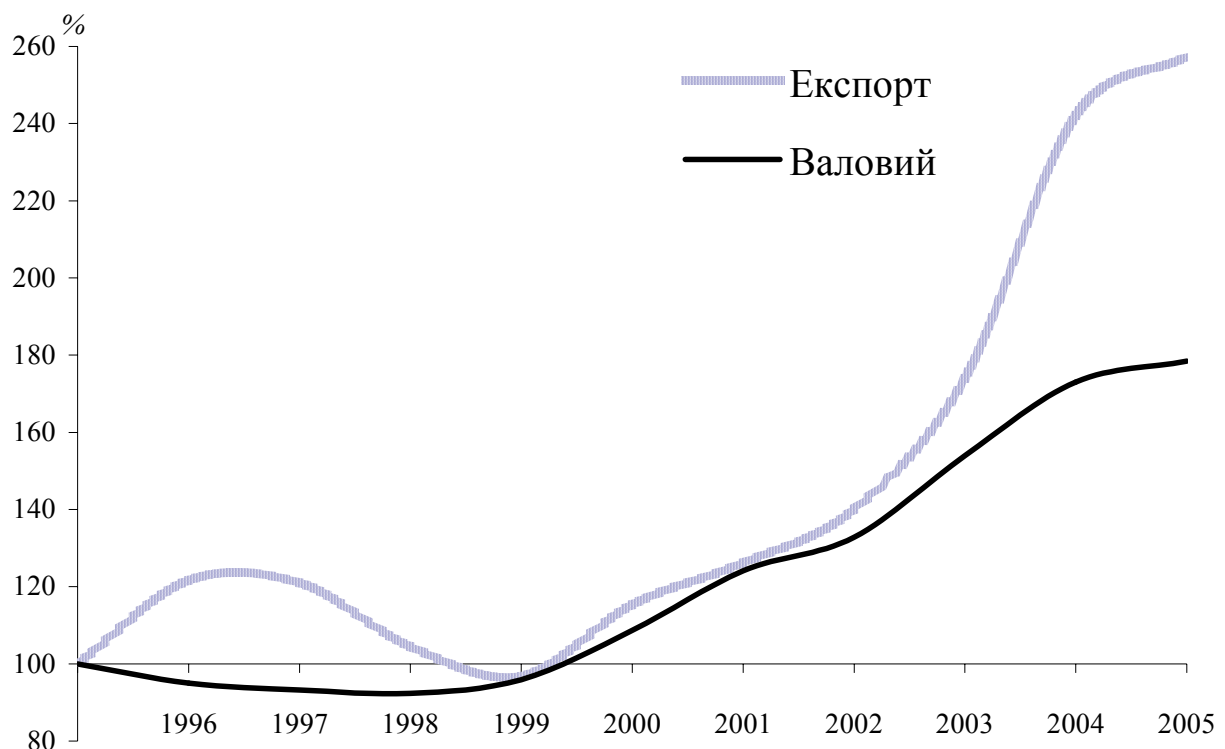


Рис. 1.4. Динаміка експорту і валового випуску промислової продукції

Таким чином, оцінюючи сучасний стан промислового потенціалу України, маємо констатувати сировинний ухил його виробничої структури, розрахований переважно на потреби зовнішнього ринку. За рештою асортименту промислової продукції обсяги виробництва лише частково задовольняють потреби власної економіки.

Цей висновок стає досить наочним, якщо скористатися балансовим методом розрахунку товарних ресурсів промислової продукції за допомогою такої моделі:

$$P = B + I = C + E, \quad (1.1),$$

$$1 = \frac{B}{C + E} + \frac{I}{C + E} = \frac{B}{P} + \frac{I}{P} = d_B + d_J, \quad (1.2),$$

де:

P – обсяг товарних ресурсів відповідного виду промислової продукції, що використовується для внутрішнього споживання (C) і експорту (E);

B – власне виробництво відповідного виду промислової продукції;

I – імпорт продукції даного виду;

d_B – частка ресурсів, що утворюється за рахунок власного виробництва;

d_J – частка ресурсів імпортного походження.

Як свідчать результати розрахунків, зроблених за даною методикою по групах промислових товарів відповідно до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ-ЗЕД), в Україні у 2005 р. власна промисловість забезпечувала лише 2/3 товарних ресурсів промислової продукції, що надходили на внутрішній та зовнішній ринки (рис. 1.5). Інша частка ресурсів мала імпортне походження. Переважно за рахунок власного виробництва формувалася ресурсна база готових харчових продуктів (89,2%), недорогоцінних металів і виробів із них (88,6%), виробів із каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла (82,1%), деревини та виробів із деревини (71%). Такі пропорції цілком відповідають природно-сировинним умовам національної економіки.

По інших товарних групах власне виробництво значно поступається імпортним надходженням. Деяких пояснень потребує ситуація з формуванням ресурсної бази наукомістких і високотехнологічних товарів, зокрема по групі "прилади і апарати". Продукція цієї групи користується великим попитом, особливо серед таких споживачів, як заклади охорони здоров'я (діагностична, лікувально-профілактична, медико-хірургічна апаратура), наукові

установи (лабораторне устаткування, електронно-обчислювальна техніка, аналітична апаратура), комунального господарства (контрольно-вимірювальні, розподільчі і регулюючі пристрої). Проте серед цих споживачів переважають бюджетні установи, а дефіцит бюджетних коштів накладає відповідні обмеження на імпорт такої техніки, що і створює ілюзію наповнення ринку продукцією власного виробництва.

Готові харчові продукти	89,2	10,8
Недорогоцінні метали та вироби з них	88,6	11,4
Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	82,1	17,9
Прилади і апарати	77,7	22,3
Деревина та вироби з деревини	71,0	29,0
Продукція хімічної промисловості	62,4	37,6
Транспортні засоби та шляхове обладнання	59,0	41,0
Мінеральні продукти	58,6	41,4
Целюлозно-паперові матеріали	47,5	52,5
Полімерні матеріали	37,9	62,1
Механічне обладнання, машини та механізми	34,7	65,3
Шкіряна та хутряна сировина та вироби з неї	34,5	65,5
Продукція легкої промисловості	30,1	69,9
Текстиль і вироби з текстилю	28,7	71,3
Всього	67,6	32,4

Рис. 1.5. Структура формування товарних ресурсів України за групами промислової продукції у 2005 р. (розраховано за [див. 34])

Досить суттєвою проблемою промислового потенціалу лишається його технологічний занепад. Проблема не тільки в тому, що вітчизняна промисловість істотно відстає за технологічним рівнем від економічно розвинених країн, але й відтворювальний процес. Посилення інвестиційної активності, що спостерігається останнім часом, не призводить до відповідного покращення технічного і технологічного стану виробництва. Основна частка ін-

вестицій спрямовується на реконструкцію і технічне переоснащення діючих підприємств. Враховуючи їх технологічну відсталість, маємо визнати, що інвестиційний внесок здебільшого йде на підтримку застарілих технологій¹.

Підтвердженням нераціонального використання інвестиційних ресурсів може слугувати статистика руху основних засобів (табл. 1.3). Введення нових основних засобів хоча і має тенденцію до зростання знаходиться на рівні 3,5–5,5% за рік, а це означає, що для повного оновлення виробничого апарату промисловості потрібно не менш як 25-35 років. Такі темпи аж ніяк не відповідають світовим тенденціям, зокрема що склалися в економічно розвинених країнах, які підтримують термін оновлення на рівні 10-12 років.

Таблиця 1.3

**Показники руху основних засобів у промисловості України
в 2001-2005 рр.**

	2001	2002	2003	2004	2005
Основні засоби на кінець року, <i>млрд грн</i>	304,5	332,9	355,8	412,5	448,6
Введення в дію основних засобів, <i>млрд грн</i>	10,6	11,9	13,7	22,6	22,1
Частка нових основних засобів, %	3,48	3,58	3,85	5,48	4,95
Ліквідовано основних засобів, <i>млрд грн</i>	3,3	3,0	3,3	3,1	7,5
Частка ліквідованих основних засобів, %	1,18	0,98	0,99	0,87	1,82

Джерело: розраховано за даними [див. 33, с.69-71]

Не на користь технологічному оновленню виробництва співвідношення між обсягом нових і ліквідованих основних засобів, що склалося протягом 2001-2005 рр. Частка ліквідованих основних засобів майже втричі є меншою за частку нових, а це означає, що у промисловості продовжується процес накопичення застарілих засобів виробництва.

Промисловий потенціал як системне явище, в основу якого покладено принцип суспільних інтересів, має спиратися на широ-

¹ Детальніше проблеми інвестиційного забезпечення промисловості висвітлені в 5-му розділі.

ко розгалужене інституціональне середовище, яке б забезпечувало умови для ефективного розвитку первинних ланок виробництва і сприяло найповнішому задоволенню різноманітних потреб суспільства. Посилення уваги до інституціональних умов і заходів промислового розвитку, зокрема таких, як створення прошарку ефективних власників – суб'єктів господарювання, розвиток ринкової інфраструктури, вдосконалення і стабілізація правового поля господарювання мають перетворитися найближчим часом із розряду теоретичних дискусій у комплекс практичних дій, що матиме вирішальне значення для успішного функціонування промислового потенціалу.

Великої гостроти набули такі проблемні питання, як:

– нерозвиненість малого, середнього і венчурного бізнесу і недосконалість механізмів реструктуризації і банкрутства неефективних підприємств;

– нестача фінансових, кредитних, страхових і фондових ринків, брак біржової системи товарних ринків, обмежені інформаційні можливості підприємців у вивченні кон'юнктури ринків;

– непослідовна і нелогічна політика економічних пріоритетів; часті зміни "правил гри"; відсутність системного розумного протекціонізму стосовно вітчизняних виробників, які мають потенційні можливості до нарощування конкурентних переваг.

Їх повільне розв'язання не сприяє активізації підприємницьких зусиль, стримує розвиток і структурно-інноваційну трансформацію промислового потенціалу. Проте прискорити цей процес цілком можливо, якщо надати дієву організаційно-правову підтримку заходам із розширення мережі та сфер діяльності малих підприємств. Мають бути створені умови для налагодження ефективної взаємодії великого, середнього та малого бізнесу, насамперед у наукомістких секторах.

Необхідно сприяти поширенню такого напряму системної організації промислового потенціалу, як оптимізація галузевої структури регіональних і міжрегіональних промислових комплексів (кластерів) із замкненими виробничими циклами і розгалуженою системою кооперативних зв'язків. У цьому контексті особливо актуальним стає розвиток промислової інфраструктури, передусім систем транспорту, зв'язку, інформатизації, науково-технологічного забезпечення і сервісного обслуговування.

Суттєвим каталізатором трансформаційних процесів має стати людський фактор. Для цього потрібно удосконалити систему соціальних гарантій, підняти рівень матеріального забезпечення робітникам промисловості, послідовно здійснювати заходи з покращення умов праці і економічної безпеки.

Інституційні важелі промислового розвитку суттєво активізуються в умовах інтеграційних прагнень України, зокрема щодо набуття членства в ЄС, вступу до СОТ, розширення співпраці з країнами євразійського регіону. Стратегія інституційних перетворень має цілком узгоджуватися з інтеграційними процесами, серед яких майже чи не найбільшу проблему становитимуть умови формування конкурентного середовища, адекватного світовим вимогам і підвищення конкурентних можливостей промислового потенціалу.

У цьому контексті доцільним було б продовжити лібералізацію економічних відносин, створюючи рівні й вигідні умови господарювання і конкуренції для всіх суб'єктів підприємницької діяльності, а механізми державного регулювання перевести виключно на економічну основу, що зробить їх більш ефективними і адекватними світовій практиці конкурентних відносин.

Доцільно реформувати систему представництва інтересів держави в акціонерних товариствах, переглянути дивідендну політику, провести інвентаризацію об'єктів права державної власності з метою передачі їх на платній чи безплатній основі ефективнішому власнику або проведено комплекс заходів із забезпечення ефективнішого менеджменту.

Більш дієвим мають стати закони і нормативно-правові акти ведення господарської діяльності. Це сприятиме попередженню негативних тенденцій, що виникали на попередніх стадіях реформування власності. Зокрема, має бути підвищена якість передприватизаційної підготовки об'єктів приватизації, припинена практика відчуження майна шляхом позаприватизаційних процедур через так зване "рейдерство" і штучне банкрутство, що стало можливим через нормативно-правові прогалини в інституціональному забезпеченні господарських процесів.

Подолання кризових явищ, стабілізація виробництва і вихід на позитивний тренд розвитку створило підґрунтя для реалізації якісно нових можливостей у розвитку промислового потенціалу.

Визначальною віхою нової орієнтації промислового розвитку, як це передбачено у Державній програмі розвитку промисловості на 2003-2011 рр., має стати створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво промислового комплексу [35].

Аналіз стану промислового потенціалу дозволяє визначити науково-методичне підґрунтя для формування стратегії промислового розвитку, найближчими пріоритетами якої мають стати такі завдання:

– поглиблення ступеня технологічної переробки на підприємствах традиційних видів діяльності (металургійної, хімічної промисловості, неметалевих мінеральних виробів), що сприятиме розширенню внутрішнього попиту на їх продукцію, підвищенню ефективності експортного потенціалу та становлення раціональніших пропорцій в експортній орієнтації виробництва;

– створення інституціональних умов для прискореного розвитку наукомістких і високотехнологічних виробництв, які поряд з опануванням власної ніші на ринках цієї продукції, дозволить обмежити ступінь залежності економіки України від її імпорту;

– посилити інноваційну спрямованість відтворювальних процесів, ключовими ознаками яких мають стати скорочення термінів оновлення основних засобів, прискорене вибуття застарілих фондів і технологічне вдосконалення виробництва.

Комплексне і системне розв'язання цих проблем дозволить підняти ефективність і прискорити реалізацію суспільної місії промислового потенціалу як ключового фактора економічного розвитку України.

1.5. Конкурентоспроможність промислового виробництва в структурно-інноваційному аспекті

Економіка країни являє собою складну структуровану систему, окремі елементи якої знаходяться у відповідних взаємозв'язках, що визначають якість функціонування системи в цілому. Промисловість як складова економіки також володіє майже всіма атрибутами системи, що дозволяє розглядати її як об'єкт структурного регулювання, оскільки пропорції виробництва віді-

грають ключову роль в активізації відтворювальних процесів, визначають ринкову спрямованість, ефективність і конкурентоспроможність економіки.

Структурна політика по відношенню до промисловості стає суттєвим важелем формування конкурентних переваг. Змінюючи, або сприяючи змінам структурних пропорцій промисловості, держава створює умови для досягнення відповідних соціально-економічних цілей, забезпечення оптимального і стабільного функціонування економіки. Як свідчить світова теорія і практика переходу економічних систем до нового якісного стану, навіть коли головним суб'єктом структурних змін виступають окремі підприємства, фірми, компанії, яких підштовхує до цього ринкова кон'юнктура і конкурентні вимоги, держава не може залишатися стороннім спостерігачем структурних трансформацій.

М.Портер, аналізуючи урядову політику щодо конкурентного розвитку промисловості, засвідчує що найбільш відчутний та вагомий вплив на створення національних переваг уряд здійснює через активізацію фактора інвестиції за допомогою таких важелів, як бюджетні капіталовкладення, субсидії, тимчасові протекціоністські заходи. Уряд також має взяти на себе провідну роль у заохоченні заощаджень, отриманні зовнішніх фінансових ресурсів, вдосконаленні системи освіти, інфраструктури, технологічної бази виробництва [36, с.732].

В Україні з середини 90-х рр. ХХ ст. особливо гостро відчувається брак інвестицій для модернізації промисловості. Проте наміри уряду щодо посилення свого впливу на створення національних переваг через розвиток промисловості з'явилися лише останнім часом, що відобразилося у проекті Програми діяльності Кабінету Міністрів України "Конкурентна Україна", в якій структурна перебудова промисловості, зрештою, стала пріоритетом державної політики.

У загальному значенні «структура» (від лат. *structura*) означає побудову, розміщення, а структура суспільного виробництва – це склад його основних елементів, співвідношення і форми взаємозв'язку між соціально-економічними секторами народного господарства й видами виробництва, що визначають економічне життя суспільства й процес розширеного відтворення [1, с.641].

Важливість структурної трансформації як засобу адаптації української економіки до умов ринку вже стала майже аксіомою в сучасній вітчизняній економічній думці та практиці регулювання економіки для надання їй конкурентних переваг. Проте погляди як науковців, так і практиків на те, що розуміти під структурною перебудовою і як вона впливає на конкурентоспроможність поки що суттєво різняться. Цьому є принаймні дві причини. З одного боку, існує досить глибокий теоретичний вакуум щодо осмислення феномена структури як економічної категорії. З іншого, – точаться дискусії щодо того, які саме структурні проблеми заслуговують на увагу у здійсненні ринкових перетворень та в якій послідовності їх треба розв'язувати.

Представники вітчизняної економічної школи здебільшого вважали, що глибоке падіння промислового виробництва на початку реформ було спричинено через неадекватну ринковим умовам структуру промислового виробництва, що сформувалася в Україні ще за часів планової економіки, тобто в інших суспільно-економічних відносинах й без урахування міжнародного поділу праці. Ринок, на порозі якого постала економіка України, відторгнув більшість товарів вітчизняного виробництва, висунувши якісно нові вимоги як до номенклатури і асортименту товарів і послуг, так і до їх якості, вартісних характеристик та інноваційності. Узагальнюючим критерієм ринкових вимог постала конкурентоспроможність товарів, галузей і економіки країни в цілому. Тому цілком виправданою була думка, що в цих умовах пріоритет в структурній трансформації промисловості має бути віддано вдосконаленню галузевих пропорцій виробництва, що дало б змогу адаптувати його до вимог ринку.

Західні експерти-консультанти Уряду, навпаки, вбачали у структурній трансформації, перш за все, проведення інституціональних змін – децентралізацію управління, формування ринкових інститутів, проведення приватизації і створення розгалуженої структури власності, притаманній ринковим відносинам. Адаптація галузевої і виробничої структури до нових реалій ними цілком віддавалася до сфери ринкових механізмів. Втручання держави в регулювання галузевих пропорцій взагалі вважалось недоречним.

На сьогодні вже немає сенсу дискутувати, який шлях був кращим, оскільки інституційний напрям отримав досить переконливі аргументи – створено багатокладну структуру власності, почали діяти ринкові інституції, а Україна отримала статус країни з ринковою економікою. Проте не можна не звертати увагу на те, що платою за таку послідовність розв'язання структурних проблем стало двократне падіння обсягів промислового виробництва і майже десятирічна стагнація економіки.

За підсумками 2006 р. промисловість за обсягом виробництва вийшла на рівень 1990 р., але структурні проблеми від того не стали менш актуальними. Більше того, з переходом до формування конкурентного вектора державної економічної політики, як це задекларовано у згадуваному вище проекті Програми діяльності Кабінету Міністрів України, актуальність подальшого розвитку теоретичної думки щодо поглиблення уявлень як до сутності факторів розвитку економіки, так і до її структурних пропорцій значно зростає.

У цьому сенсі на увагу заслуговує робота І.Крючкової з системного дослідження структурних чинників розвитку економіки. Структуру вона розглядає як своєрідну "структурної матриці", в межах якої діє певний ансамбль тих чи інших чинників, і підтримує постулати С.Кузнеця, лауреата Нобелівської премії, щодо "наявності зв'язку між економічною динамікою та структурними процесами", а також, що "структурні зміни є передумовою економічного зростання і, розпочавшись, надалі формують, стримують або підтримують економічний розвиток країни" [37, с.18-19].

Ключовим моментом у постулатах структурної теорії економічного розвитку, як вони подаються у згаданій роботі, є те, що "зростання агрегованого продукту передбачає широке перетворення усіх економічних структур" – галузевої, виробничої, професійної, структури зайнятості, доходів, територіального розподілу населення, міжгалузевого та міжнаціонального потоку товарів, капіталу, робочої сили, інформації, тощо, тобто всіх тих пропорцій, які, так би мовити, становлять макроекономічну структурну матрицю.

Логічним буде припустити, що для оцінки структурних чинників промислового розвитку її структурний ансамбль має формуватися на мезорівні. З переходом до підприємницького се-

редовища – підприємств, фірм, компаній – склад економічних структур також змінюється, охоплюючи чинники структурної гармонізації мікрорівня.

Джерелом всякого розвитку за діалектикою є протиріччя. В економіці протиріччя найбільш наочно виявляються в структурних співвідношеннях елементів системи. Ця особливість висуває структурні чинники на авансцену економічної теорії і практики регулювання економічних процесів як індикаторів і важелів розвитку. Змінюючись, економічні структури накопичують в собі потенціал, який дає поштовх для змін самої системи, переводячи її в новий якісний стан. Але структурні зміни можуть як сприяти зростанню ефективності економічної системи, узагальнюючим проявом якого є збільшення ВВП, так скорочувати можливості розвитку.

Так, збільшення частки інвестицій, що спрямовуються в основний капітал прогресивних наукомістких галузей і виробництв, продукція яких є конкурентоспроможною і користується підвищеним попитом, безумовно, стане фактором розвитку. Але можливі і зворотні тенденції, коли структурні зміни накопичують потенціал від'ємної дії і система зазнає втрат. Продовжуючи приклад із галузевою структурою інвестицій, не можна не помітити, що досить реальною є ситуація, коли більш швидкими темпами нарощувалися інвестиції в підтримку застарілих виробництв, консервуючи і навіть погіршуючи умови економічного розвитку. Так, у 2005 р. обсяг інвестицій в основний капітал металургійної промисловості порівняно з 2004 р. збільшився в 1,4 раза, а їх частка в загальному обсязі інвестицій у промисловість зроста з 11,6 до 15,9%, тобто на 4,3%, тоді як у більш прогресивну галузь – машинобудування індекс інвестицій був від'ємний (0,86), а їх частка в галузевій структурі зменшилася на 1,6%, з 8 до 6,4% [див. 34, с.212,213].

У методологічному плані дослідження структурних пропорцій, а особливо їх змін є найважливішим етапом оцінки потенціалу і тенденцій розвитку економічної системи. Такі спостереження дають практичний матеріал для обґрунтування і прийняття господарських рішень щодо регулювання економічного розвитку. Проте в основі структурних змін лежить більш глибоке протиріччя-

чя, яке постійно відтворюється через динамічний поступ науково-технічного прогресу та інерцію господарського механізму.

Наука та інноваційна діяльність постійно відкривають нові можливості для підвищення ефективності соціально - економічного розвитку суспільства. Суб'єкти підприємницької діяльності в цьому сенсі менш еластичні і реагують на досягнення науково-технічного прогресу із запізненням. Лише окремим з них вдається оперативно реагувати на виклики ринкової кон'юнктури, пов'язані з НТП. Саме ця обставина призводить до того, що структурні зміни можуть мати як позитивний, так і негативний вектор, слугуючи відповідно індикатором зростання потенціалу системи, або її деградації. Тому їх, на нашу думку, доцільно розглядати не як самодостатній чинник регулювання економічного розвитку, а разом з його якісною характеристикою, яка б засвідчувала інноваційну природу структурних змін, тобто як інноваційно-структурний фактор. У такому поєднанні структура як економічна категорія набуває прогресивно-оптимістичного значення, як важіль забезпечення конкурентних переваг. Поки що структурний фактор здебільшого мав негативний характер. Незадовільна, неадекватна ринковим умовам структура економіки України розглядалася як головна причина виникнення та існування проблемних ситуацій в її розвитку.

Можна підтримати позицію як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників, що джерелом зростання економіки і підвищенням її конкурентних можливостей має стати інноваційна діяльність і формування на її основі нової технологічної бази виробництва [38;39;40;41;42]. Основну увагу необхідно зосередити на пошуку таких структурних чинників, які б мали інноваційне походження і забезпечували позитивний вектор структурних змін, створюючи потенціал економічного розвитку через зростання продуктивності системи. Проте, де і на якому ієрархічному рівні знаходяться інноваційно-структурні важелі такого впливу і хто має їх активізувати, лишається здебільшого в дискусійній площині. С.Д.Коуен, наприклад, наводить сім різних поглядів на конкурентоспроможність США – від ствердження, що проблема зниження конкурентоспроможності існує і являє економічну небезпеку, до повного ігнорування конкурентоспроможності як такої, що не має сенсу в

умовах глобалізації світової економіки з ринками без кордонів [43].

Багато авторів, вивчаючи феномен конкурентоспроможності, використовують для цього різні підходи, щоб визначити найважливіші фактори, які впливають на формування конкурентних переваг. Так, Р.Нельсон наводить три основні підходи, за якими стає можливим визначати багаторівневий характер конкурентоспроможності і можливі шляхи впливу на неї. Це зокрема:

– мікроекономічний підхід, що як головні суб'єкти конкуренції розглядає компанії, у сфері діяльності яких знаходяться основні фактори і важелі конкурентних переваг;

– макроекономічний – прихильники якого основні умови конкурентних переваг вбачають у витратах капіталу, сукупних нормах заощадження і інвестування, а також у зростанні продуктивності праці;

– через вивчення промислової політики держави, яка може досить оперативно впливати на конкурентоспроможність через субсидування інноваційної діяльності і захист внутрішнього ринку [44].

Кожен із цих підходів дає можливість досліджувати конкурентоспроможність на відповідному рівні економічної системи. В роботах українських учених використання знаходять всі три підходи, але перевагою, на наш погляд, користується макроекономічний підхід, відображений зокрема у роботах Кваснюка Б.Є. Крючкової І.В., Антонюк Л.Л., Жаліла Я.А., Полунєєва Ю.В. [45; див. 37;46;47;48].

На рівні підприємницького середовища частіше використовується традиційний підхід, який робить наголос на підвищенні конкурентних можливостей безпосередньо суб'єктів конкуренції – підприємств, фірм, компаній.

У контексті інноваційних змін, як передумов формування конкурентних можливостей економіки, поширюється інтерес як вчених, так і політиків до осмислення ролі державної промислової політики з підвищення конкурентних можливостей економіки через активізацію інноваційних процесів, формування технологічних пріоритетів, фінансову підтримку інноваційної сфери, вдосконалення організаційно-економічних методів державного і галузевого управління технологічним розвитком [49;50;51;52;53].

Проте ми не схильні віддавати перевагу якомусь одному підходу, оскільки кожен з них окремо не дає повної відповіді на питання, що ж кінець-кінцем впливає на зміни конкурентоспроможності. Хоча в контексті даної роботи значне місце приділяється ролі промислової політики у забезпеченні конкурентних переваг, ми вважаємо, що не можна ігнорувати як мікроекономічний рівень, де реалізуються інноваційні здобутки компаній, виникають нові галузі і виробництва і створюється переважна частина валової доданої вартості, так і макроекономічне середовище, в якому формується соціальне і нормативно-правове поле конкуренції. Лише комплексний підхід сприятиме реалізації ефективної конкурентної стратегії держави, де кожен господарюючий суб'єкт зможе створити власні конкурентні позиції, що в цілому відповідає сучасній теорії конкуренції, яка виходить з того, що конкурують не країни, а окремі виробники чи продавці продукції, а тому економічний успіх держави та її конкурентоспроможність безпосередньо визначається наявністю в неї конкурентоспроможних галузей і виробництв. Отже, підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників слід розглядати як найважливіший пріоритет промислової політики держави. Його реалізація має знайти всебічну активну підтримку в діях уряду і забезпечуватися формуванням сприятливого внутрішнього і зовнішнього нормативно-правового поля конкуренції, що неможливо без постійного обстеження національної економіки та світового ринку, виявлення умов і факторів виробництва, що можуть сприяти ефективній конкуренції.

Жодна з країн, навіть найрозвиненіша, не ставить за мету досягнення ефективної конкуренції по всьому асортименту продукції, яку вона може потенційно виробляти. Пріоритет надається лише тим секторам економіки, які мають умови для отримання конкурентних переваг на світовому ринку. Для трансформаційної економіки такий підхід є особливо прийнятним. Щоб запобігти нераціональному використанню національних ресурсів у процесі структурної перебудови, необхідно якомога точніше визначити пріоритетні виробництва, підтримка яких сприятиме прискоренню структурної перебудови і підвищенню конкурентоспроможності. Тобто йдеться про формування такої ідеології промислової політики, яка була б адекватна умовам ринку, відповідала вимо-

гам збереження економічної й політичної незалежності держави та сприяла ефективному інтегруванню у світову економічну систему.

Практичною основою її розробки й реалізації, на нашу думку, має стати розв'язання таких першочергових завдань:

- оцінка ступеня конкурентоспроможності національної економіки з визначенням умов і факторів, що можуть сприяти ефективній конкуренції, збільшенню експортного потенціалу держави;

- обґрунтування пріоритетних галузей, виробництв і видів продукції, що мають або можуть отримати в коротко- і середньостроковій перспективі конкурентні переваги на світових ринках;

- визначення шляхів і заходів державного сприяння підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, зокрема, за рахунок цільової підтримки пріоритетних галузей і виробництв;

- поєднання зусиль держави у здійсненні структурної перебудови, інноваційної політики та соціально-економічного розвитку регіонів щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва;

- науково-практичне та інституційне забезпечення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, виходячи з національних умов та особливостей світового ринку.

При цьому слід розділяти загальне прагнення до підвищення конкурентоспроможності національної економіки в цілому і можливості отримувати конкурентні переваги в окремих галузях і виробництвах. У першому випадку – це має бути стратегічна лінія державної політики взагалі, в іншому – йдеться про визначення пріоритетних галузей, виробництв і видів продукції, які вже мають або можуть отримати найближчим часом певні конкурентні переваги через наявність у тій чи іншій країні необхідних сприятливих умов, тобто про те, що власне має бути предметом промислової політики. Відповідно до цього повинні розподілятися наявні ресурсні можливості держави і окремих її галузей. Інакше кажучи, визначення конкретних заходів щодо підвищення якості і конкурентоспроможності продукції та їх фінансування

мають забезпечувати максимально ефективне використання наявних ресурсів.

Світовий досвід засвідчує, що країни, як правило, експортують ту продукцію, для випуску якої у них є надлишок факторів виробництва і яка має найменшу відносну вартість, а імпортують – навпаки, товари, що потребують дефіцитних факторів і підвищених витрат на їх виготовлення [див. 36]. Тому основна увага у практичній роботі щодо підвищення конкурентоспроможності повинна приділятися забезпеченості факторами виробництва, які можуть використовуватися для розвитку галузі і створення конкурентних переваг.

Проте останнім часом факторна теорія конкурентних переваг в її класичному вигляді зазнає істотної трансформації. Досвід інших країн, що динамічно розвивалися в останні 15-20 років, свідчить, що:

по-перше, з'являється все більше ознак того, що окремі фактори по-різному впливають на створення конкурентних переваг;

по-друге, самі фактори зазнають суттєвих змін під впливом науково-технічного, інноваційного і економічного розвитку;

по-третє, конкурентні переваги набувають вибіркової чутливості до окремих факторів.

Свого часу конкурентоспроможність держави значною мірою залежала від наявності в неї основних факторів виробництва – природних ресурсів (землі, води, лісів, мінеральної сировини), трудового потенціалу і капіталу. З розвитком виробництва і технічним прогресом більш суттєво на конкурентоспроможність стали впливати так звані розвинені фактори – загальна інфраструктура країни, її науковий потенціал, рівень освіти населення, тобто ті особливості, які притаманні економічно розвиненим країнам, мають широкий спектр впливу і можуть використовуватися в багатьох галузях економіки.

На рівні окремих галузей і виробництв чи не визначальну роль у створенні конкурентних переваг почали також відігравати спеціалізовані фактори – спеціальна інфраструктура, в тому числі інноваційна, спеціальні знання у вигляді науково-технічних баз даних по окремих галузях знань, фахівці відповідних профілів знань тощо, без яких неможливо створювати і розвивати вироб-

ництво сучасної високотехнологічної, наукомісткої і конкуренто-спроможної продукції.

Таблиця 1.4

Рівень забезпеченості видів промислової діяльності факторами виробництва

Вид діяльності	Фактор виробництва					
	Основні				Розвинені	
	Сировинні ресурси	Енергетичні ресурси	Трудовий потенціал	Капітал	Загальна інфраструктура	Інноваційна інфраструктура
Добувна промисловість						
видобування енергетичних матеріалів	++	++	++	++	++	-
видобування неенергетичних матеріалів	++	+	++	++	++	-
Обробна промисловість						
харчова промисловість	++	+	++	+	++	++
легка промисловість	+	+	++	+	++	-
виробництво деревини і виробів з неї	++	+	++	+	++	-
целюлозно-паперова, поліграфічна, видавнича справа	+	+	++	+	++	-
виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	++	+	++	+	++	-
хімічна та нафтохімічна	+	+	++	+	++	++
виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	++	+	++	+	++	-
металургія та обробка металу	++	+	++	+	++	+
машинобудування	++	++	++	+	++	++

Оцінка авторів. Знак «++» означає значну забезпеченість фактором, «+» – незначну забезпеченість, «-» – незабезпеченість фактором.

Особливістю розвинених і спеціалізованих факторів, є те, що їх майже неможливо придбати на ринку, як скажімо мінера-

льні ресурси. Вони є продуктом розвитку економічної системи. Їх наявність відкриває для країни відповідні ніші в сегментації ринку, де її конкурентні можливості можуть виявитися найбільш продуктивними.

Навіть приблизний огляд забезпеченості факторами виробництва окремих видів промислової діяльності дає змогу більш-менш упевнено виявити їх потенційні можливості щодо отримання конкурентних переваг (див. табл. 1.4). Так, сировинна складова навіть при обмеженні енергетичних ресурсів, що почало даватися взнаки в останні 2-3 роки, створює переваги енергосировинним галузям. Структура експорту промислової продукції переконливо підтверджує висновок, у 2005 р. в ньому більше 2/3 (68,6%) займала продукція саме цих галузей (мінеральні продукти – 13,8%, продукція хімічної промисловості і пов'язаних з нею галузей – 10,3%, деревина, деревна маса і вироби з деревини – 2,9%, вироби з каменю – 0,6%, недорогоцінні метали – 40,9%) [див. 34, с.262]. Проте сировинна складова досить швидко втрачає свої переваги через зростаючу вартість енергетичних ресурсів, які здебільшого мають імпортне походження. Тому проблема забезпечення конкурентоспроможності зазначених видів промислової діяльності переноситься у площину енергозбереження, особливо це актуально для металургійної і хімічної промисловості, як основних споживачів природного газу.

Серед основних факторів виробництва, які поки що сприяють отриманню конкурентних переваг, слід зазначити досить дешеві трудові ресурси через низький рівень оплати праці, що склався в Україні. Але його вплив нестійкий і дещо оманливий. Низька вартість робочої сили викликає, з одного боку, незацікавленість у роботі взагалі і зокрема – у створенні конкурентоспроможної продукції, а з іншого – обмежує внутрішній ринок через низький споживчий попит. Крім того, подальше стримування зростання оплати праці може звести нанівець конкурентні переваги за цим фактором, оскільки активізуються міграційні процеси і головною проблемою ринку праці в Україні стане не тільки низький

рівень оплати, а й абсолютне скорочення трудового потенціалу, особливо висококваліфікованого персоналу¹.

Тому однією з пріоритетних національних проблем, розв'язання якої особливо актуально в контексті конкурентоспроможності, має стати досягнення в країні соціального консенсусу в питаннях оплати праці між робітниками, роботодавцями і урядом. Поряд з цим мають бути поширені довгострокові освітні програми для молоді, покращені умови підготовки і перепідготовки кваліфікованих спеціалістів.

Істотно обмежує можливості отримання конкурентних переваг нестача інвестиційних ресурсів (капіталу). З одного боку, ознаки дає високий рівень зносу основних засобів промисловості – 58,2 %. До речі, він найбільший саме у видобуванні неенергетичних матеріалів – 66,5%, хімічній і нафтохімічній промисловості – 63,2%, металургії та обробці металу – 69,8% [див. 33, с.73]. З іншого, проблема ускладнюється низькою рентабельністю операційної діяльності підприємств промисловості. У 2005 р. її рівень становив 5,5%, із них у харчовій промисловості – 3,7%, виробництві деревини та виробів із деревини – 4,5%, целюлозно-паперовій промисловості – 6,4%, виробництві коксу та продуктів нафтопереробки – 4,1%, хімічній і нафтохімічній промисловості – 7,8%, металургії та обробці металу – 7,2%, машинобудуванні – 3,4%, а в легкій промисловості отримано навіть збиток – 0,2% [див. 33, с.94]. Брак інвестиційних ресурсів суттєво ускладнює розвиток, оновлення і модернізацію основних засобів промисло-

¹ Наприклад, до гостроти соціальних аспектів формування і використання трудового потенціалу приверталась увага під час українсько-угорського наукового семінару "Інноваційні виміри ринкових перетворень: стратегія України і досвід Угорщини" (Київ, Інститут економіки та прогнозування НАН України, лютий 2007 р.). Зокрема, проф. А.Інотаї (Інститут світової економіки Угорської академії наук), відмітив, що головною проблемою ринку праці в Угорщині стає "брак висококваліфікованого персоналу", незважаючи на те, що угорці в цілому не схильні до міграції. Українські реалії в цьому сенсі значно гірше, на чому наголосила проф. Е.Лібанова (Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України), відзначивши зокрема, що частка осіб з вищою освітою серед населення віком 25-35 років в Україні не тільки не зростає, а навпаки зменшується, а майже 3 млн чол., тобто близько 12-13% працездатного населення країни, працюють за кордоном на умовах трудової міграції (детальніше [54]).

вості, незважаючи на певну активізацію інвестиційних процесів в останні роки¹.

Забезпеченість розвиненими факторами виробництва загальної дії, зокрема, інфраструктурою, створює досить рівні умови для всіх видів промислової діяльності, але їх обсяг, асортимент і якість залишаються низькими. Значний знос колій і рухомого складу на залізничному транспорті, незадовільна якість доріг автомобільного сполучення, нерозвиненість сервісного обслуговування і логістичного супроводження вантажоперевезень, низький рівень інформатизації і використання інформаційних технологій значно обмежують конкурентні позиції промисловості. Це особливо позначається на ефективності використання переваг України як морської і транзитної держави з розвиненими міжнародними торговельно-економічними зв'язками.

Спеціалізовані фактори, до яких можна віднести інноваційну інфраструктуру, стають у пригоді лише окремим видам промислової діяльності, це, перш за все, наукомісткі і високотехнологічні галузі машинобудування (переважно оборонної промисловості) хімічної і нафтохімічної (зокрема хіміко-фармацевтичної промисловості), а також окремі виробництва харчової промисловості. Підтвердженням того, що ці галузі досить активно використовують свої переваги завдяки наявності спеціалізованих факторів виробництва, є той факт, що вони мають значно вищий показник щодо інноваційного розвитку порівняно з іншими видами діяльності. Так, у витратах промисловості на інноваційну діяльність за 2005 р. частка цих трьох видів діяльності становила 61,8%, а в обсязі реалізованої інноваційної продукції промисловості – 68,7% [55, с.204,205,248,249].

Наявність факторів конкурентних переваг виробництва ще не гарантує його конкурентоспроможність, оскільки чимало залежить від ефективності використання цих факторів. Оцінка забезпеченості та ефективності використання в Україні основних факторів виробництва порівняно з шістьма економічно найрозвиненішими країнами світу (США, Японія, Німеччина, Франція, Велика Британія, Канада), засвідчила, що наша країна має досить

¹ Детальніше проблеми інвестиційного забезпечення промисловості буде висвітлено у 5 розділі книги.

високий рейтинг у забезпеченості сільгоспугіддями (3-є місце), трудовим потенціалом (4-є місце), науковим потенціалом (3-є місце). Але виявилось, що за ефективністю використання зазначених факторів Україна набагато відстає від названих країн. Наприклад, від Франції, відставання щодо використання сільгоспугідь – майже у 12 разів, трудового потенціалу – у 15 разів, а наукового потенціалу – більше ніж у 20 разів [56]. Незважаючи на всі умовності таких порівнянь, відмінності настільки разючі, що не можна не звертати на це уваги при формуванні конкурентної політики держави і активізації інноваційних важелів розвитку промисловості.

Конкурентоспроможність промислового виробництва може бути суттєво підвищена через інтернаціоналізацію попиту. Мова йде про поширення інтересу до української продукції з боку споживачів з-за кордону. Це досить комплексна проблема, бо передбачає вирішення широкого кола політичних, економічних, технологічних і соціальних питань. Окрім переходу на міжнародні норми і стандарти з виготовлення, експлуатації і сервісного обслуговування продукції та проведення її сертифікації, суттєвої уваги заслуговує розвиток відповідної ринкової інфраструктури за кордоном, а саме: формування розгалуженої системи збуту товарів і послуг, створення мережі торговельних представництв, комерційних агентств, оптових складів, виставкових комплексів (залів) тощо, які мають сприяти популяризації і просуванню вітчизняних товарів.

Вирішувати ці питання одному підприємству і навіть галузі дуже складно, але якщо вони ставлять за мету вихід на зовнішній ринок, держава повинна якомога активніше допомагати їм у цьому. Це значно підвищить їх потенційні можливості в отриманні конкурентних переваг. Проте українські реалії в цьому сенсі досить неоднозначні для різних галузей. З одного боку, держава намагається істотно змінити традиційну структуру українського експорту, підвищивши у ньому частку наукомісткої та високотехнологічної продукції та продукції поглибленої переробки кінцевого споживання. У розв'язанні цієї проблеми надії покладаються, перш за все, на галузі машинобудування і оборонної промисловості, а також на окремі виробництва харчової, легкої та хімічної промисловості.

З іншого боку, не можна ігнорувати наявний потенціал галузей енергосировинного сектора – металургійної, хімічної і нафтохімічної промисловості, виробництва коксу та продуктів нафтопереробки, виробництва інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів і скловиробів), які хоча і не претендують на роль високотехнологічних і наукомістких, але вже займають відповідні конкурентні позиції на світовому ринку. Використовуючи переваги, що їм забезпечують «домашні» умови, а саме наявність ресурсної бази – сировини, трудового потенціалу і основного капіталу, вони виступають як потужні гравці у торговельно-економічних стосунках України з іншим світом і роблять відчутний внесок в економіку країни. Так, за підсумками 2005 р. енергосировинні галузі забезпечували робочими місцями більше 2 млн чол., або 61,9% від загальної середньорічної кількості працюючих у промисловості та реалізували продукції на суму 334 млрд грн, тобто 71,3% загального обсягу реалізованої промислової продукції, а в експорті промислової продукції їх частка становила 76,7% [див. 34, с.105,389,262].

Істотно змінити існуючі галузеві пропорції в найближчі роки навряд чи вдасться. З досвіду розвинених країн на це потрібно принаймні 12-15 років при значних інвестиціях і активній підтримці з боку держави. Тому ще деякий час промислова політика вимушена буде реалізувати збалансовану конкурентну стратегію, сприяючи, з одного боку, накопиченню інноваційно-постіндустріального економічного базису за рахунок прискореного розвитку високотехнологічних і наукомістких виробництв V і VI технологічних укладів, а з іншого – системно вдосконалюючи існуючі індустріальні технології III і IV технологічних укладів із використанням світових і вітчизняних науково-технічних досягнень.

Про реалізацію саме такого сценарію розвитку свідчить співвідношення темпів зростання обсягів реалізованої продукції за секторами промисловості (табл. 1.5). Так інноваційно-інвестиційний сектор, основу якого становить машинобудування, як більш наукомістка і високотехнологічна галузь, у 2001-2006 рр. розвивався майже в 1,7 раза швидше, ніж у цілому зростало промислове виробництво. В секторі споживчих товарів коефіцієнт випередження становив 1,3 раза. Галузі енергосировинного

сектора хоча і продовжували нарощувати обсяги виробництва, але значно повільніше – індекс їх розвитку за цей період становив 0,87 від середнього по промисловості.

Таблиця 1.5

Індекси обсягу реалізації продукції за секторами промисловості¹⁾

	Звітний період			Прогнозний період (оцінка)			
	2000	2006	Індекс	2012	Індекс	2018	Індекс
Промисловість							
<i>млрд грн</i>	302,9	500,2	1,65	878,3	1,75	1631,4	1,89
<i>відсотків</i>	100	100		100		100	
в тому числі за секторами: Енергосировинний							
<i>млрд грн</i>	229,6	327,5	1,43	458,5	1,4	596,1	1,3
<i>відсотків</i>	75,8	65,5		52,2		36,5	
Інноваційно-інвестиційний							
<i>млрд грн</i>	24,2	65,5	2,75	186,2	2,8	521,4	2,8
<i>відсотків</i>	8,0	13,3		21,2		32,0	
Споживчих товарів							
<i>млрд грн</i>	49,1	106,2	2,16	233,6	2,2	513,9	2,3
<i>відсотків</i>	16,2	21,2		26,6		31,5	

¹⁾ у цінах 2005 р.

Джерело: розраховано за даними [див. 34, с.27,105,107].

Враховуючи структурні пріоритети інноваційної трансформації економіки України, головний акцент промислової політики має бути зосереджено на підтримці прогресивних співвідношень у темпах розвитку між секторами промисловості, що склались останнім часом, з наданням всебічної державної підтримки галузям інноваційно-інвестиційного сектора – виробництву машин і устаткування, виробництву електричного і електронного устаткування, транспортного машинобудування.

За розрахунками, навіть при збереженні співвідношень у темпах розвитку між секторами промисловості на рівні 2001-

2006 рр. стає можливим вже до 2012 р. значно покращити структуру промислового виробництва, а до 2018 р. вивести її на рівень економічно розвинених країн. Частка галузей інноваційно-інвестиційного сектора може зрости з 13,3% у 2006 р. до 21,2% у 2012 р. та 32% у 2018 р., а сектора споживчих товарів – відповідно з 21,2% до 26,6 та 31,5%. Продовжать розвиватися і галузі енергосировинного сектора, але їх частка в структурі промислового виробництва скоротиться з 65,5% у 2006 р. до 52,2% у 2012 р. та 36,5% у 2018 р. (див.табл.1.5).

Розглянуті структурні параметри промислового виробництва дають підстави розраховувати на сприятливі умови для отримання конкурентних переваг вітчизняними товаровиробниками, але щоб зробити ці умови реальнішими держава має мобілізувати увесь арсенал доступних їй заходів з проведення відповідної структурної політики.

Висновки

До теперішнього часу немає усталеного розуміння категорії «промисловий потенціал». Переважно він однобічно визначається тільки як сумарний виробничий потенціал підприємств промислового комплексу або як їх спроможність виробляти певний обсяг продукції у конкретний проміжок часу. Такий підхід не дає змоги оцінити стан промисловості з точки зору її потенціальних можливостей щодо досягнення певної мети економічного розвитку, розширеного самовідтворення, сприйнятливості до інновацій, здатності до динамічного організаційного та галузевого перебудування та забезпечення конкурентоспроможності економіки.

Найповніше уявлення при побудові теоретичної конструкції промислового потенціалу дає структурно-організаційний підхід, за яким він розглядається як частка економічного потенціалу країни, що має забезпечувати її матеріальні потреби, впливаючи на формування як ресурсної бази, так й інших складових економічного потенціалу.

Промисловий потенціал порівняно з потенціалом підприємства значно розширює свої можливості за рахунок комплексної,

системної взаємодії всіх його структурних елементів, через що набуває ознак емерджентності, тобто нових властивостей в результаті взаємодії суб'єктів господарювання всередині промисловості й у відносинах промислового потенціалу з економічною системою країни та суспільства взагалі.

Оскільки промисловий потенціал виконує суспільну місію із забезпечення потреб країни у відповідних видах продукції і послуг, а виробничий апарат, що безпосередньо створює матеріальні блага, знаходиться на конкретних підприємствах, то промисловий потенціал має розглядатися принаймні з двох методологічних позицій:

– як споживчий потенціал за сумою потенціалів підприємств, які входять до складу промисловості і забезпечують поточний споживчий попит на промислову продукцію і послуги;

– як відтворювальний потенціал системи, яка має дієві економічні, соціальні та інституціональні важелі розширеного відтворення і ефективного використання виробничого потенціалу підприємств для забезпечення зростаючих потреб суспільства.

Таке амбівалентне тлумачення економічної сутності промислового потенціалу відповідає його понятійному визначенню як "можливість". У першому випадку, це поточна можливість виробляти і задовольняти існуючий попит на промислову продукцію і послуги, в іншому – можливість промисловості адаптуватися до зростаючих потреб суспільства.

Діалектика такої трансформації засвідчує динамічну природу промислового потенціалу. Із завершенням циклу розширеного відтворення промисловий потенціал набуває ознак споживчого, який в новому циклі стає «точкою відліку» для наступного розширеного відтворення.

Промисловий потенціал як системне утворення більш високого ієрархічного рівня, ніж підприємство має значно ширший перелік складових елементів. Всіх їх за функціональними ознаками можна поєднати в такі блоки: структурний, ресурсний, технологічний, інституціональний. Цілеспрямоване управління складовими промислового потенціалу дозволяє удосконалити структуру виробництва, посилити інноваційну спрямованість галузі, збільшити конкурентні можливості, а також розв'язувати

регіональні, соціальні та екологічні проблеми розвитку промисловості.

В основу розвитку промислового потенціалу як системного утворення і як елемента державного управління доцільно покласти принцип суспільних інтересів, а критеріальною ознакою його можливостей має стати рівень задоволення потреб суспільства.

Таким чином, категорію *промисловий потенціал* слід визначити як *системне явище, що характеризує можливість галузі виконувати свою суспільну місію із задоволення різноманітних потреб суспільства, природа яких пов'язана зі здійсненням промислової діяльності*.

Суттєву роль у формуванні і розвитку промислового потенціалу відіграє промислова політика, як частина загальноекономічної політики держави. Проте економічна теорія не дає однозначної відповіді на зміст, сутність і доцільність промислової політики як інструменту державного регулювання промислового розвитку в умовах ринкової економіки.

Більшість визначень і аргументів на її користь стосуються висування стратегічної мети і обґрунтування концептуальних принципів промислового розвитку, тоді як самі механізми і заходи впливу з боку держави на перебіг економічних процесів хоча і декларуються на практиці, але з боку теоретичної думки лишаються в дискусійній площині щодо їх доцільності.

Розширення уявлень щодо державного регулювання ринкової економіки взагалі і промислового потенціалу зокрема слід шукати в площині вивчення світового досвіду багатоваріантних відносин між державою і суб'єктами господарювання.

У цьому сенсі як показує дослідження найбільш прийнятною для використання, особливо в системі програмно цільового управління економікою, слід визнати систему державного контракту. Її дієвість і ефективність підтверджуються багаторічним досвідом державного господарювання і регулювання економіки США, де федеральний контракт став складовою моделі американської економіки.

Українська наука, яка може вважатися піонером розробки і впровадження програмно-цільових методів управління ще за часів планової економіки, в умовах ринкової трансформації має за-

безпечити створення державного ринку товарів і послуг шляхом розвитку вітчизняної моделі контрактної системи.

Знаковим явищем сучасного стану промислового потенціалу є його вихід за обсягом виробництва промислової продукції на рівень 1990 р. Проте якісні можливості потенціалу лишають бажати кращого.

Найбільш проблемними рисами промислового потенціалу лишаються такі:

- енергосировинна спрямованість промислового виробництва, яка підтримується зовнішнім чинником;
- повільні темпи технологічного оновлення виробництва через неефективну якість відтворювальних процесів;
- нерозвиненість ринкових інституцій, що обмежує розвиток первинних ланок промислового потенціалу і реалізацію їх конкурентних можливостей.

Істотно змінити ситуацію з розв'язанням означених проблем в найближчі роки навряд чи вдасться. З досвіду розвинених країн на це потрібно принаймні 12-15 років при значних інвестиціях і активній підтримці з боку держави. Тому ще деякий час промислова політика має реалізувати збалансовану конкурентну стратегію, сприяючи, з одного боку, накопиченню інноваційно-постіндустріального економічного базису за рахунок прискореного розвитку високотехнологічних і наукомістких виробництв V і VI технологічних укладів, а з іншого – системно вдосконалюючи існуючі індустріальні технології з використанням світових і вітчизняних науково-технічних досягнень.

Головний акцент має бути зосереджено на підтримці прогресивних співвідношень у темпах розвитку між секторами промисловості, що склалися останнім часом, з наданням всебічної державної підтримки галузям інноваційно-інвестиційного сектора – виробництву машин і устаткування, електричного і електронного устаткування, транспортного машинобудування. Збереження співвідношень у темпах розвитку між секторами промисловості принаймні на рівні 2001-2006 рр. дасть можливість вже в наступні 6-12 років суттєво покращити структуру промислового виробництва і вивести її на рівень економічно розвинених країн.

Розділ 2

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОМИСЛОВОСТІ

2.1. Технологічні інновації в економічному розвитку

Провідним фактором масштабних економічних змін та економічного розвитку кінця другого і початку третього тисячоліття є фактор інноваційності. Проте наше уявлення щодо інноваційних процесів та їх впливу на економіку все ще недостатнє. Особливо це стосується розуміння сутності технологічних інновацій, методологічного та інформаційного забезпечення аналізу інноваційних процесів, визначення рівнів інноваційності окремих суб'єктів господарювання, факторів, які впливають на активізацію інноваційної діяльності, диверсифікацію та ефективність інновацій.

Дослідження даних проблем досить активно ведеться як на міжнародному рівні, так і вітчизняними науковцями. Необхідність кращого розуміння сутності інновацій особливо зростає на шляху до постіндустріального суспільства, лишаючись найактуальнішою проблемою як на науковому рівні, так і в системі практичної діяльності з формування та реалізації державної інноваційної політики.

За прийнятою в Україні методологією статистичних спостережень технологічні інновації – це діяльність підприємств, пов'язана з розробкою та впровадженням як технологічно нових, так і значно технологічно удосконалених продуктів і процесів [1]. Таке тлумачення в цілому відповідає рекомендаціям національних експертів з проблем показників у науково-технічній сфері, які викладені в доповіді "Керівництво зі збору та аналізу даних в інноваційній сфері", підготовленій організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) у співпраці з фондом розвитку

промисловості країн Північної Європи (Nordic Fund for Industrial Development) [2].

Але так було не завжди. Ще донедавна як ключовий фактор технологічного розвитку розглядалися лише дослідження і розробки. Спостереження за здобутками саме в цій сфері використовувалися для оцінки технологічного рівня як окремих галузей, так і цілих країн. Необхідність глибшого розуміння сутності інноваційних процесів особливо загострилася в останній чверті минулого століття, коли з'явилися ознаки того, що інноваційний процес більш комплексна категорія, ніж вважалося, окремі елементи якої виходять за межі досліджень і розробок, впливаючи як на темпи розповсюдження інновацій, так і на розуміння сутності інноваційних процесів.

Було звернуто увагу на те, що результативність роботи окремих фірм не завжди пов'язана тільки з кількістю досліджень і розробок. Це підтверджували приклади фірм, які проводили невелику кількість досліджень і розробок, але їх економічний розвиток був досить успішним. Крім того, як зазначає К. Павітт, роботи в цій сфері характеризують лише перший етап інноваційного процесу, продуктом якого є винахід, корисні моделі, промислові зразки, не даючи інформації щодо їх економічної цінності, використання і впливу на економічну діяльність фірми [3]. Пошук інших складових, які впливають на результативність роботи фірми, мав поглибити уявлення щодо сутності інноваційного процесу.

Відомий вчений Р.Ротвелл, досліджуючи в ретроспективі природу інноваційних процесів, показує, що їх розвиток відбувся за прогресивною схемою – від простих лінійних моделей до більш складних інтерактивних [4]. Спочатку вважалося, що інновації послідовно проходять шлях від дослідження, винаходу, впровадження винаходу, тобто власне появи інновації та її розповсюдження. Іншими словами, за ранніми уявленнями інновація уявлялася як сукупність послідовних етапів від отримання фундаментальних до прикладних знань та їх практичного використання.

У подальшому інноваційний процес почав розглядатися як більш складна структура, в якій суттєву роль відіграють фактори

й умови, що виникають і діють поза межами сфери досліджень і розробки, а саме в технологічній і ринковій сферах. На перший погляд такі елементи присутні вже й у простих лінійних моделях, зокрема це маркетинг ринку і безпосередньо сам ринок. Але за новим уявленням їх взаємодія відбувається з елементами зворотного зв'язку, що підсилює активність і ефективність інноваційних процесів, як би підкачуючи потенціал системи, спираючись на сприятливі умови, які можуть виникати на різних етапах інноваційного процесу внаслідок розвитку науково-технологічної сфери, зміни структури попиту, місткості ринку, діяльності у сфері маркетингу і збуту. Так, наприклад, поява нових технологій стимулює як виробництво, так і творчий процес – з'являються нові гіпотези, концепції, ідеї щодо можливостей технологічних змін у різних галузях економіки і промисловості зокрема. Зміна структури попиту також є потужним фактором активізації інноваційних процесів у напрямку створення та реалізації технологічних можливостей виробництва нових видів продукції і задоволення зростаючого попиту на них.

Проте поряд зі сприятливими умовами в інноваційній діяльності можуть виникати і ризики як у технологічній, так і ринковій сферах. В ці моменти фірма може задіяти свою дослідницьку систему, щоб отримати нові знання, які сприятимуть подоланню проблемних ситуацій на будь-якій зі стадій інноваційного процесу. Нові уявлення щодо ролі й місця досліджень в інноваційному процесі надали подальшого поштовху у розкритті сутності інновацій. Якщо в простих лінійних моделях і навіть інтерактивних дослідження розглядалися як перший етап інноваційного процесу, який має лише продукувати нові ідеї і гіпотези для їх наступної розробки, то в новому ракурсі теоретичної думки сутність інноваційного процесу набула вкрай складного, різностороннього виду діяльності, що включає багато взаємопов'язаних складових елементів.

Найповніше сутність інноваційного процесу за цим підходом визначає модель "ланцюгового зв'язку" ("chain-link"), наведена на рис. 2.1 і запропонована Кляйном і Розенбергом [5].

Дослідження				
Дослідження потенційного ринку	Знання			
	Винахідництво і аналітичне (системне) конструювання	Деталізована конструкція і випробування	Наступні зміни в конструкції виробника	Забезпечення каналів виходу на ринок (комерціалізація)

Рис. 2.1. Ланцюгова модель інноваційного процесу

Як бачимо, тут поєднуються чотири загальні функції: стратегія інноваційної продукції з виявленням сприятливих можливостей через дослідження потенціалу ринку; аналітичне (системне) конструювання з отриманням дослідних зразків; технологічна діяльність у виробничому середовищі з виготовлення промислових зразків їх випробування, уточнення конструкції та організація виробництва; забезпечення каналів виходу нової продукції на ринок, тобто комерціалізація винаходу.

Особливістю цієї моделі є те, що вона не обов'язково визначає інноваційний процес як рух тільки вперед, від ідеї до винаходу і його комерціалізації. На противагу лінійним моделям вона передбачає цілком імовірними і такі варіанти, коли виникає потреба повернутися на більш ранні стадії інноваційного процесу, щоб подолати труднощі, які можуть виникнути на шляху просування ідеї. Більш того, зворотній зв'язок між усіма елементами процесу стає об'єднуючою конструкцією інноваційної моделі, наповнюючи реальним змістом взаємовідносини між дослідженнями в технологічній і ринковій сфері, винахідництвом і проектно-конструкторськими розробками, виробничим етапом і комерціалізацією новацій. Це дозволяє зробити припущення, що успіх інновацій майже завжди залежатиме від того, наскільки ефективно вдається підтримувати зв'язки між етапами інноваційного процесу.

Ми розглянули деякі загальні риси інноваційного процесу на прикладі змін, що відбувалися разом з еволюцією теоретичних поглядів на структуру, послідовність і роль окремих етапів у реалізації (комерціалізації) ідей, які можуть виникати у будь-якому місці інноваційного ланцюжка. Це необхідно для того, щоб зміс-

товніше визначити сутність технологічних інновацій у загальній системі інноваційної діяльності.

У науковій літературі інновація розглядається як досить широке поняття, сутність якого суттєвою мірою залежить від місця виникнення інновації (сектор економіки, галузі, вид економічної діяльності) та цілей, що ставляться перед інноваційною діяльністю або в процесі дослідження цього явища, тобто залежно від об'єкта і предмета дослідження. Ось приклади деяких визначень інновації:

- це нова комбінація ... в економіці, мистецтві, науці, життєвій практиці – Й.Шумпетер [6, с.84-154];
- комерційне освоєння нової ідеї – Х.Рігс [7, с.7];
- застосування нового продукту або процесу на практиці – В.Хіппель [8, с.19];
- технічна, дизайнерська, виробнича, управлінська та комерційна діяльність із виготовлення нових (удосконалених) товарів чи перше комерційне використання нових (удосконалених) процесів або обладнання – К.Фрімен [9, с.38];
- такий суспільний, технічний чи економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів призводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій і у випадку, якщо вона на ринку може принести додатковий дохід – Б.Санто [10];
- пропозиція на ринку чогось нового, за що споживач готовий платити ..., це застосування, тобто процес, у якому винахід чи ідея набувають економічного змісту – Б. Твісс) [11, с.37];
- можливість здобути конкурентні переваги ... в широкому значенні, включаючи як нові технології, так і нові методи роботи ..., що проявляються у новому дизайні продукту, у новому процесі виробництва, у новому підході до маркетингу чи в новій методиці підвищення кваліфікації працівників – М. Портер [12, с.171];
- це процес перетворення можливостей у нові ідеї, які широко впроваджуються в практику – Д.Тідд, Д.Бессант, К.Павітт [13, с.38].

Якщо використати методологічний підхід польського економіста М.Хучека, то в кожному з наведених визначень домінує один із трьох напрямів, характерних для розкриття сутності інно-

вації, а саме: функціональний, атрибутивний або предметний [14, с.6-8].

Так, за функціональним підходом наголос робиться на тому, що інновації – це процес свідомого здійснення змін як можливість "здобути конкурентні переваги" (М.Портер), "отримати додатковий дохід" (Б. Санто).

За атрибутивним підходом інновація розглядається як реакція підприємств на потреби суспільства – "комерційне освоєння нової ідеї" (Х.Рігс), "пропозиція на ринку чогось нового, за що споживач готовий платити" (Б.Твісс), "перетворення можливостей у нові ідеї, які широко впроваджуються в практику" (Д.Тідд, Д.Бессант, К.Павітт).

Предметний підхід головним у інновації вбачає впровадження нових виробів, процедур, методів, як це, наприклад, у К.Фрімена – "діяльність з виготовлення нових (удосконалених) товарів чи перше комерційне використання нових (удосконалених) процесів або обладнання" та у Б.Санта – "створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій".

Для пізніших визначень інновації властивим є підхід, що поєднує в тій чи іншій комбінації окремі ознаки цієї категорії (функціональні, атрибутивні і предметні). Наприклад, інновації це:

– комплексний процес, який передбачає створення, розробку, доведення до комерційного використання і розповсюдження нового технічного або якогось іншого рішення (новації), що задовольняє певну потребу – О.Лапко [15, с.28];

– процес доведення наукової ідеї чи технічного винаходу до стадії практичного використання, що приносить дохід, а також пов'язані з цим процесом техніко-економічні та інші зміни в соціальному середовищі – Д.Черваньов, Л.Нейкова [16, с.34];

– якісні зміни у виробництві, які можуть стосуватися як техніки і технології, так і форм організації виробництва і управління – Ю.Яковець [17, с.95];

– прибуткове використання новацій у вигляді нових технологій, видів продукції і послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, адміністративного чи іншого характеру – Ю.Морозов [18, с.6];

– кінцевий результат упровадження новинок із метою зміни об'єкта управління й отримання економічного, соціального й екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту – Р.Фатхутдинов [19, с.279].

– нове явище, новаторство або будь-яка зміна, яка вноситься суб'єктом господарювання у власну діяльність із метою підвищення своєї конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках – Л.Антонюк, А. Паручник, В.Савчук [20, с.14].

Закон України "Про інноваційну діяльність", значною мірою синтезуючи теоретичні уявлення, що сформувалися в процесі еволюції інноваційної теорії, дає таке визначення: "Інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери" [21].

Але, на наш погляд, навіть і це визначення не розкриває сутності цієї категорії у широкому розумінні. В ньому інновація носить уречевлений характер як "новостворені (застосовані) і (або) удосконалені конкурентоспроможні технології, продукція, послуги, ... рішення, ...", тоді як багато дослідників звертають увагу на те, що інновація – це "процес" [див.10;13;15;16], "діяльність" [див.9], "якісні зміни" [див.17], "прибуткове використання" [див.18], "нова комбінація" [див.6].

Поєднуючи різні варіанти визначення інновації, що були зроблені в той чи інший час вітчизняними й вченими зарубіжних країн, ми вважаємо, що сутність цієї категорії в широкому розумінні найбільш повно може бути викладена (сформульована) за триединою конструкцією, яка б враховувала: 1) мету інновації, або мотиваційний поштовх до інновації; 2) актуальність її місії, обґрунтовану через потреби суспільства і 3) спосіб або шлях реалізації поставленої мети.

Виходячи з цієї методологічної тріади, ми пропонуємо як дискусійне таке визначення: *інновація – це творча діяльність, метою якої є отримання додаткового ефекту (економічного, соціального, екологічного, науково-технічного та ін.) за рахунок задоволення потреб суспільства у більш досконалий і ефективний*

спосіб через комерційне використання і поширення (диверсифікацію) нових прогресивних або значно кращих за своїми властивостями видів продукції і послуг, технологічних процесів, форм і методів організації управління в різних сферах суспільного життя, поява яких є результатом інтелектуальної і виробничої практики людей.

Технологічні інновації – це прояв лише одного, хоча і дуже важливого напрямку інновацій як складного багатогранного явища.

З п'яти типів (видів) інновацій, які виділяє Й.Шумпетер, – зокрема це: (1) впровадження нових товарів; (2) впровадження нових методів виробництва; (3) створення нових ринків збуту; (4) доступ до нових джерел сировини або напівфабрикатів; (5) зміна в структурі й організації управління (реорганізація) [див.6], – в світовій практиці під технологічними інноваціями вважаються лише перші два її види, яким дається таке визначення [див.2]:

– *інновація продукції* (product innovation) – це комерціалізація продукції, що втілює в собі технологічні зміни;

– *інновація процесів* (process innovation) має місце в тому випадку, коли суттєво змінюється технологія виробництва якогось виду продукції.

У першому випадку під технологічними змінами розуміється внесення змін у проектно-конструкторські характеристики продукції, внаслідок чого споживач отримує можливість задовольнити свої потреби як нові, так і традиційні, у значно кращий спосіб.

У другому – під змінами технології виробництва мається на увазі створення нового обладнання, розробку нових методів управління й організації виробництва, або ж і того, й іншого одночасно.

Технологічні інновації відіграють вирішальну роль в економічному розвитку, оскільки предметом інноваційного впливу, як було показано вище, є засоби виробництва, особливо найбільш радикальна і продуктивна їх частина – знаряддя праці. К.Маркс, характеризуючи процес суспільного виробництва, писав: "Якщо розглядати увесь процес із точки зору його результату – продук-

ту, то й засоби праці і предмет праці – разом виступають як засоби виробництва" [22, с.192].

Незважаючи на те, що у визначенні поняття технологічні інновації наголос робиться на тому, що ця діяльність, пов'язана з розробкою і впровадженням технологічно нових і технологічно удосконалених продуктів і процесів, перш за все, мається на увазі, що одним із головних критеріїв, який дозволяє віднести їх до категорії технологічно нових, є більш висока ефективність їх виробництва і використання. Тобто, поряд із поліпшенням якісних характеристик, технологічно новий або удосконалений продукт (процес) повинен забезпечувати більш високу економічну ефективність виробництва як при його виготовленні, так і при використанні порівняно з існуючими продуктами і технологіями.

На це неодноразово звертали увагу дослідники інноваційної теорії. Так, угорський учений Б.Санто зокрема, писав, що інновація "призводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій і у випадку, якщо вона на ринку може принести додатковий дохід" [див.10]. П.Друкер зауважує, що інновація (новаторство) не стільки технічний, скільки економічний термін [23, с.4]. Ю.Морозов також звертає увагу на економічне підґрунтя інновацій, за його визначенням – це прибуткове використання новацій [див.18]. У М.Портера цей аспект взагалі набуває ваги імперативу, він пише, інновації – можливість здобути конкурентні переваги [див.12].

Темпи і гнучкість змін у технологічній сфері вбачаються ключовим елементом економічної діяльності. Проте майже аксіоматичне визнання цього явища поки що базується переважно на опосередкованих оцінках ефективності, таких як: приріст ВВП та його рівень на душу населення; підвищення конкурентоспроможності; зростання високотехнологічного експорту; місце країни в системі світового господарства. Але тут залежність між інноваціями і економічною динамікою більше проглядається на макрорівні.

Особливої актуальності набувають проблеми оцінки ефективності інновацій на рівні регіону, галузі, виду економічної діяльності, окремих підприємств і проектів. Незважаючи на значні зусилля багатьох учених зарубіжної і вітчизняної шкіл, зокрема: В.Бернса, П.Хавранека [24], Г.Бірмана, С.Шмідта [25], А.Гойко

[26], П.Заваліна, А.Васильєва [27], Є.Нилі, К.Адамса, М.Кеннерлі [28], А.Савчука [29], проблему оцінки ефективності інновацій все ще не розв'язано.

Причин тут декілька. Їх можна згрупувати на двох полюсах: з одного боку, недостатнє теоретичне уявлення щодо взаємозв'язку між змінами в технологічній сфері й економіці; з іншого – вада практичних інструментів такої оцінки, зокрема, статистичної інформації, яка недостатньо відслідковує наявність впливу технологічного розвитку на економічні показники.

Існують, так би мовити, докази емпіричного характеру. Виходячи з них, наприклад, Р.Солоу доводить, що зміни в технологічній сфері є найважливішим фактором забезпечення економічного зростання [30]. З.Гріліхс, відслідковуючи інноваційну діяльність за показниками дослідження, розробки і патентування, відмічає їх щільний зв'язок із продуктивністю праці в окремих фірмах, а також із загальними результатами діяльності і доходами на рівні окремих країн [31]. Отримує підтвердження той факт, що найдинамічніші економіки світу, а також найбільш швидко зростаючий асортимент товарів, що реалізується на світових ринках, мають ярко виражену наукову й високотехнологічну спрямованість, а місце країни у світовій торгівлі знаходиться у прямій залежності від її інноваційної діяльності.

Україна поки що має незначні здобутки у сфері ефективного використання інновацій. Проте позитивні тенденції впливу інноваційної діяльності на ефективність промислового виробництва проглядаються наочно. Про це свідчать результати проведеного нами кореляційного аналізу взаємозв'язку між показниками ефективності та інноваційності (табл.2.1, рис. 2.2, 2.3, 2.4, 2.5). В якості розрахункових індикаторів було використано фактичні дані за 2000-2005 рр. по видах економічної діяльності, що входять до складу промисловості за такими показниками: валова додана вартість; валовий прибуток, змішаний дохід; фінансовий результат (прибуток, збиток); випуск/реалізація промислової продукції; обсяг реалізованої інноваційної продукції; впровадження нових технологічних процесів; обсяг фінансування інноваційної діяльності.

Таблиця 2.1

**Коефіцієнти парної кореляції між показниками
інноваційної діяльності та ефективності промислового
виробництва в Україні у 2000-2005 рр.**

Показник	Показник	Обсяг ВДВ	Обсяг продукції у діючих оптових цінах	Фінансовий результат	Валовий прибуток, змішаний дохід	Обсяг інноваційної продукції	Впроваджено нових прогресивних технол. процесів	Обсяг фінансування інноваційної діяльності
Обсяг ВДВ		1	0,956	0,836	0,979	0,951	0,953	0,932
Обсяг продукції у діючих оптових цінах		0,956	1	0,932	0,935	0,950	0,866	0,969
Фінансовий результат		0,836	0,932	1	0,752	0,858	0,731	0,885
Валовий прибуток, змішаний дохід		0,979	0,935	0,752	1	0,923	0,927	0,913
Обсяг інноваційної продукції		0,951	0,950	0,858	0,923	1	0,944	0,987
Впроваджено нових прогресивних техно- логічних процесів		0,953	0,866	0,731	0,927	0,944	1	0,911
Обсяг фінансування інноваційної діяль- ності		0,932	0,969	0,885	0,913	0,987	0,911	1

Розрахунки свідчать, що технологічні інновації навіть у тих незначних обсягах, яких досягнуто в Україні, стають вагомим фактором економічного зростання¹, отже, ефективність та інноваційність – це дві взаємопов’язані риси промислового виробництва.

¹ У даному контексті не ставилося завдання покращити практичний інструментарій спостереження за ефективністю інновацій.

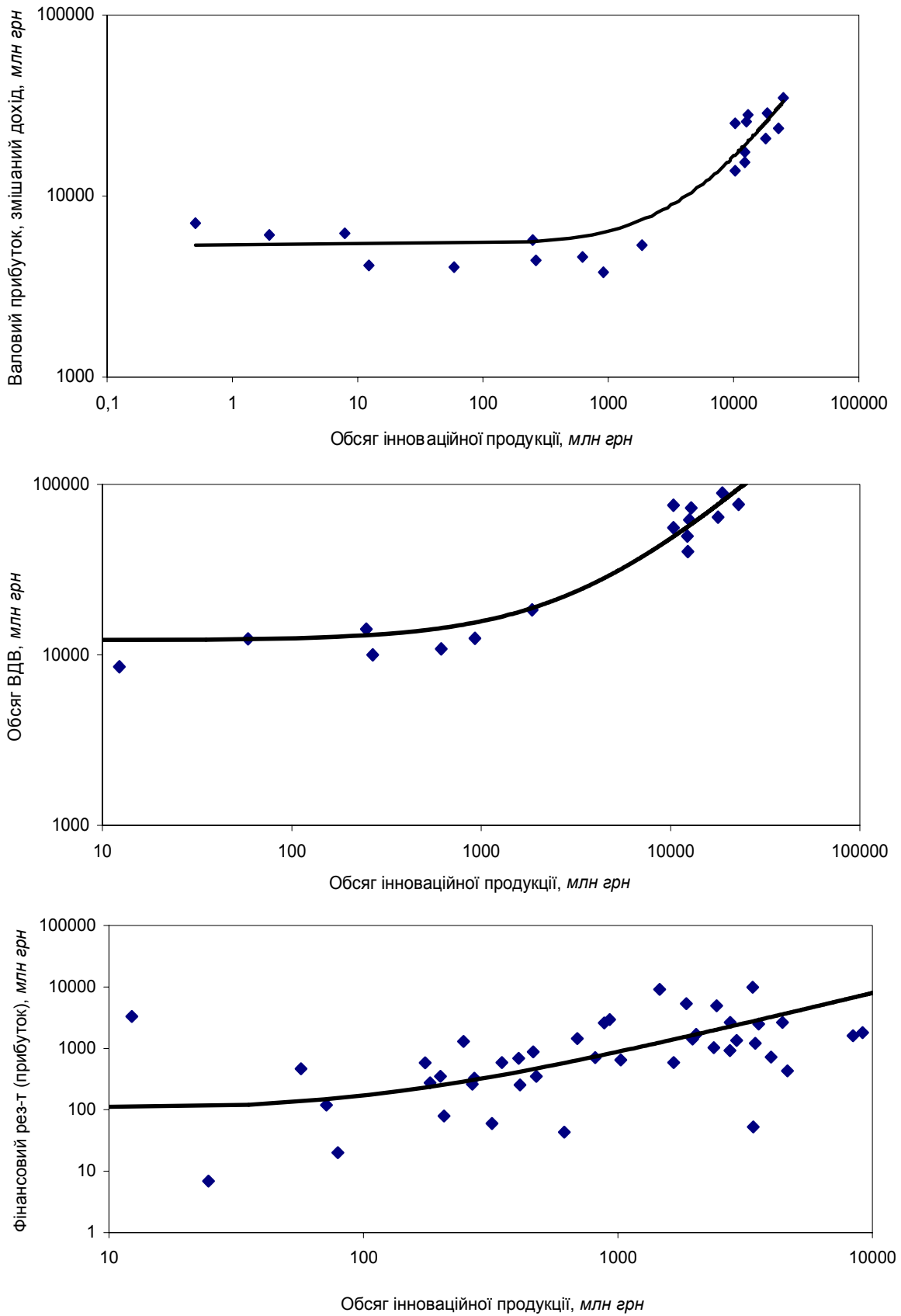


Рис. 2.2. Залежність основних результатів промислового виробництва від обсягів випуску інноваційної продукції

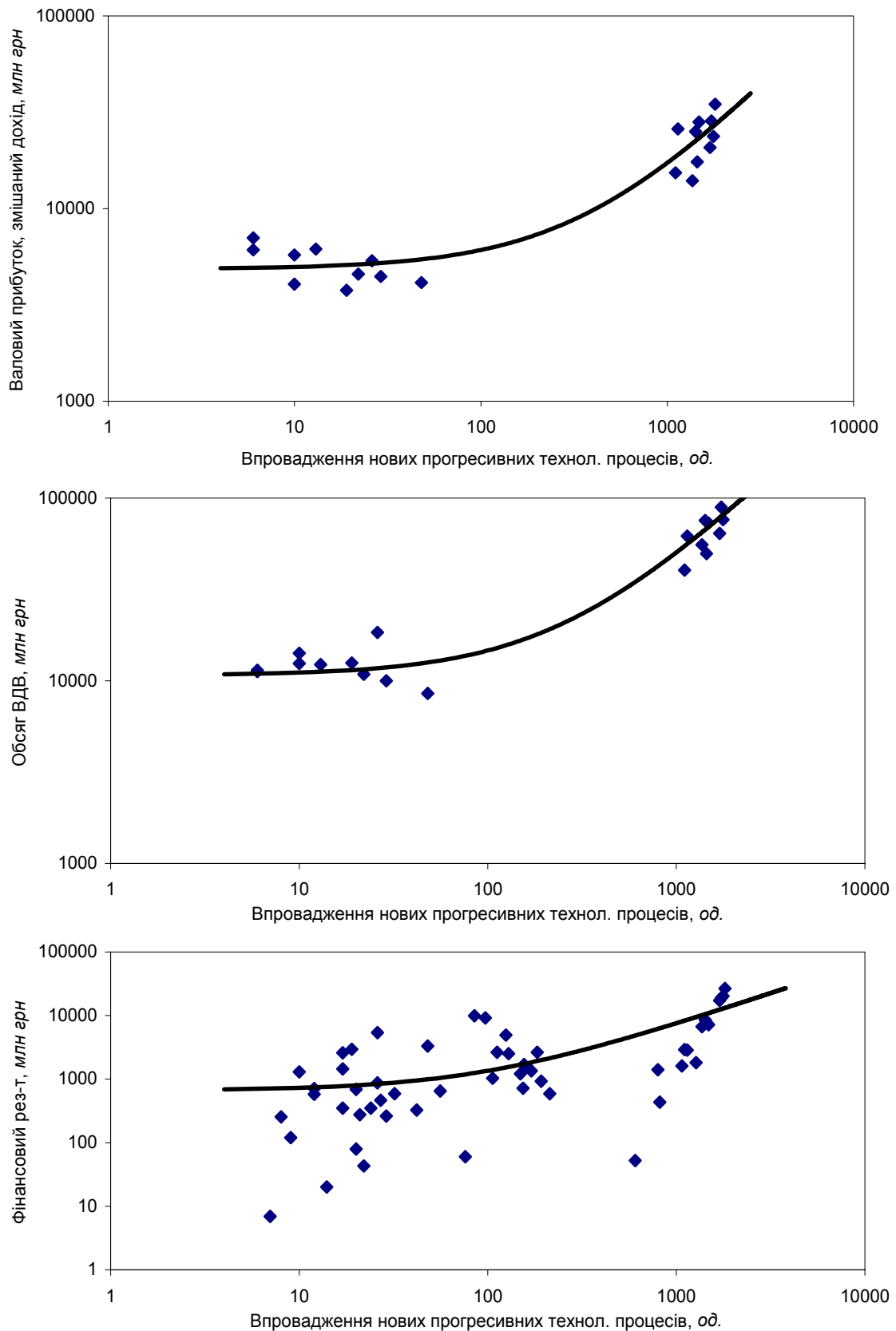


Рис. 2.3. Залежність основних результатів промислового виробництва в Україні від кількості впроваджених підприємствами нових прогресивних технологічних процесів

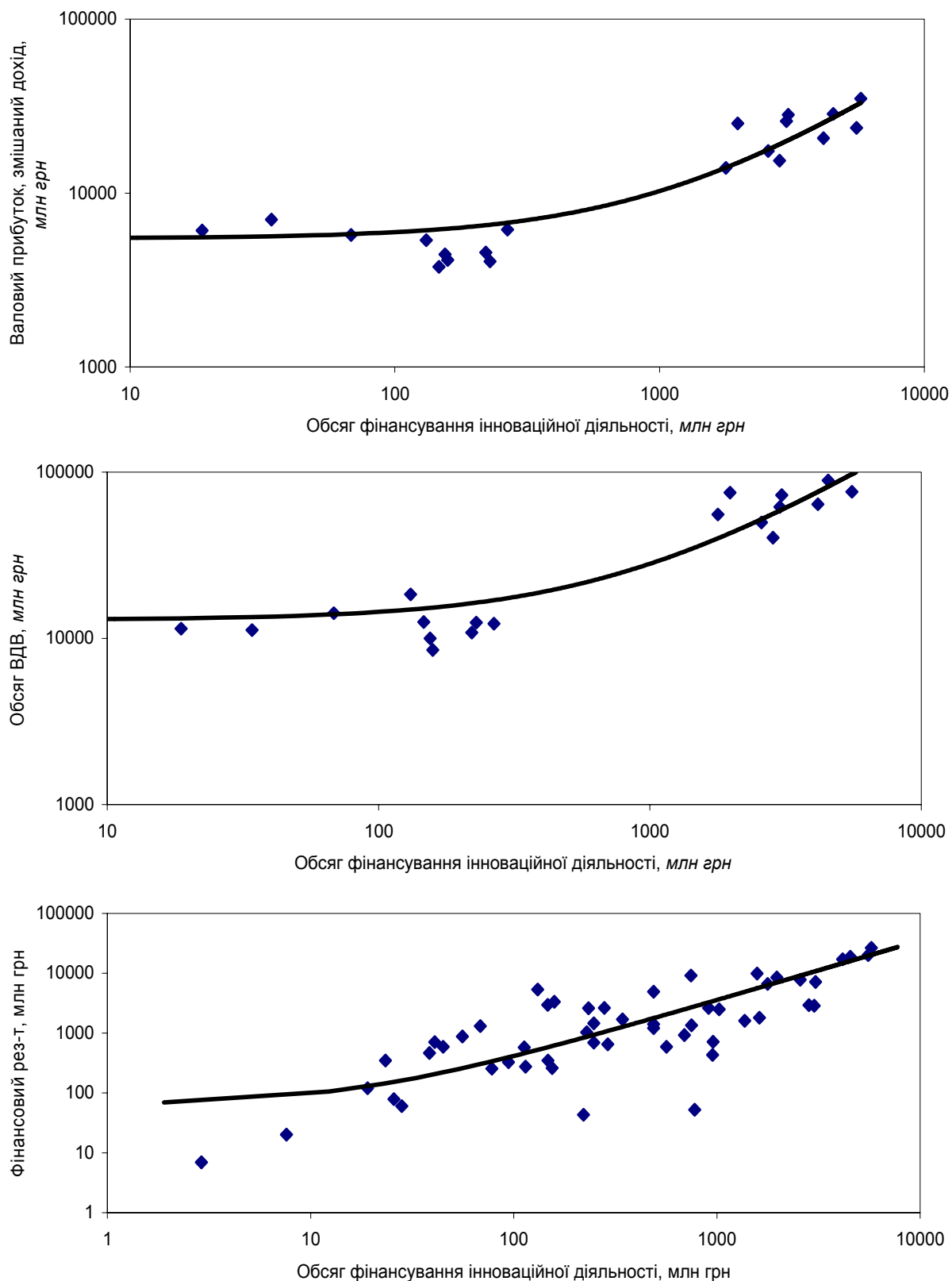


Рис. 2.4. Залежність основних результатів промислового виробництва в Україні від обсягів фінансування інноваційної діяльності

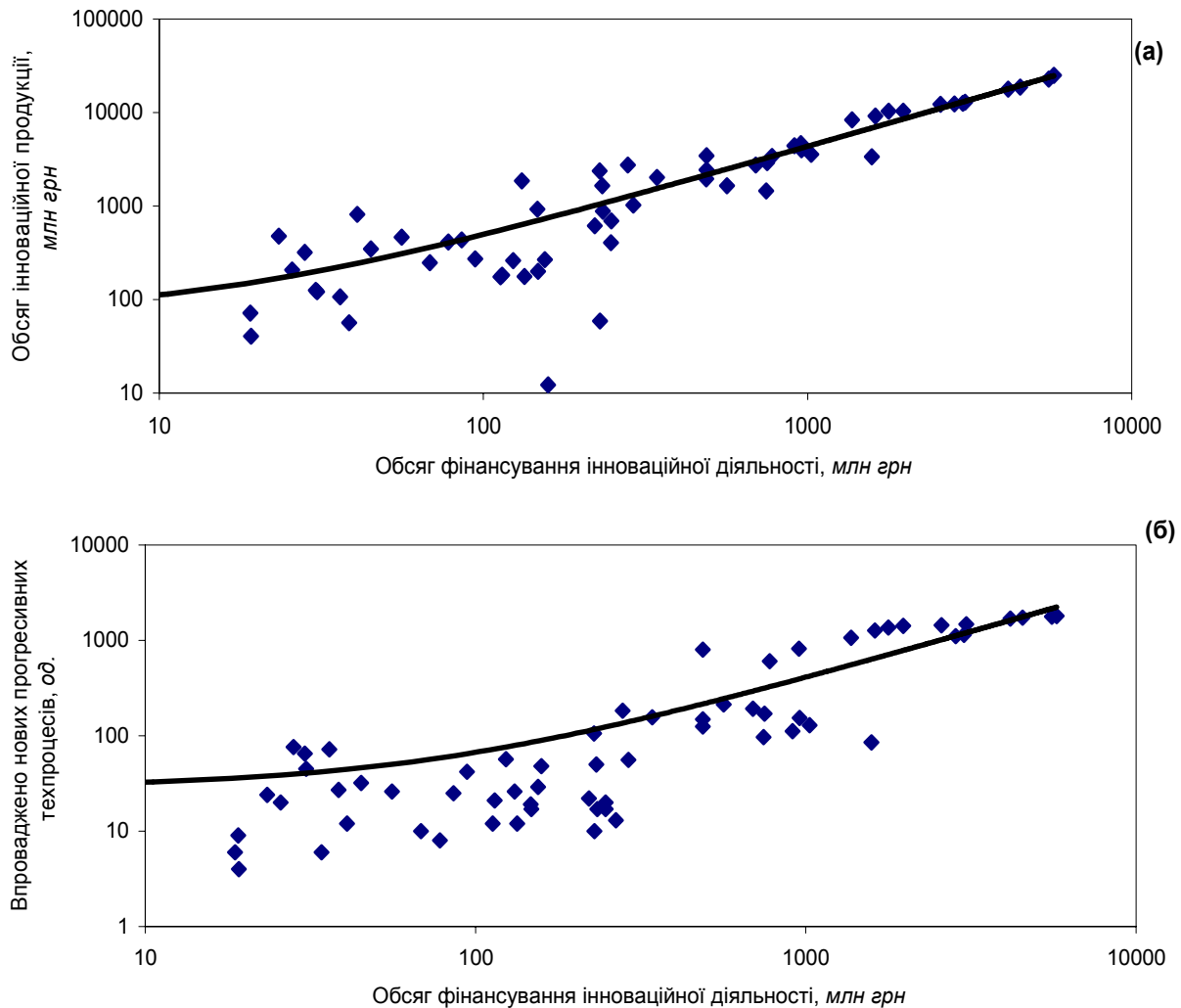


Рис.2.5. Залежність обсягів випущеної інноваційної продукції (а) та впроваджених нових технологічних процесів (б) в промисловості України від обсягів фінансування інноваційної діяльності

Проблема ефективності, а саме її кількісна оцінка – найважливіша умова активізації інноваційної діяльності на всіх рівнях суспільної організації виробництва, але не менш актуальною залишається проблема поглиблення методологічної бази оцінки безпосередньо рівня інноваційності промислового виробництва. Удосконалення кількісних і якісних методів дослідження рівнів як інноваційності, так і ефективності промислового виробництва сприятиме розбудові комплексної системи управління, планування й прогнозування інноваційного розвитку як промисловості, так і суспільства в цілому.

В Україні такі дослідження ще не стали традиційними, в світі вони ведуться активніше, але здебільшого носять пошуко-

вий та дискусійний характер. Спонукальні мотиви підвищення інтересу до даної проблеми мають як спільні риси, так і особливості для окремих країн світової спільноти. Економічно розвинені країни, наприклад, намагаються подолати тенденцію уповільнення темпів економічного розвитку, що намітилася в останній чверті минулого століття та стримати зростаючу експансію країн, які ще донедавна знаходилися у другому ешелоні економічного розвитку, але останнім часом стають все активнішими суб'єктами перерозподілу світових ринків продукції обробної промисловості.

Для України, яка прагне не тільки утримати, але й активізувати свій розвиток, використання інноваційних можливостей також стає інструментом подолання конкурентних бар'єрів на шляху до ринків високотехнологічної продукції. Тобто прискорення інноваційних процесів й масштабні зміни у технологічній сфері промислової діяльності стають головними чинниками економічного піднесення, а взаємозв'язок між конкурентоспроможністю й обраною стратегією технологічних перетворень спонукає до продовження досліджень щодо розуміння і належної оцінки інноваційних змін.

2.2. Методи оцінки рівня технологічної інноваційності

На сьогодні в Україні спостереження за технологічною інноваційністю ведеться через дослідження рівнів і динаміки окремих показників інноваційної та патентно-ліцензійної діяльності, яких тільки по промисловості налічується близько 280. Кожен із них несе відповідне інформаційне навантаження, висвітлюючи ті чи інші боки загального процесу технологічного оновлення промислового виробництва, виступаючи, таким чином, індикаторами для державної регуляторної діяльності в інноваційній сфері та економічного розвитку в цілому. Проте використання такої кількості показників інноваційної діяльності не дає цілісної картини інноваційного розвитку промисловості чи її галузей.

Оскільки економічний ефект є комплексною категорією, то його співставлення лише з окремими і навіть з групою показників інноваційної діяльності завжди залишатиме сумнів щодо репре-

зентативності таких порівнянь. Крім того, існуюче розмаїття показників розпорошує увагу дослідника по різних аспектах інноваційної діяльності, не даючи відповіді на такі запитання:

- який рівень інноваційного розвитку досягнуто в цілому по промисловості і яка його динаміка за певний час;
- як впливають різні складові інноваційної діяльності на загальний рівень і динаміку інноваційного розвитку;
- на яких напрямках інноваційного розвитку досягнуто переваги (точки зростання), а де виникають проблеми;
- як розподіляються види промислової діяльності (галузі) за рівнем інноваційного розвитку;
- на чому бути зосереджена головна увага у проведенні заходів регуляторної політики щодо активізації інноваційної діяльності з боку державних структур і підприємців.

Тому доцільно, спираючись на існуючу статистичну базу, знайти можливості щодо інтеграційного виміру рівня технологічної інноваційності¹ промислового виробництва. За нашою концепцією, інтеграційний показник рівня технологічної інноваційності повинен складатися з декількох структурних елементів, які мають відбивати найбільш суттєві риси інноваційного процесу, що дасть можливість системно й комплексно оцінити здобутки галузі в інноваційній сфері.

Критичний аналіз існуючої інформаційної бази² показує, що не всі статистичні показники однаково змістовні щодо висвітлення інноваційної діяльності. За нашою оцінкою, їх можна поділити, принаймні, на три групи.

Перша, – показники, що лише засвідчують наявність інноваційної діяльності, зокрема – кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, їх частка в загальній кількості промислових підприємств; групування промислових підприємств за напрямками провідних інновацій – це, так би мовити, пасивна індикація інноваційної діяльності.

Друга, – показники, що висвітлюють умови, за якими здійснювалася інноваційна діяльність. До них можна віднести: розподіл загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльно-

¹ Для оцінки промислового виробництва ми використовуємо як синоніми "рівень технологічної інноваційності" та "рівень інноваційного розвитку".

² Див., напр., джерело [1].

сті і джерелами фінансування (інвестиційний ресурс); чисельність винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій (інтелектуальний ресурс); кількість поданих заявок на видачу охоронних документів; кількість отриманих охоронних документів; кількість використаних об'єктів промислової власності і раціоналізаторських пропозицій (ресурс новацій).

Третя, – показники, що доводять результативність інноваційної діяльності – впровадження нових технологічних процесів на промислових підприємствах; освоєння виробництва нових видів продукції; обсяг реалізованої інноваційної продукції і якісний склад реалізованої інноваційної продукції – вони вказують на те, що в процесі інноваційної діяльності створено інноваційний продукт, який освоєно, впроваджено і реалізовано, тобто виступають конкретним свідченням рівня технологічної інноваційності як підприємств, так і промисловості в цілому.

Найбільш суттєвими в оцінці рівня технологічної інноваційності промисловості ми вважаємо показники, що висвітлюють ресурсний потенціал і доводять результативність інноваційної діяльності, а це показники другої і третьої групи з наведеної класифікації. Спираючись на них, ми пропонуємо загальний рівень технологічної інноваційності промислового виробництва визначати за трьома складовими:

– *ринковий потенціал* інноваційного розвитку, який висвітлюватиме можливості промисловості щодо впливу на економіку країни через реалізацію і насичення ринку інноваційною продукцією;

– *технологічний потенціал* інноваційного розвитку як можливість технологічного оновлення виробництва через впровадження нових технологічних процесів і освоєння виробництва нових видів продукції;

– *ресурсний потенціал* інноваційної діяльності, який засвідчуватиме наявність умов, тобто досягнутий рівень інноваційних ресурсів, що мають забезпечувати інноваційний розвиток промисловості.

Кожен із наведених потенціалів – досить складна структура, що охоплює відповідний набір первинних показників, які поступово інтегруються за найбільш суттєвими ознаками інноваційно-

го розвитку з урахуванням впливу кожного показника на загальний рівень інноваційності через апарат вагових коефіцієнтів.

Алгоритм розрахунку рівня технологічної інноваційності промислового виробництва наведено на рис. 2.6.

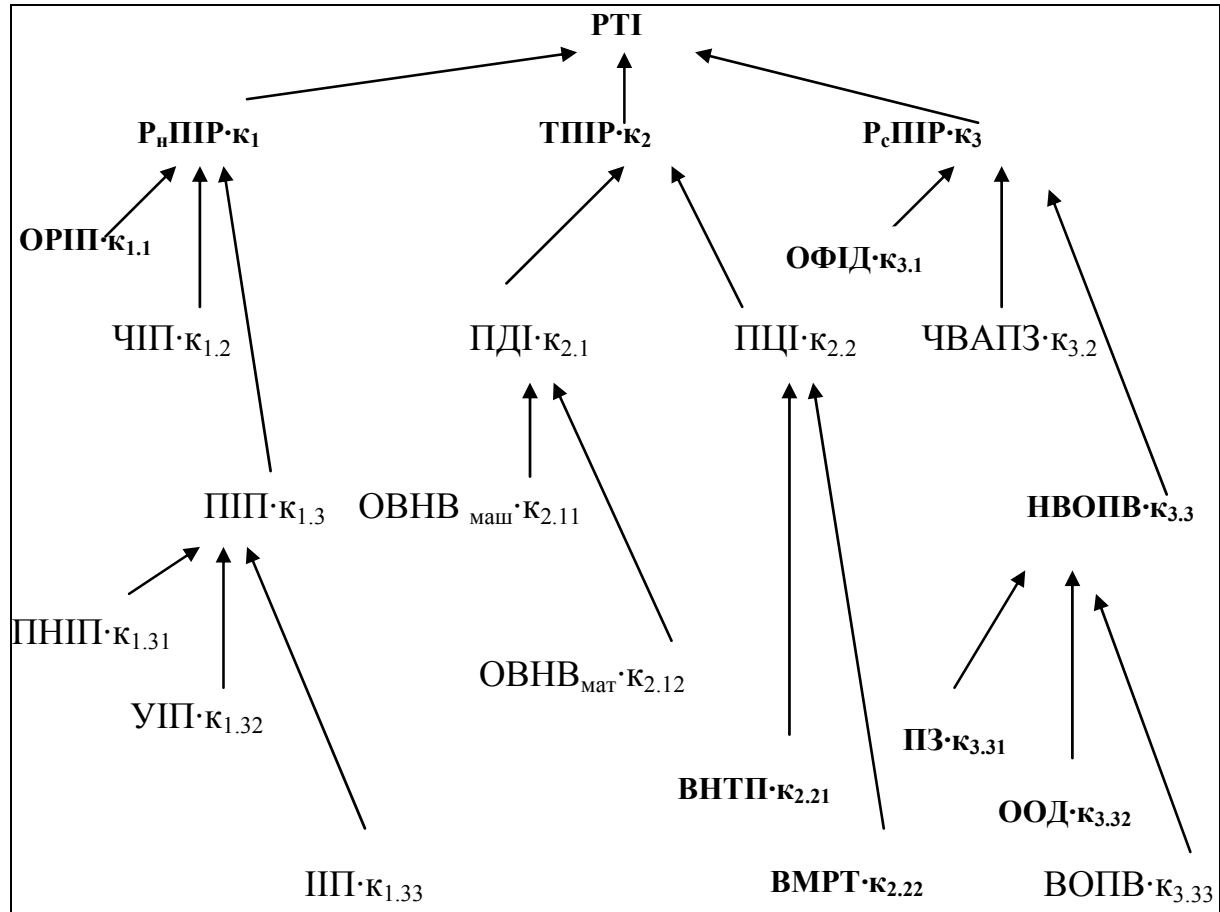


Рис. 2.6. Графічне зображення алгоритму розрахунку рівня технологічної інноваційності промислового виробництва:

де RTI – рівень технологічної інноваційності промислового виробництва; R_{nPIR} – ринковий потенціал інноваційного розвитку; k_1 – ваговий коефіцієнт показника = 0,45; $ORIP$ – обсяг реалізованої інноваційної продукції, $k_{1.1} = 0,2$; CHP – частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції, $k_{1.2} = 0,4$; PIP – прогресивність інноваційної продукції; $k_{1.3} = 0,4$; $PNIIP$ – принципово нова інноваційна продукція, $k_{1.3.1} = 0,6$; UIP – удосконалена інноваційна продукція, $k_{1.3.2} = 0,25$; IIP – інша інноваційна продукція, $k_{1.3.3} = 0,15$; $TPIR$ – технологічний потенціал інноваційного

розвитку, $k_2 = 0,3$; ПДІ – продуктова інноваційність, $k_{2.1} = 0,5$; ОВНВ_{маш} – освоєно виробництво нових видів машин, устаткування, апаратів, приладів, $k_{2.11} = 0,5$; ОВНВ_{мат} – освоєно виробництво нових видів матеріалів, виробів, товарів, $k_{2.12} = 0,5$; ПЦІ – процесова інноваційність, $k_{2.2} = 0,5$; ВНТП – впровадження нових технологічних процесів, $k_{2.21} = 0,4$; ВМРТ – впровадження маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологій, $k_{2.22} = 0,6$; Р_сПІР – ресурсний потенціал інноваційного розвитку, $k_3 = 0,25$; ОФІД – обсяг фінансування інноваційної діяльності, $k_{3.1} = 0,4$; ЧВАПЗ – чисельність винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій, $k_{3.2} = 0,3$; НВОПВ – надходження та використання об’єктів промислової власності, $k_{3.3} = 0,3$; ПЗ – подано заявки на видачу охоронних документів, $k_{3.31} = 0,3$; ООД – отримано охоронних документів, $k_{3.32} = 0,3$; ВОПВ – використано об’єктів промислової власності, $k_{3.33} = 0,4$.

Подолання технологічного відставання промислового виробництва України від рівня економічно розвинених країн, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва значною мірою залежить від темпів інноваційної діяльності, масштабів та ефективності нововведень. Останні роки інноваційність стає все більш відчутним фактором у стратегічних передбаченнях як уряду, так і окремих підприємств. Незважаючи на деякі протиріччя у здійсненні інноваційної політики, її вплив на економічний розвиток країни і, зокрема, промисловості стає все відчутнішим і незаперечним. Проте тенденції цього процесу ще не набули стабільності і передбачуваності, особливо, що стосується окремих проявів інноваційної діяльності.

Розрахунки, зроблені за наведеним алгоритмом, показують, що у 2004 р. порівняно з 2003 р. рівень технологічної інноваційності промислового виробництва зріс на 8,6% (табл. 2.2). Це відбулося за рахунок зростання таких його складових, як ринковий потенціал – на 29,6% і ресурсний потенціал – на 2,3%. У той же час відбулося суттєве скорочення технологічного потенціалу, який становив 66,9% від рівня 2003 р.

Таблиця 2.2

**Динаміка рівня та структури технологічної інноваційності
промислового виробництва**

Шифр	Показник	Фактичне значення показника		Оцінка в балах		2004 % до 2003	Структура, %	
		2003	2004	2003	2004		2003	2004
0	Рівень інноваційного розвитку промисловості			45,06	49,05	108,9	100	100
1.0	Ринковий потенціал інноваційного розвитку.			19,60	25,37	129,4	43,50	51,72
1.1	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн	12882	18784	11,59	16,91	145,8	25,73	34,47
1.2	Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої, %	5,6	5,8	1,01	1,04	103,6	2,24	2,13
1.3	Прогресивність реалізованої інноваційної продукції			7,00	7,42	106,0	15,53	15,13
1.31	– принципово нова, %	43,8	50,8	4,73	5,49	116,0	10,50	11,19
1.32	– удосконалена, %	40,8	33,7	1,84	1,52	82,6	4,07	3,09
1.33	– інша, %	16	15,5	0,43	0,42	96,9	0,96	0,85
2	Технологічний потенціал інноваційного розвитку			7,00	4,60	65,7	15,53	9,38
2.1	Продуктова інноваційність			5,56	2,98	53,6	12,34	6,08
2.11	Освоєно виробництво нових видів машин, найменувань	710	769	0,53	0,58	108,3	1,18	1,18
2.12	Освоєно виробництво нових матеріалів, найменувань	6706	3209	5,03	2,41	47,9	11,16	4,91
2.2	Процесова інноваційність			1,43	1,62	112,7	3,18	3,30

Шифр	Показник	Фактичне значення показника		Оцінка в балах		2004 % до 2003	Структура, %	
		2003	2004	2003	2004		2003	2004
2.21	Впровадження нових технологічних процесів, процесів	1482	1727	0,89	1,04	116,5	1,97	2,11
2.22	З них маловідходних, ресурсозберігаючих, процесів	606	645	0,55	0,58	106,4	1,21	1,18
3	Ресурсний потенціал інноваційного розвитку			18,46	19,08	103,3	40,97	38,90
3.1	Обсяг фінансування інноваційної діяльності, млн грн	3060	4535	3,06	4,54	148,2	6,79	9,25
3.2	Чисельність винахідників, авторів пром. зразків і рац. пропозицій, осіб	19400	18200	14,55	13,65	93,8	32,29	27,83
3.3	Надходження та використання об'єктів промислової власності			0,85	0,89	104,9	1,89	1,82
3.31	Подано заявок, одиниць	986	995	0,22	0,22	100,9	0,49	0,46
3.32	Отримано охоронних документів, одиниць	889	911	0,20	0,20	102,5	0,44	0,42
3.33	Використано об'єктів промислової власності, одиниць	1434	1551	0,43	0,47	108,2	0,95	0,95

Джерело: за даними [див. 1].

Динаміку рівня технологічної інноваційності промислового виробництва у 2004 р. визначали ряд факторів. Перш за все, слід віддати належне ринковій налаштованості інноваційних процесів, що створювало умови для задоволення зростаючих потреб економіки в прогресивних видах промислової продукції. У 2004 р. обсяг реалізованої інноваційної продукції становив 18,8 млрд грн, що майже в 1,5 рази більше, ніж у 2003 р. Проте частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції про-

мисловості майже не змінилася (2003 р. – 5,6%, 2004 р. – 5,8%). Тобто, на ринковий потенціал інноваційного розвитку промисловості цей показник не справив відчутного впливу. Зросли масштаби виробництва, але якісний склад промислової продукції на користь інноваційної майже не змінився. Позитивна динаміка цього процесу позначилася лише на 0,2 відсоткових пункти.

Незважаючи на загальне зростання обсягу реалізованої інноваційної продукції, стримуючим фактором ринкового потенціалу інноваційного розвитку виявилось скорочення кількості підприємств, що реалізували інноваційну продукцію. Якщо у 2003 р. таких підприємств було 1172, або 11,8% від загальної кількості, то у 2004 р. їх кількість становила 1095 (11%), тобто відбулося скорочення виробничої бази для ринкової пропозиції інноваційної продукції.

На цьому фоні досить приємним виглядає факт зростання прогресивності інноваційної продукції. В її складі значно збільшилася частка принципово нової інноваційної продукції (2003 р. – 43,8%, 2004 р. – 50,8%), при зменшенні удосконаленої інноваційної продукції (з 40,8 до 33,7%) та іншої інноваційної продукції (з 16 до 15,5%). Проте, за нашими розрахунками, позитивна динаміка цього процесу (104,5%) виявилася недостатньою для того, щоб покращити структуру технологічної інноваційності промислового виробництва. Тобто, зростання ринкового потенціалу інноваційного розвитку промисловості у 2004 р. відбувалося в основному за рахунок екстенсивного фактора, а саме: зростання масштабів виробництва.

Найбільш потерпіла *продуктова* інноваційність. Кількість освоєних нових видів матеріалів, виробів, продуктів зменшилася майже наполовину (47,9%). Процес розпочався ще у 2003 р. (2002 р. – освоєно 22327 найменувань, 2003 р. – 6702, 2004 р. – 3209). Частково це сталося через зміну умов складання статистичної звітності, коли Держкомстат України, починаючи з 2003 р., з метою надання більш об'єктивної оцінки інноваційній діяльності, обмежив статистичну звітність щодо освоєння нових видів продукції лише інноваційними видами. Але не можна не помітити загального падіння підприємницької уваги до цього напрямку інноваційної діяльності.

Освоєння виробництва нових видів машин, устаткування і приладів відбувалося дещо краще (2003 р. – 710, 2004 р. – 769), проте це не змогло забезпечити позитивної динаміки продуктової інноваційності в цілому, її частка в загальній структурі інноваційного розвитку промисловості скоротилася з 12,3 до 6,1%, тобто вдвічі.

Активнішою була діяльність у сфері *процесової* інноваційності. Впровадження нових технологічних процесів зросло на 16,5% (2003 р. – 1482, 2004 р. – 1727), із них маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних – на 6,4% (2003 р. – 606, 2004 р. – 645), а питома вага цього напрямку в загальному забезпеченні технологічної інноваційності підвищилася з 3,5 до 3,6%.

У формуванні технологічного потенціалу інноваційного розвитку провідні місця займають такі види промислової діяльності, як машинобудування, хімічна і нафтохімічна промисловість, виробництво неметалевих мінеральних виробів, легка промисловість, металургія й обробка металу. Проте через технологічні особливості і суспільне призначення кожного з цих видів діяльності вони несуть різне навантаження у формуванні відповідно продуктової і процесової інноваційності.

Так, в освоєнні виробництва інноваційних видів продукції (продуктова інноваційність) досить щільно з незначними коливаннями представлені всі види промислової діяльності. У той же час за процесовою інноваційністю – впровадження нових технологічних процесів – найвищий внесок роблять три види промислової діяльності, а саме: харчова, хімічна і нафтохімічна та машинобудування. Безумовним лідером як у продуктової, так і процесовій інноваційності є машинобудування. У 2004 р. його частка в освоєнні виробництва інноваційних видів продукції і впровадженні нових технологічних процесів становила відповідно 34,7 і 61,9%. У 2003 р. ці пропорції також були на користь машинобудування – 18,9 і 55,2%.

Третьою складовою формування рівня технологічної інноваційності промислового виробництва, відповідно до запропонованої методології розрахунків, є ресурсний потенціал, тобто сума умов, чинників і засобів, які забезпечують розвиток і активізацію інноваційної діяльності на підприємствах промисловості.

Найсуттєвішою ресурсною умовою забезпечення інноваційного розвитку ми вважаємо фінансові можливості суб'єктів інноваційної діяльності. У 2004 р. вони становили 4,5 млрд грн. Порівняно з 2003 р. загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність збільшився майже у півтора рази, абсолютний приріст фінансування становив 1,5 млрд грн. Це значно підвищило вплив фінансової складової на загальний рівень технологічної інноваційності промислового виробництва як за абсолютним значенням показника (141,5%), так і за його питомою вагою в загальній структурі інноваційності (2003 р. – 6,8%, 2004 р. – 8,8%) (див. табл. 2.2).

Майже 9/10 загального обсягу фінансування йшло за трьома напрямками інноваційної діяльності: дослідження і розробки (28%), виробниче проектування (17,8%), придбання машин, обладнання, установок та інших основних фондів (59,9%). Проте існують і особливості у підходах до використання фінансових ресурсів. Так, підприємства машинобудування використовують значно меншу частку фінансових ресурсів на придбання машин і устаткування (26,7%), ніж у цілому по промисловості (59,9%), оскільки мають можливість задовольняти свою потребу у нових видах техніки значною мірою за рахунок власного виробництва [див.1].

Витрати на виробниче проектування та на інші види підготовки виробництва до випуску нових товарів і впровадження нових технологій більшою мірою були властиві трьом видам промислової діяльності: легкій промисловості (10,3%), машинобудуванню (26,7%) та хімічній і нафтохімічній промисловості (34,9%). Спираючись на власну галузеву науку – дослідні інститути, наукові центри, дослідно-конструкторські бюро і лабораторії – підприємства цих галузей виконують значний обсяг робіт, пов'язаних з удосконаленням технологічної бази власного виробництва.

Перевагу на користь придбання вже готових нових технологій у більшою мірою віддавали підприємства харчової промисловості, целюлозно-паперової промисловості та видавничої справи. Їх частка за цією статтею використання фінансових ресурсів на інноваційну діяльність становила відповідно 12,2 і 4,6%, що вище середнього рівня по промисловості (3,2%).

На дослідження і розробки у 2004 р. в цілому по промисловості було витрачено майже десяту частку всіх асигнувань, що пішли на інноваційну діяльність. Лідируюче положення тут займають підприємства машинобудування, їх витрати за цим напрямом (27%) майже втричі перевищують середній рівень по промисловості. Помітний обсяг досліджень і розробок здійснюють також підприємства легкої промисловості (7,9%), хімічної і нафтохімічної (4,4%), з виробництва коксу та продуктів нафтопереробки (4,2%).

Щодо маркетингової діяльності і реклами, то найбільш суттєву перевагу цей напрям отримує в харчовій промисловості, підприємства якої витрачають для цього майже третину всіх асигнувань на інноваційну діяльність (28,6%).

Відбиттям інтересів суспільства до реалізації інноваційної політики, особливо з боку уряду, бізнесу та фінансових інституцій країни, може слугувати структура джерел фінансування інноваційної діяльності. Проте навіть при значному (у 1,5 раза) зростанні обсягу фінансування, яке відбулося у 2004 р., основні пропорції щодо джерел фінансування дають підставу вбачати пасивне ставлення суспільства і, перш за все, держави до розв'язання цієї важливої проблеми.

Основний внесок у підвищення рівня інноваційності промислового виробництва як завжди робили підприємства за рахунок власних коштів, частка яких у загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності зростає з 70,2% (2003р.) до 77,3% (2004р.). У той же час держбюджет, вітчизняні і зарубіжні інвестори значно уповільнили свою участь у фінансуванні інноваційних проєктів: держбюджет – з 3,0 до 1,4%; вітчизняні інвестори – з 3,7 до 0,2%, зарубіжні – з 4,3 до 2,5%. Майже без змін залишилася частка коштів на інноваційну діяльність, отриманих за рахунок кредитів (2003 р. – 18 %, 2004 р. – 17,8 %) [1].

Такі тенденції свідчать про те, що в проведенні та активізації інноваційної діяльності промислові підприємства продовжують лишатися на самоті і навіть втрачають ту мізерну допомогу, отриману з боку інвесторів і держбюджету в попередні роки.

Суттєвою ресурсною складовою інноваційного розвитку є інтелектуальний потенціал галузі, зокрема, чисельність винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропо-

зицій. На жаль, цей творчий прошарок людського капіталу в промисловості протягом уже багатьох років має тенденцію до скорочення: 2001 р. – 25,6 тис. осіб, 2002 р. – 21,4, 2003 р. – 19,4, 2004 р. – 18,2 тис. осіб. І хоча вплив цього фактора на загальний рівень інноваційності, за нашими розрахунками, лишається досить вагомим (2003 р. -32,2%, 2004 р. – 28%) тенденція скорочення його можливостей не може не турбувати (див. табл. 2.1).

У 2004 р. ресурсна база інноваційного розвитку була посилена новаторською діяльністю. Зросла кількість поданих заявок на видачу охоронних документів порівняно з 2003 р. Збільшилася кількість отриманих охоронних документів, у тому числі від патентних відомств зарубіжних країн – на 20,8%. Підтвердженням якісного рівня новаторської діяльності можна вважати досить високе значення коефіцієнта, що показує відношення отриманих охоронних документів до кількості поданих заявок (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Коефіцієнт якості новаторської діяльності

	Подано заявок		Отримано охоронних документів		Коефіцієнт якості	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Винаходи	704	465	634	629	0,9	1,35
Корисні моделі	123	455	101	217	0,82	0,47
Промислові зразки	266	258	250	181	0,94	0,70
Разом	1093	1178	985	1027	0,90	0,87

Джерело: розраховано за даними [див. 1, с. 278, 280, 285, 287].

Зростанню ресурсного потенціалу інноваційної діяльності сприяло також збільшення, порівняно з попереднім роком, кількості використаних об'єктів промислової власності і раціоналізаторських пропозицій. Прибуток від їх використання становив 555,9 млн грн, що майже в 1,4 раза більше, ніж було отримано у 2003 р. Прибутковість зросла майже за всіма видами об'єктів промислової діяльності і раціоналізаторськими пропозиціями (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Прибутковість використання об'єктів промислової власності
та раціоналізаторських пропозицій**

	Використано ОПВ і рацпропо- зицій, од.		Отримано прибутку від викори- стання ОПВ і рацпропозицій			
			всього, млн грн		на одиницю ОПВ, тис. грн	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Винаходи	765	813	147,6	226,3	192,9	278,3
Корисні моделі	119	189	7,1	2,9	59,7	15,3
Промислові зразки	550	549	5,6	34,0	10,2	61,9
Рацпропозиції	15763	15914	242,0	292,7	15,3	18,4
Разом	17197	17465	402,3	555,9	23,4	31,8

Джерело: розраховано за даними [див. 1, с. 291, 293, 304, 307].

Отже, для підвищення ефективності управління інноваційними процесами промислового виробництва доцільно:

– ввести в практику оцінки інноваційної діяльності показник "рівень технологічної інноваційності промисловості" як показник комплексної оцінки інноваційності, що враховує вплив окремих складових інноваційної діяльності, інтегруючи їх за найбільш суттєвими ознаками інноваційного розвитку;

– налагодити систематичний моніторинг інноваційного рівня промисловості за допомогою запропонованої моделі інтегрованих розрахунків з виділенням ключових факторів впливу на інноваційний розвиток та їх оцінки як структурних елементів формування загального рівня інноваційності;

– оцінювати ефективність інноваційного розвитку шляхом моделювання функціональної залежності динаміки економічних характеристик промислового виробництва – ВДВ, прибутку, рентабельності, продуктивності праці, енерго- і матеріаломісткості – з досягнутим рівнем інноваційності, розрахованим за допомогою комплексної інтегральної моделі;

– оцінювати і ранжувати види промислової діяльності за рівнем технологічної інноваційності з визначенням галузевих (видових) особливостей впливу окремих складових інноваційної діяльності на формування загального рівня і структури інноваційного розвитку;

– розробити і впровадити систему державних стимулів і преференцій за збільшення ринкового потенціалу інноваційного розвитку промисловості. Поряд із загальним зростанням можливостей щодо реалізації інноваційної продукції особливу увагу приділити підвищенню її частки в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, а також покращенню якості інноваційної продукції за рахунок збільшення частки принципово нової і удосконаленої інноваційної продукції. Це дасть змогу покращити задоволення зростаючого попиту галузей економіки на сучасні види промислової продукції;

– усунути дисбаланс між ринковим і технологічним потенціалом інноваційного розвитку шляхом внесення змін у державні програми розвитку окремих галузей у частині створення механізмів підвищення технологічних можливостей промислових підприємств щодо розширення масштабів виробництва і номенклатури нових видів матеріалів, виробів, продуктів, машин, устаткування і приладів;

– покращити умови стимулювання і державної підтримки інноваційної діяльності за рахунок економічних механізмів, перш за все на малих і середніх підприємствах промисловості з чисельністю працюючих до 500 осіб. Їх частка в загальній сукупності промислових підприємств становить 87,9%, але інноваційною діяльністю з них займається лише кожне десяте підприємство, тоді як на більших підприємствах цей показник значно вищий: з чисельністю до 1000 чол. – кожне третє, до 5000 чол. – кожне друге, до 10000 чол. і вище – переважна більшість.

2.3. Орієнтири структурно-інноваційних змін

Забезпечення сталого розвитку економіки України потребує ретельної оцінки як поточних дій щодо регулювання структурно-інноваційних змін, так і обґрунтування стратегії на майбутнє. При цьому йдеться не стільки про те, якими мають бути темпи приросту ВВП, обсяги інвестицій, показники соціального рівня життя, що само по собі дуже важливо. Мається на увазі побудова і прийняття такої стратегії, яка була б якісно відмінна від тради-

ційних поглядів щодо структурної трансформації економічного розвитку.

Перш за все, слід було б по-новому оцінити причинно-наслідковий стан, в якому опинилася економіка України за роки незалежності. Не можна продовжувати орієнтуватися на чинники, які дісталися нам у спадщину від попередньої епохи. Має бути зроблена критична оцінка трансформаційних процесів не як засобу подолання успадкованих диспропорцій, а з позиції майбутніх вимог суспільства до економічного розвитку, а також бачення ролі і місця України у складі світової економічної системи.

Необхідно переглянути цільові орієнтири стратегічного розвитку економіки країни і промисловості зокрема. Замість відверто матеріальних індикаторів, що є, безперечно, найважливішим виміром розвитку будь-яких економічних систем, стратегічний вектор економічної динаміки слід зосередити переважно на пошуку і визначенні рушійних факторів та інституціональних умов, які б сприяли забезпеченню економічного розвитку країни. Тобто йдеться про перехід до такого типу розвитку української економіки, який би не тільки відповідав загальносвітовим тенденціям, але й спирався переважно на національні умови, що можуть забезпечити країні отримання конкурентних переваг у глобальній системі світового господарства.

Розглядаючи економіку України як цілісний комплекс, потрібно все ж таки визначитися з лідером "економічних перегонів" – яким галузям, або видам діяльності слід віддавати стратегічну перевагу у трансформаційних процесах із побудови економіки майбутнього. Подальше підтримання існуючої галузевої структури економіки країни з відвертим лобюванням протекціоністських дій як по відношенню до суб'єктів промислового виробництва, так і аграрного, не тільки не відповідає світовим тенденціям економічного прогресу, але й розпорошує і без того обмежені національні ресурси, гальмує розвиток економіки, а головне, робить її неконкурентоспроможною по відношенню до інших країн, поміж іншого, значною мірою саме через неефективну галузеву структуру.

Ця теза знаходить підтримку серед науковців. Так, Є.Завгородня вважає, що "вибір видів економічної діяльності – національних пріоритетів – є першою за логікою і значущістю

складовою структурної політики" [32]. Вона пропонує це робити у два етапи. З початку з ряду альтернатив (аграрна периферія, сировинна периферія, індустріальна економіка, постіндустріальна) визначається майбутній тип економіки і притаманні йому пріоритети. Потім здійснюється конкретизація пріоритетів з урахуванням національної специфіки. Проте не враховується обставина, що формування національних цілей структурної перебудови має відбуватися з урахуванням тренду об'єктивних закономірностей розвитку сучасної глобальної економіки, оскільки Україна прагне стати її рівноправним членом.

Економічно розвинені країни вже давно визначилися у своїх галузевих уподобаннях, віддаючи стратегічну ініціативу розвитку промисловості, а саме її наукомістким і високотехнологічним видам діяльності. Саме за рахунок розвитку промислового виробництва вони отримують переважну частину валового внутрішнього продукту, вирішують економічні, соціальні і науково-технічні проблеми, упевнено переходячи від індустріального до постіндустріального типу економічного розвитку.

Для України промисловість також є одним з основних системоутворюючих елементів економіки держави. Проте економічний і науково-технологічний стан, в якому знаходиться українська промисловість, а головне, її галузева структура виробництва, не можуть розглядатися як прообраз економіки майбутнього і потребують істотної і якнайшвидшої трансформації.

Пріоритетний сегмент державної промислової політики на найближчу перспективу (5-7 років), має скласти комплекс заходів із подолання найбільш деструктивних рис галузевого устрою промислового виробництва, а саме:

- підвищення соціальної орієнтації промислового виробництва, особливо що стосується збільшення виробництва складної побутової техніки тривалого використання. Це дасть змогу активізувати внутрішній ринок за рахунок вітчизняних товарів, подолати імпорتنу експансію і покращити формування доходної частини бюджету;

- подолання міжгалузевої і технологічної незбалансованості промислового виробництва шляхом його диверсифікації, зниження частки продукції проміжного споживання (сировини, матеріалів, напівфабрикатів) і збільшення підприємств із закінче-

ним циклом виробництва, що сприятиме функціонуванню промислового комплексу як цілісної системи з ширшими можливостями виробничої бази щодо експорту і створення ВВП;

– скорочення ресурсо- і, особливо, енергоємності промислового виробництва. Хоча цей аспект промислової політики найбільш суттєво пов'язаний із вдосконаленням галузевої структури промисловості, його реалізація вимагає також наполегливого просування ідеології ресурсо- і енергозбереження, по всьому ієрархічному ланцюгу виробничих відносин від Уряду до конкретного підприємця і споживача, використовуючи економічні і адміністративні важелі.

Безумовно, проблеми вдосконалення галузевої структури промисловості не можуть вирішуватися з чистого аркуша, тобто через повну ліквідацію існуючих потужностей і створення сучасних виробництв прогресивного галузевого профілю. Основні засоби промисловості у 2005 р. дорівнювали майже 463 млрд грн, а інвестиції в основний капітал за рахунок усіх джерел фінансування становили 35 млрд грн, з яких на кошти державного бюджету припадає не більше 2 млрд грн [33]. Технічне переоснащення виробничого потенціалу зі здійсненням структурно-інноваційних змін – це капіталомісткий і довготривалий процес, на який навіть розвинені країни витратили багато років.

Д.Белл, розглядаючи процес формування постіндустріального суспільства, стверджував, що тенденції розвитку не заміщають попередні суспільні форми, які "часто співіснують, поглиблюючи комплексність суспільства і природу соціальної структури" [34;35]. Цю тезу цілком можна віднести і до технологічної структури виробництва, зокрема промислового. При повній уяві щодо економічних переваг, які дають принципово нові технології, Україна в своєму розвитку ще деякий час спиратиметься на індустріальний базис, сформований в попередні роки.

Для реалізації інноваційної стратегії структурних змін в Україні найбільше підходить відоме китайське прислів'я - "великий шлях долається маленькими кроками". Частіше це розуміється як відповідна етапність здійснення структурної перебудови з визначенням заходів першого, другого, третього етапів, а умовою переходу до кожного наступного етапу є виконання програми попереднього з накопиченням відповідних фінансових ресурсів. Це,

так би мовити, класичний підхід до програмування структурних змін, але Україна втратила час на його реалізацію. Протягом майже 13 років, відтоді як проблема структурної перебудови була поставлена в державі в ранг пріоритетних (1993 р.), не було прийнято а ні програми структурної перебудови, а ні іншого регуляторного документу щодо розв'язання цієї проблеми.

Структурні зміни набули здебільше випадкового характеру, а їх позитивний зміст підтримувався лише ініціативою окремих підприємців, які прагнули опанувати нові види продукції і нові технології відповідно до потреб ринку і умов конкуренції. Більшість енергоємних виробництв видобувної і обробної промисловості, зокрема видобування неенергетичних матеріалів, виробництво будівельних матеріалів, металургія та обробка металу, хімічна та нафтохімічна промисловість не тільки не посунулися із займаних позицій, а й навіть збільшили свою частку в структурі промислового виробництва через занепад машинобудування та галузей легкої промисловості.

Виходячи з реалій, що склалися, Україна буде вимушена і надалі підтримати таку дуалістичну стратегію структурних змін, коли одночасно зі створенням сучасних виробництв продовжують існувати і технологічно вдосконалюватися традиційні галузі і виробництва, які можуть ще деякий час використовувати конкурентні переваги, що їм забезпечують "домашні" умови – наявність сировини, засобів виробництва, низька вартість людського капіталу тощо, а також сприятлива кон'юнктура світового ринку.

Цікавий аспект поєднання ефективного використання і технологічної трансформації індустріального комплексу України висловив колишній перший заступник міністра промислової політики В.Рижов. Він вважає, що "необхідно скористатися тенденцією переходу Західної Європи до постіндустріальної моделі економіки з природним виведенням виробництв за межі своїх країн, запропонувавши їм таку можливість в Україні". На його думку, "наша країна зможе стати своєрідним європейським технопарком, швидко подолавши шлях від відбудови індустріальної економіки до перших елементів постіндустріального устрою" [36].

Безумовно, конкретизація такої ідеї має бути пов'язана з глибоким науковим обґрунтуванням не лише технологічних, а й економічних, екологічних і соціальних чинників, але вже зараз

досить впевнено до традиційних виробництв, які в змозі забезпечити більш-менш швидке підвищення рівня промислово-технологічної переробки та посилити конкурентоспроможність своєї продукції, спираючись як на власні сили, так і на переваги інтеграційних процесів можна віднести:

у машинобудуванні - виробництво авіаційної і ракетно-космічної техніки, суднобудування, верстато-інструментальне, енергетичне і сільськогосподарське машинобудування, окремі виробництва електронної техніки і засобів зв'язку;

у металургійній промисловості - виробництво тонкого автомобільного листа, високоміцних труб, водо- і газопровідних труб із покриттям, алюмінієвої фольги і губчастого титану, сталевих канатів та арматури;

у хімічній і нафтохімічній промисловості - виробництво мінеральних добрив, двоокису титану, синтетичного корду, полімерів і виробів із них, товарів побутової хімії, автомобільних шин і гумотехнічних виробів, зокрема важкогорючих конвеєрних стрічок;

у деревообробній промисловості - виробництво фанери, картону, спеціальних видів паперу, деревостружкових і деревоволокнистих плит, меблів, виробництво сірників;

у промисловості будівельних матеріалів - виробництво високоякісного скла, крейди, фракційного щебеню, тонких облицьовувальних плит з граніту та бруківки сучасного дизайну, великоформатних керамічних облицьовувальних плит євростандарту;

у легкій промисловості - поглиблена переробка льону, шкіросировини, швейне та трикотажне виробництво;

у харчовій промисловості - розширення асортименту харчових продуктів поліпшених харчосмакових властивостей, лікувально-профілактичних продуктів і препаратів із рослинної сировини, харчових домішок, продуктів термічної обробки та швидкого приготування.

Стосовно багатьох видів промислової продукції підприємства цих галузей вже заявили про себе як конкурентоспроможні суб'єкти на зовнішньому ринку. Однак їх позиції поки що не досить стійкі через внутрішні проблеми, зокрема відсутність інвестиційних ресурсів і коливання кон'юнктури на світовому ринку.

Тому стратегія структурно-інноваційних змін має передбачати їх підтримку, якщо не фінансово-фіскальними заходами безпосередньо, то опосередковано через систему нормативно-правових і організаційних проектів, зокрема за рахунок:

- сприяння розширенню ринків збуту, покращенню кооперативних зв'язків та міжнародного співробітництва;
- активізації роботи міжурядових торговельно-економічних комісій, надання інформаційних послуг щодо кон'юнктури зовнішніх ринків, створення за кордоном торгових представництв, сервісних центрів, дилерської мережі;
- підтримки розвитку виробничої кооперації між промисловими підприємствами як на теренах України, так і на міжнародному рівні;
- створення міжнародних виробничо-технологічних кластерів з освоєння виробництва та розширення експорту наукомісткої продукції європейського рівня;
- забезпечення захисту вітчизняного виробника від можливих негативних наслідків вступу до СОТ та сприяння прискоренню його адаптації до умов глобального економічного середовища.

Державна підтримка традиційних виробництв навіть у такий спосіб надасть їм впевненості щодо їх соціальної і економічної значущості на перехідному етапі між індустріальним і постіндустріальним устроєм, прискорить зростання ефективності і випуску сучасних конкурентоспроможних видів промислової продукції, створить умови для формування прогресивної структури експорту.

Проте ключовим завданням структурно-інноваційної трансформації економіки взагалі і промислового комплексу зокрема має стати забезпечення зростання ролі наукомістких і високотехнологічних видів діяльності з високим ступенем технологічної обробки і, як наслідок, з високою часткою доданої вартості. Промислові виробництва, що відповідають наведеним ознакам, створюють сьогодні інноваційний імідж економікам розвинених країн. У їх структурі майже 60% інновацій, що мають проривне значення або уособлюють значні технологічні досягнення.

Україна, проголосивши курс на інноваційну модель розвитку, має досить низьке порогове значення рівня інноваційності.

Кількість промислових підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, протягом останніх п'яти років постійно знижувалася: 2000 р. – 1705, або 18% від загальної кількості, 2005 р. – 1193, або 11,9%. Ще менша частка тих підприємств, що впроваджували інновації: 2000 р. – 14,8%, 2005р. – 10,0%. Майже не впливає на загальний рівень інноваційності промислової продукції частка реалізованої інноваційної продукції, яка також має спадну тенденцію – 2000 р. – 9,4%, 2004 р. - 5,8% (табл.2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка інноваційності промислових підприємств та обсягів реалізованої інноваційної продукції за 2000-2005 рр.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Підприємства, що займалися інноваційною діяльністю	1705	1697	1808	1496	1359	1193
% до загальної кількості підприємств	18,0	16,5	18,0	15,1	13,7	11,9
Підприємства, що впроваджували інновації	1491	1503	1506	1139	992	810
% до загальної кількості підприємств	14,8	14,3	14,6	11,5	10,0	10,0
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн	12148	10365	12606	12882	18784	24995
% до загального обсягу реалізованої промислової продукції	9,4	6,8	7,0	5,6	5,8	6,5

Джерело: за даними [див.1].

На думку опитаних виробників, найважливіші чинники, що стримують інноваційний процес, можна об'єднати у три блоки, а саме [1]:

фінансовий - серед них найважливіший - це нестача власних коштів (так вважає 79,5% респондентів), недостатня фінансова підтримка з боку держави (54,3%) та великі витрати на нововведення, що також додає фінансових проблем (57,1%);

інституціональний - недостатність законодавчої бази (на неї посилаються 38,7% опитуваних). Ю.Шкворець, наприклад, відмічає, що "чинне законодавство, яким регулюються правовідносини в інноваційній сфері, не має необхідної структурної повноти і си-

стемної завершеності" [37]. Це, безумовно, викликає високі економічні ризики (так вважають 40,7% опитаних) і збільшення термінів окупності нововведень (38,2%);

інформаційний - нестачу інформації про нововведення, що перешкоджає здійсненню інновацій, відмічає майже п'ята частина респондентів (18,4%). До цього чинника тяжіють як за часткою респондентів, так і за інформаційною сутністю впливу такі фактори, як нестача інформації про ринки збуту (18,3%) та, пов'язана з інформаційним вакуумом, відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями (19,7%).

При всій важливості інституціональних та інформаційних чинників головну і визначальну роль в активізації інноваційних процесів відіграє все ж таки фінансовий чинник. Це актуально не тільки для України, а й для країн – інноваційних лідерів. Так, Президент США Дж.Буш, виступаючи в Конгресі зі зверненням до нації, оголосив "Ініціативу американської конкурентоспроможності". Вже у 2007 р. для цього із держбюджету буде виділено 5,9 млрд дол. для збільшення інвестицій у НДДКР, для зміцнення системи освіти і заохочення підприємництва. За словами президента, бюджет 2007 р. передбачає 137 млрд дол. на Федеральну програму з НДДКР, що на 50% більше порівняно з рівнем 2001 р. Буш також дав зрозуміти, що оголошена ним "Ініціатива конкурентоспроможності" на цьому не закінчується. Робота розрахована як мінімум на 10 років, протягом яких на наукові дослідження буде виділено 50 млрд дол. бюджетного фінансування і ще 86 млрд дол. – у вигляді податкових пільг [38].

Цей приклад є доволі показовим для України з точки зору державного підходу до активізації інноваційного розвитку і підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

У промисловості України, незважаючи на зростання абсолютних розмірів фінансування як наукових і науково-технічних робіт, так і інноваційної діяльності, їх частка у валовому внутрішньому продукті лишається майже незмінною (табл.2.6). Це свідчить, що окрім загальних закликів про важливість і необхідність структурно-інноваційної моделі розвитку, реальних змін у цьому напрямі не відбувається.

Таблиця 2.6

**Фінансування наукових, науково-технічних робіт
та інноваційної діяльності в промисловості
у валовому внутрішньому продукті**

	2001	2002	2003	2004	2005
Фінансування наукових і науково-технічних робіт, млн грн	1409,5	1162,6	1914,7	1955,0	2377,4
% до ВВП	0,69	0,51	0,72	0,57	0,56
Фінансування інноваційної діяльності, млн грн	1971,4	3013,8	3059,8	4534,6	5751,6
% до ВВП	0,96	1,33	1,14	1,32	1,35
Разом, млн грн	3380,9	4176,4	4974,5	6489,6	8129,0
% до ВВП	1,65	1,85	1,86	1,88	1,91

Джерело: [див.1;33].

Більш того, кошти, що йдуть на підтримку інноваційних процесів, починаючи від наукових і науково-технічних робіт, майже порівну розподіляються між інноваційно-інвестиційним сектором (40,6%), який має бути локомотивом інноваційної моделі, і галузями енергосировинного сектора (45,2%), більшість з яких є втіленням індустріальної складової минулого століття (табл.2.7).

Структура витрачання коштів за напрямками інноваційного процесу не зовсім вдала. Якщо взяти інноваційно-інвестиційний сектор, то не можна не помітити значне відставання з фінансуванням інноваційної діяльності, тобто здобутки, які отримуються в науковій і науково-технічній сфері, не можуть вчасно і в повному обсязі перетворюватися в інноваційний продукт. У секторі споживчих товарів, а це перш за все харчова і легка промисловість, майже не фінансуються наукові і науково-технічні роботи. У 2005 р. сектор використав лише 1,1% всіх коштів промисловості, які були спрямовані на наукові і науково-технічні роботи, а в загальній структурі коштів, включаючи інноваційну діяльність, фінансування науки і науково-технічних робіт становило 2,3% (див. табл.2.7).

Таблиця 2.7

Структура розподілення коштів, що йшли на фінансування наукових, науково-технічних робіт та інноваційної діяльності в промисловості у 2005 р., %

	Промисловість всього	із них за секторами		
		Енергосировинні	Інноваційно-інвестиційні	Споживчих товарів
За секторами промисловості				
Наукові та науково-технічні роботи	100	28,4	70,5	1,1
Інноваційна діяльність	100	52,2	28,2	19,6
Разом	100	45,2	40,6	14,2
За напрямками інноваційної діяльності				
Наукові та науково-технічні роботи	20,3	18,4	50,9	2,3
Інноваційна діяльність	70,7	81,6	49,1	97,7
Разом	100	100	100	100

Джерело: розраховано за даними [див. 1].

Те, що саме інноваційно-інвестиційний сектор має отримувати всебічну фінансову підтримку з боку держави в активізації інноваційного розвитку підтверджує порівняння секторів промисловості за інноваційним внеском у загальний обсяг реалізованої продукції (табл.2.8). Якщо в загальному обсязі реалізованої продукції частка інноваційно-інвестиційного сектора протягом 2001-2005 рр. майже не змінилася і становила лише 11,5-12,7%, то в обсязі реалізованої інноваційної продукції його частка за період збільшилася більше ніж вдвічі – з 17,7 до 36,9%, і майже вдвічі збільшився внесок цього сектора у випуск інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції – з 10,4 до 18,2%. Такі результати на фоні спадаючої інноваційності енергосировинного сектора і сектора споживчих товарів підтверджують пріоритетність інноваційно-інвестиційного сектора щодо державної підтримки з точки зору створення реальних можливостей впливу на інноваційний розвиток економіки в цілому.

Структурна перебудова має вирішальне значення у формуванні відтворювальних пропорцій, притаманних інноваційній моделі розвитку економіки. Досягнення на цій основі позитивних тенденцій є тривалим науко- і капіталомістким процесом, який впливає також на соціально-політичні та інші умови життя країни. Тому стратегічні напрями і цільові орієнтири структурної перебудови економіки повинні реалізовуватися системно і в найбільш сприятливій для цього послідовності.

Таблиця 2.8

Порівняння секторів промисловості за інноваційним внеском в загальний обсяг реалізованої промислової продукції

Показник \ Сектор	Енергоси- ровинний	Інноваційно - інвести- ційний	Спожив- чих товарів
Частка сектора в загальному обсязі реалізованої продукції, %			
2001	64,2	11,5	24,3
2002	65,7	12,5	21,8
2003	65,3	13,6	21,1
2004	67,9	13,4	18,7
2005	67,8	12,7	19,5
Частка сектора в обсязі реалізованої інноваційної продукції, %			
2001	42,6	17,7	39,7
2002	38,4	24,3	37,3
2003	47,2	36,9	15,9
2004	35,5	44,7	19,8
2005	44,7	36,9	18,4
Питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої, %			
2001	4,5	10,4	11,1
2002	4,1	13,6	11,9
2003	4,3	16,0	4,5
2004	3,0	19,4	6,1
2005	4,3	18,2	6,2

Джерело: розраховано за даними [див. 1].

На першому етапі основне завдання, на нашу думку, полягає у створенні інституціональних, інфраструктурних та економічних засад структурно-інноваційних перетворень, що мають вті-

литися у єдиній національній системі їх нормативно-правового та організаційного забезпечення. Ключовими елементами такої системи мають стати державна підтримка структурних пріоритетів, створення рівних умов конкуренції, захист прав власності, активізація людського капіталу, особливо в галузі продукування і використання знань, запровадження світових стандартів якості продукції.

Безпосередньо структурні зміни бажано здійснювати за такою стратегією:

– орієнтація на конкретні сегменти внутрішнього і зовнішнього ринків, де вітчизняні товаровиробники мають або можуть отримати протягом короткого часу конкурентні переваги, спираючись на внутрішні сприятливі умови національної економіки;

– більш повне використання національних науково-технічних розробок, новітніх результатів фундаментальних і прикладних досліджень, при широкому залученні переваг, які відкривають процеси інтеграції і глобалізації;

– державне стимулювання випереджаючого розвитку виробництва продукції переробних галузей, в першу чергу наукомістких і високотехнологічних виробництв, сприяння розробленню та впровадженню у виробництво нових видів продукції, матеріалів і технологій.

Тобто структурні зміни на цьому етапі мають базуватися переважно на реалізації існуючих конкурентних переваг окремих виробництв та секторів, що забезпечені, передусім, власними науково-технічними досягненнями й продукція яких користується стійким попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках.

На другому етапі основне завдання мало б полягати у формуванні та накопиченні науково-технологічного, ресурсного й інтелектуального потенціалу структурно-інноваційних змін, забезпеченні їх інтеграції у відтворювальний процес на економічній (ринковій) основі. Для цього має бути створена ефективна система комерціалізації наукових досягнень та їх інвестиційного забезпечення.

Структурні зміни на цьому етапі, поряд з розширенням масштабів трансформаційних перетворень, доцільно здійснювати за стратегією "інноваційного прориву", орієнтуючись на створення

нових поколінь техніки і технологій, притаманних V і VI технологічним укладам.

Свою "технологію економічного прориву" пропонує Ю.Полунєєв [39], в основу якої покладено чотири напрями підвищення конкурентоспроможності економіки:

- ліквідація критичних відставань;
- створення економіки знань;
- забезпечення стабільного розвитку;
- соціальна ґрунтовність і соціальний капітал.

Основні методологічні контури запропонованої технології є прийнятними з точки зору додержання світових концепцій конкурентоспроможності і можуть слугувати уряду "дорожньою картою" при розробці та реалізації відповідної державної політики. Проте залишається питання: що в цій моделі є первинним, який у неї базис і надбудова, що безпосередньо підвищує конкурентоспроможність підприємств і галузей, а що лише сприяє її підвищенню?

Без відповіді на це питання запропонована технологія нагадує скоріше нарис інституціонального устрою "економіки майбутнього", точніше її суспільно-економічні риси, без яких Україна на світовому економічному подіумі дійсно не зможе вважатися конкурентоспроможною. У "технології економічного прориву" поза увагою лишилася реальна технологічна складова економіки, технології підприємств і галузей. Не викликає сумніву, що для підвищення конкурентоспроможності потрібні сприятливі інституціональні умови, але ж слід враховувати і базисну складову – необхідні технологічні орієнтири економічного прориву, досягнення яких дозволить національним виробникам пристойно конкурувати на світових ринках.

У вирішенні проблеми прискореного подолання технологічного провалля між індустріальною і постіндустріальною економікою не можна покладатися лише на ринкові регулятори. В умовах швидкоплинного науково-технологічного прогресу вони не зможуть адекватно реагувати на стратегічні суспільні потреби і забезпечувати швидкі цілеспрямовані зміни в структурі промисловості. Потрібна активна, цілеспрямована, економічно обґрунтована державна структурна політика з чітко визначеними пріоритетами (орієнтирами) технологічного (інноваційного) прориву.

Теорія і практика доводить, що не можна успішно конкурувати по всій сукупності продукції, яка виробляється в країні, або на підприємстві. Ефективна конкуренція досягається лише в тих випадках і по тих видах продукції, в яких вдається використати переваги як "домашніх" факторів, так і сприятливих умов, що надає кон'юнктура на світових ринках [40].

Відповідно до новітніх тенденцій світового технологічного розвитку та з урахуванням інтелектуального, виробничого і науково-технічного потенціалу України, до таких технологій має бути віднесено:

інформаційні технології та системи зв'язку – створення інформаційних і телекомунікаційних систем, приладів комплексної автоматизації, комп'ютерних засобів високої продуктивності; інформаційні технології контролю і управління промисловими об'єктами; сучасні комп'ютерні технології для вищих навчальних закладів; цифрові ширококутові системи розподілу інформації; світлосигнальна та інформаційна апаратура; волоконно-оптичні кабелі;

технології спеціального призначення – системні засоби з технологічного проектування і супроводження виробництва по замкненому циклу; агрегати і системи нового покоління для комплектування літаків і ракет-носіїв; агрегати і системи для швидкісного і високошвидкісного залізничного транспорту; системи локації у різних середовищах; оптоелектронні системи подвійного призначення; засоби діагностики авіаційної та ракетно-космічної техніки;

функціональні і конструкційні матеріали та вироби з них – матеріали та речовини малотоннажного хімічного виробництва; напівпровідникові матеріали на основі надчистого силіцію, германію, арсеніду галію, сполук A_2B_6 ¹; скінтіляційні матеріали, оптичні та конструкційні монокристали; нанотехнології, їх розроблення та застосування; кераміка та надтверді інструментальні матеріали; матеріали для перетворювачів енергії безполум'яних

¹ Алмазоподібні напівпровідникові сполуки з підвищеною електропровідністю – сульфід, селенід телуриди цинку, кадмію, ртуті (CdS, CdSe, ZnS, ZnSe, ZnTe, CdTe, HgSe, HgTe) та їх тверді розчини (CdSSe, CdZnTe).

та екологічно чистих джерел тепла; органічні люмінофори та барвники; біосумісні матеріали;

екологічні технології – розроблення екологічно чистих технологій, машин і устаткування для переробки та утилізації відходів; систем машин і обладнання для комунальної сфери; систем контролю за станом і захисту навколишнього природного середовища;

біотехнології – виробництво біостимуляторів росту рослин, органо-мінеральних добрив комплексної дії, новітніх технологій виробництва антибіотиків, імунобіологічних препаратів, у тому числі імуноглобуліну різних видів, та засобів захисту тварин;

медичні діагностичні системи, профілактичні та лікувальні засоби – діагностичні та лікувальні програмно-технічні комплекси; лікарські засоби для лікування цукрового діабету, астми, серцево-судинних, онкологічних, інфекційних хвороб; психотропні та наркологічні препарати; препарати на основі продуктів переробки донорської крові; педіатричні форми лікарських засобів; вакцини.

Окремим рядком у пріоритетах структурно-інноваційної трансформації промисловості має стати впровадження енерго- і ресурсозберігаючого устаткування, екологізація промислового виробництва, а також вдосконалення на системній основі техніки і технологій для агропромислового комплексу.

Критерієм завершеності другого етапу має стати підвищення частки інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції до 25-30%.

Третій етап полягає у забезпеченні економічного розвитку промисловості за рахунок реалізації масштабних структурно-інноваційних змін через отримання мультиплікативного ефекту від модернізації технологічної бази економіки та формування нового сприятливого для інновацій інституціонального середовища. Структурні зміни на цьому етапі мають бути спрямовані на використання сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій, що відповідають стадії постіндустріального розвитку і сприятимуть інтеграції вітчизняного виробництва у світову і насамперед європейську систему. Інноваційна продукція за підсумками третього етапу має посісти 40-50% в загальному обсязі реалізова-

ної продукції промисловості, що створить підґрунтя для суттєвого скорочення на цій основі відставання України від розвинених країн Європи.

2.4. Структурування промислового виробництва за технологічними рівнями

Інститут технологічних укладів останнім часом все ширше використовується як методологічна основа дослідження тенденцій інноваційного розвитку економіки. Як наукове поняття категорія "технологічний уклад" була введена С.Глазьєвим на початку 90-х рр. ХХ ст. для характеристики технологічних особливостей відтворювальних процесів, притаманних різним етапам економічного розвитку суспільства [41]. Проте намагання визначити природу економічного розвитку через критерії технологічних змін простежуються на всьому історичному проміжку часу трансформації суспільства і розвитку економічної теорії.

А.Сміт пов'язував процес зростання продуктивних сил із поділом праці і винаходом машин [42]. Класик політичної економії К.Маркс відмічав, що матеріальною основою переходу від однієї суспільно-економічної формації до іншої є розвиток продуктивних сил [43]. М.Туган-Барановський пов'язував циклічний характер економічного розвитку з циклічною закономірністю відтворення основного капіталу, зокрема особливостями інвестування [44]. М.Кондратьєв, досліджуючи феномен довгострокових циклічних коливань, звернув увагу на те, що початок економічного зростання завжди збігається з широким застосуванням нововведень у промисловості [45]. Проте остаточний зв'язок між економічною динамікою і технологічними змінами встановив засновник інноваційної теорії економічного розвитку Й.Шумпетер [див.6]. Його інноваційна теорія надала внутрішнього імпульсу теорії "довгих хвиль" М.Кондратьєва, встановивши причинно-наслідковий взаємозв'язок між тенденціями технологічних і економічних змін.

Саме тому зміни технологічних укладів ототожнюють інколи з технологічними хвилями. Їх ідентифікація відбуватиметься за ключовими факторами кожного циклу, тобто за тими техноло-

гіями і засобами виробництва, які набувають найбільш масового попиту в суспільстві у відповідний період економічного розвитку. Ю.Бажал як ключові фактори формування "довгих хвиль Кондратьєва" (ДХК) виділяє такі [46, с.49]:

- механізація праці у ткацтві – перша ДХК (1790-1850 рр.);
- вуглевидобування і паровий двигун – друга ДХК (1851-1895 рр.);
- чорна металургія – третя ДХК (1896-1946 рр.);
- нафта разом із продуктами органічного синтезу – четверта ДХК (1947-1989 рр.);
- мікроелектроніка – п'ята ДХК (1990- ?);
- біотехнології – шоста ДХК (2040- ?).

Проте це лише контрольні віхи технологічних змін. Період, протягом якого відбувається становлення нової техніко-економічної парадигми, тобто більш ефективної системи суспільно-економічного устрою, має лаг у 50-60 років. У цей період разом із пріоритетним швидким розвитком галузей і виробництв, що використовують ключовий технологічний фактор, продовжують існувати галузі попереднього циклу, але їх темпи розвитку значно уповільнюються і можуть набувати навіть від'ємних значень. Десь у другій половині циклу на економічну арену виходить ще один гравець – нові технології і сектори виробництва, що мають згодом скласти ключовий елемент техніко-економічної парадигми нового економічного циклу розвитку¹.

Дослідження технологічної структури промислового виробництва дозволяє визначати місце країни у світовому еволюційному ланцюжку інноваційного розвитку. Методологія таких досліджень свого часу була запропонована в Інституті економіки і прогнозування Національної академії наук України [47]. На сьогодні структура виробництва промислової продукції за технологічними укладами, за розрахунками М.Данька [48], є такою: третій технологічний уклад – 50,4%, четвертий – 44,56%, п'ятий – 4,99%, шостий – 0,05%.

Поділяючи в цілому висновки М.Данько про те, що домінування в структурі промислового виробництва III і IV технологіч-

¹ Для більш ґрунтового ознайомлення з системним характером техніко-економічної парадигми [див. 46, с.50].

них укладів є віддзеркаленням технологічної бази, яка сформувалася у минулому, ми вважаємо, що методологія структурування промислового виробництва за технологічними укладами ще не набула остаточного визначення. Зокрема потребують подальшого дослідження і наукового обговорення такі питання:

– що має характеризувати технологічний уклад – продукція, що користується масовим попитом, чи технологія (в широкому розумінні цього слова, враховуючи окрім самого методу характер сировини, ресурсо- і енергоємність, продуктивність, екологічність тощо);

– наскільки обґрунтовано можуть репрезентувати технологічний уклад види економічної діяльності (галузі);

– чи не робимо ми помилки, закріплюючи за відповідним технологічним укладом не конкретну технологію, а вид економічної діяльності, яка може використовувати різні технології;

– наскільки порівняння за технологічними укладами відповідають практичним потребам широкого користувача щодо оцінки поточного чи прогнозованого технологічного рівня промислового виробництва і спираються на доступну статистичну інформацію.

Методологічне розв'язання цих питань сприятиме як подальшому розвитку загальної економічної теорії технологічних укладів, так і більш широкому використанню її можливостей як наукового інструментарію в реалізації інноваційної і конкурентної політики держави.

Перші спроби ідентифікації галузей за їх технологічними властивостями здійснювалися під впливом загальної теорії довгих хвиль, а як ключові фактори бралися, так би мовити, етапні технологічні риси досить тривалого проміжку часу – 50-60 років [див.46;49;50]. З позицій сьогодення такий методологічний підхід потребує деякого вдосконалення. Зокрема слід враховувати такі особливості технологічного розвитку.

По-перше, відбувається прискорення темпів науково-технологічного прогресу. Нові ключові фактори з'являються все частіше, скорочуючи тривалість як технологічної, так і економічної хвилі. Про це свідчить досвід другої половини ХХ і початок ХХІ ст.

По-друге, оскільки технічний прогрес має безперервний характер, то й сам ключовий фактор не лишається незмінним. Його технологічні характеристики постійно вдосконалюються і можуть досягати рівня, який відповідатиме технічним, економічним і соціальним вимогам наступного технологічного укладу. Це можуть бути технології і галузі, що, за визначенням Ю.Бажала, "виникають у шлейфі розвитку ключових технологій" [див. 46]. Проте їх вектор завжди має прогресивну спрямованість, тобто тяжіє до нових технологічних укладів.

Прикладом можуть слугувати базові галузі індустрії, які створювалися в Україні ще на початку минулого століття (1896-1916 рр.) і цілком слушно уособлювали на той час III технологічний уклад. Проте в процесі подальшого інноваційного розвитку в їх складі з'явилися нові технології і виробництва, продукція яких користується широким попитом, а за технологічним рівнем вони навіть можуть бути віднесені до ключових факторів IV і V технологічних укладів, зокрема:

– у металургії і обробці металу – порошкова металургія, виробництво тонкого автомобільного листа, труб різного діаметру, в тому числі з антикорозійним покриттям, алюмінієвої фольги, губчастого титану тощо;

– у хімічній та нафтохімічній промисловості – виробництва органічного синтезу, гумових і полімерних виробів, хімічного та штучного волокна, хіміко-фармацевтичної продукції;

– машинобудуванні – шлейф виробництв і продукції, що стали ключовим фактором не тільки IV, а й V і VI технологічних укладів, зокрема авіаційна, ракетно-космічна, електронна, медична і діагностична техніка, засоби зв'язку, локації, комп'ютерна та інформаційна апаратура;

– в електроенергетиці – атомна електроенергетика.

По-третьє, якщо VI технологічний уклад визначити лише за критерієм біотехнології і генної інженерії, то промисловість, як сукупність видів діяльності, в яких створюються засоби виробництва і переважна частина предметів проміжного і кінцевого споживання, майже втрачає своє місце в подальшій еволюції технологічного і економічного устрою суспільства, з чим навряд чи можна погодитися.

По-четверте, слід враховувати також і те, що теорія технологічних укладів хоча і базується на технологічних змінах, які відбуваються переважно в промисловості, має набагато ширше фундаментальне значення. Зміна технологічних укладів лежить в основі формування техніко-економічної парадигми суспільства, в якій віддзеркалюється "весь комплекс техніко-економічних і соціальних чинників та результатів, що пов'язані з технологічними змінами" [див.46]. Тому використання технологічних укладів для технологічного структурування промислового виробництва недоцільно, оскільки такий підхід значно узагальнює дійсну технологічну картину, зменшуючи масштаб сприйняття ключових технологічних змін.

По-п'яте, структурування промислового виробництва за технологічними укладами має ще один недолік – формує в суспільстві ідеологічний штамп щодо занепаду української промисловості, лишаючи її моральних і матеріальних стимулів для подальшого розвитку і вдосконалення. Оскільки 95% її виробництва пов'язано з III і IV технологічними укладами будь-які спроби інвестування в її розвиток будуть вважатиметься підтримкою застарілої технології, а галузева структура інвестицій розглядатиметься як неефективна.

I.Одотюк, досліджуючи тенденції розвитку наукомісткого виробництва, наводить технологічну структуру промисловості України за трьома рівнями: низькі, середні і високі технології [51]. Ним також розрахована структура виробництва за технологічними укладами. Але, якщо у першому випадку структурна динаміка технологічних рівнів має цілком окреслені робочі контури, то у другому – питома вага V і VI технологічних укладів протягом п'яти років (1998-2003) лишається в межах розрахункових помилок [див. 51, с.145], що підтверджує їх непридатність як аналітичного інструментарію для поточних розрахунків і, тим більше, для прогнозування технологічного розвитку промисловості.

Тому ми вважаємо, що аналіз технологічної структури промислового виробництва слід вести не за технологічними укладами, які є категорією більш високої економічної ієрархії, а з урахуванням технологічного рівня окремих видів економічної (про-

мислової) діяльності, які формують загальний обсяг промислового виробництва і його технологічну структуру.

Зокрема пропонується види економічної діяльності, що входять до промисловості, структурувати за чотирма технологічними рівнями:

- низький технологічний рівень (НТР);
- середній технологічний рівень (СТР);
- високий технологічний рівень (ВТР);
- передовий технологічний рівень (ПТР).

Перелік видів економічної діяльності має відповідати класифікації (КВЕД), що прийнята для статистичних спостережень, а за ступенем інтеграції бути таким, що використовується Держкомстатом для статистичної інформації широкого доступу, зокрема: в Статистичному щорічнику України, в статистичному збірнику "Наукова та інноваційна діяльність в Україні", у статистичному бюлетені "Про основні показники роботи промисловості України".

Такий підхід дозволяє спростити методи дослідження технологічних структурних змін у промисловому виробництві, зробити його доступним для оперативного проведення моніторингових спостережень на рівні міністерств, відомств, наукових установ і в учбовому процесі. Проте, при бажанні, для детальнішої репрезентації технологічного рівня промислового виробництва можуть використовуватися дані первинної статистики, тобто звіти підприємства.

Схема групування видів економічної діяльності, що входять до складу промисловості, за технологічними рівнями виробництва наведена в табл.2.9. Вона розроблена на підставі експертної оцінки технологічного рівня окремих видів діяльності як усередненої сукупності технологій, що використовуються на підприємствах відповідного виду діяльності, а також з урахуванням галузевої репрезентації технологічних укладів, поданої в роботі [див. 48]. Проте ми не вважаємо запропоновану схему остаточною. Вона може змінюватися під впливом подальшого уточнення технологічного рівня окремих виробництв.

Таблиця 2.9

**Групування видів економічної діяльності
за технологічним рівнем виробництва**

Технологічний рівень	Вид економічної діяльності ¹⁾	Код за КВЕД
Низький	Видобування енергетичних матеріалів	CA
	Видобування неенергетичних матеріалів	CB
	Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	DF
	Металургія та обробка металу	DJ
	Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	DN
Середній	Харчова промисловість і переробка сільськогосподарських продуктів	DA
	Легка промисловість	DB+DC
	Виробництво деревини та виробів із деревини, крім меблів	DD
	Хімічне виробництво	DG – 24.4
	Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів, скловиробів)	DI
	Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	E
Високий	Целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість, видавнича справа	DE
	Хіміко-фармацевтичне виробництво	24.4
	Виробництво гумових і пластмасових виробів	DH
	Виробництво машин та устаткування	DK
	Транспортне машинобудування	DM
Передовий	Виробництво електричного та електронного устаткування	DL

¹⁾ Що належать до добувної, обробної промисловості та виробництва і розподілення електроенергії, газу та води (секції C, D, E).

Методика розрахунків структури промислового виробництва за технологічним рівнем базується на звітних даних 2005 р. щодо обсягів реалізованої продукції промисловості за видами економічної діяльності, згрупованими за технологічними рівнями

виробництва та на індексах промислової продукції в ретроспективному періоді.

Модель розрахунку має вигляд:

$$d_j = \frac{\sum_1^n P_{ij}}{P} \cdot 100, \quad (2.1)$$

де d_j – частка обсягу реалізованої продукції видів діяльності, що віднесені до j -го технологічного рівня, %;

P_{ij} – обсяг реалізованої продукції i -го виду діяльності, що віднесений до j -го технологічного рівня, млн грн;

P – загальний обсяг реалізованої продукції промисловості, млн грн.

Щоб запобігти викривленню результатів технологічної структури через вплив інфляції, розрахунки проводилися у фактичних цінах 2005 р., які використовувалися як незмінні протягом ретроспективного періоду:

$$P_i^{t-1} = P_i^t / I, \quad (2.2)$$

де P_i^t – обсяг реалізованої продукції i -го виду діяльності у звітному періоді (t) у фактичних цінах;

P_s^{t-1} – обсяг реалізованої продукції i -го виду діяльності за період, що передує звітному ($t-1$) у фактичних цінах звітного періоду;

I_i – індекс реалізованої продукції i -го виду діяльності у відсотках до попереднього періоду.

Розрахунки, зроблені за наведеною методикою, засвідчили позитивну динаміку технологічної структури промислового виробництва (табл.2.10). Незважаючи на те, що в ній поки що за обсягом реалізованої продукції суттєво переважають види діяльності з низьким і середнім технологічним рівнем виробництва, їх частка стабільно зменшується: 2000 р. – 88,98%, 2003 р. – 86,0%, 2005 р. – 83,05%. У той же час на ринок потрапляє все більше промислової продукції, для виробництва якої використовуються високі і передові технології: 2000 р. – 11,02%, 2003 р. – 14,0%, 2005 р. – 16,95%.

Таблиця 2.10

**Структура обсягу реалізованої продукції промисловості
за технологічним рівнем виробництва, %**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Низький	48,50	48,68	49,21	47,85	46,86	43,90
Середній	40,48	39,58	38,78	38,15	37,14	39,15
Високий	9,21	9,88	10,16	12,04	13,36	14,63
Передовий	1,91	1,86	1,88	1,96	2,64	2,32

Джерело: розраховано за обсягом реалізованої промислової продукції [див. 33;51].

Відбувся якісний структурний злам у тенденціях розвитку промислового виробництва на користь прогресивних видів діяльності, що сприятиме зростанню інноваційності і конкурентоспроможності промислового сектора. За 2001-2005 рр. коефіцієнт випереджаючого розвитку виробництв з високими технологіями становив 1,59, передовими – 1,29, тоді як по видах діяльності з низьким і середнім технологічним рівнем виробництва обсяг реалізованої продукції зростав значно повільніше, відповідно на 0,9 і 0,97 від середнього рівня по промисловості (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

**Динаміка обсягів реалізованої промислової продукції
за технологічним рівнем виробництва, %**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Промисловість, всього	100	114,2	107,0	115,8	112,5	103,1
у тому числі за технологічним рівнем виробництва:						
Низький	100	112,3	108,4	111,2	108,4	96,8
Видобування енергетичних матеріалів	100	104,8	99,2	103,6	101,9	103,1
Видобування неенергетичних матеріалів	100	100,2	107,7	109,1	107,6	105,7
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	100	154,3	125,5	108,7	103,4	86,6
Металургія та обробка металу	100	104,9	103,9	114,3	112,0	98,5
Інше виробництво, не віднесені до інших угруповань	100	104,9	103,9	114,3	112,0	98,5
Середній	100	109,3	105,0	112,5	107,8	108,9

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Харчова промисловість і переробка сільськогосподарських продуктів	100	118,2	108,4	120,0	112,4	113,7
Легка промисловість	100	113,8	100,4	104,0	113,6	100,3
Виробництво деревини та виробів із деревини, крім меблів	100	128,0	123,4	123,6	125,5	119,5
Хімічне виробництво	100	107,9	107,9	116,0	111,0	107,8
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів, скловиробів)	100	111,4	105,3	117,9	119,3	114,3
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	100	102,6	101,1	104,7	98,9	102,9
Високий	100	120,0	110,3	135,4	122,9	113,1
Целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість; видавнича справа	100	118,2	108,4	125,7	125,9	112,7
Хіміко-фармацевтичне виробництво	100	114,3	103,7	112,1	113,7	117,7
Виробництво гумових і пластмасових виробів	100	124,7	100,0	120,7	128,8	117,6
Виробництво машин та устаткування	100	118,6	100,4	121,4	118,9	112,2
Транспортне машинобудування	100	122,0	129,6	162,1	124,6	112,4
Передовий	100	115,2	108,1	119,2	149,3	90,8
Виробництво електричного та електронного устаткування	100	115,2	108,1	119,2	149,3	90,8

Джерело: розраховано за даними [див. 33;51] у фактичних цінах 2005 р.

Потенціал прогресивних тенденцій було підсилено інвестиційною складовою. Обсяг інвестицій в основний капітал промисловості за 2001-2005 рр. збільшився майже у 2 рази (табл.2.12). Пріоритет щодо темпів зростання інвестицій тут також отримали види діяльності з високим і передовим технологічним рівнем. Їх частка в загальному обсязі інвестицій поки що лишається на рівні 11-12%, але темпи зростання значно вище середніх по промисловості (табл.2.13). Особливо це стосується таких видів, як: целюлозно-паперова, поліграфічна і видавнича справа – 243,6%, виро-

виробництво гумових і пластмасових виробів – 538,6%, виробництво електричного і електронного устаткування – 237,5%.

Таблиця 2.12

**Динаміка інвестицій в основний капітал промисловості
за технологічним рівнем виробництва, %**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Промисловість, усього	100	113,3	106,0	124,6	124,9	104,1
у тому числі за технологічним рівнем виробництва:						
Низький	100	111,9	87,3	125,1	124,8	115,5
Видобування енергетичних матеріалів	100	114,5	86,2	106,2	119,8	100,1
Видобування неенергетичних матеріалів	100	81,3	92,9	137,1	124,8	117,0
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	100	162,4	72,2	171,7	116,0	112,5
Металургія та обробка металу	100	105,1	91,6	141,7	143,3	141,3
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	100	148,4	136,3	144,3	91,0	99,1
Середній	100	113,9	121,6	124,9	123,5	97,1
Харчова промисловість і переробка сільськогосподарських продуктів	100	110,6	134,8	128,5	107,9	109,6
Легка промисловість	100	89,2	86,7	174,3	121,6	119,2
Виробництво деревини та виробів із деревини, крім меблів	100	160,0	156,3	115,2	161,7	141,1
Хімічне виробництво	100	129,3	96,9	102,3	155,5	128,1
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів, скловиробів)	100	142,0	124,8	158,3	160,3	104,2
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	100	111,5	116,1	119,2	126,4	72,7
Високий	100	112,4	141,5	111,6	135,6	92,5
Целюлозно-паперова та поліграфічна промисловість; видавнича справа	100	138,9	189,3	75,4	123,1	99,8
Виробництво гумових і пластмасових виробів	100	124,5	190,1	99,2	213,2	107,6

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Виробництво машин та устаткування	100	112,3	109,8	122,3	127,0	87,5
Транспортне машинобудування	100	87,0	105,2	189,8	123,3	80,1
Передовий	100	135,4	101,5	170,3	110,1	92,0
Виробництво електричного та електронного устаткування	100	135,4	101,5	170,3	110,1	92,0

Джерело: розраховано за даними [див. 51] у фактичних цінах 2005 р.

Таблиця 2.13

**Структура інвестицій в основний капітал промисловості
за технологічним рівнем виробництва, %**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Низький	50,08	49,52	40,87	41,09	41,10	45,60
Середній	40,59	40,88	47,02	47,17	46,67	43,54
Високий	7,71	7,66	10,25	9,18	9,98	8,87
Передовий	1,62	1,94	1,86	2,56	2,25	1,99

Види діяльності з високими і передовими технологіями виявили себе як потужні генератори інноваційного розвитку промисловості. Маючи значно кращу динаміку з нарощування обсягів інноваційної продукції, частки інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції, а також у витратах на інноваційну діяльність та за інтелектуальною складовою людського капіталу технологічні лідери перебирають на себе авангардну роль в інноваційних перетвореннях промислового комплексу, формуючи потенціал розвитку нових технологічних укладів.

Їх внесок в обсяг реалізованої інноваційної продукції промисловості збільшився майже вдвічі – з 22,3% у 2001 р. до – 42,2% у 2005 р. Частка інноваційної продукції в загальному обсягу реалізованої продукції за 2001-2005 рр. зросла по сектору високих технологій з 5,8% до 13,42%, (в 2,3 раза), по сектору передових технологій – з 10,8% до 17,0% (майже в 1,6 раза). Тоді як сектори з низьким і середнім технологічним рівнем навіть зменшили свою частку з 5,5 до 3,49% і з 7,3 до 5,65% відповідно (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

**Інноваційність промислової діяльності
за технологічним рівнем виробництва**

Технологічний рівень виробництв	Частка за технологічним рівнем, %							
	Обсяг реалізованої інноваційної продукції		Частка інноваційної продукції в обсязі реалізованої		Обсяг витрат на інноваційну діяльність		Чисельність винахідників, авторів пром. зразків, раціоналізаторів	
	2001	2005	2001	2005	2001	2005	2001	2005
Низький	28,46	23,73	5,5	3,49	28,84	34,02	50,4	56,83
Середній	49,27	34,09	7,3	5,65	48,67	31,53	18,16	13,08
Високий	17,99	35,65	5,83	13,42	22,97	25,58	19,5	27,0
Передовий	4,28	6,53	10,8	17,0	4,52	8,81	2,94	3,09

Джерело: розраховано за даними [52].

Орієнтація фінансових ресурсів хоча і залишає бажати кращого, також мала за цей період прогресивну спрямованість. У 2005 р. при загальному зростанні витрат на інноваційну діяльність промисловості в 2,9 раза, високі технології отримали їх в 3,2 раза, а передові – в 5,7 раза більше, ніж у 2001 р. Лідерами тут були: виробництво гумових і пластмасових виробів – в 24,8 раза більше, виробництво транспортного устаткування – 4,8 раза, виробництво електричного і електронного обладнання – у 5,7 раза.

Потенціал інноваційного розвитку промисловості суттєво доповнювався інтелектуальною складовою людського капіталу. Творчий прошарок осіб, зайнятих у промисловому виробництві України, хоча і зменшився за 2001-2005 рр. майже на третину – з 25,6 до 17,6 тис. осіб, проте відбулося його структурування за прогресивним форматом. Якщо у 2001 р. у галузях (видах діяльності) високих і середніх технологій було зайнято 22% винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій, то у 2005 р. їх частка зросла до 30% загальної чисельності.

Технологічні лідери промислового комплексу успішно освоюють зарубіжні ринки високих технологій. При збільшенні обсягу експорту інноваційної продукції за 2001-2005 рр. в цілому

по промисловості майже в 4 рази (з 3,2 до 12,5 млрд грн) в галузях високих і передових технологій цей показник сягнув 7,8 рази, а їх частка в загальному експорті інноваційної продукції зросла майже вдвічі – з 26,4% до 52,2%.

Таким чином, запропонована методологія структурувань виробництва за технологічними рівнями дає надійний інструментарій науково-аналітичної оцінки технологічного потенціалу галузі і підвищення дієвості регуляторної політики держави щодо технологічного оновлення промисловості.

2.5. Енергетична складова технологічних змін

Визначальним фактором розвитку економіки і соціальної сфери високорозвинених країн, окрім інновацій, виступає також енергозабезпечення, яке супроводжується зростанням споживання первинних енергоносіїв і підвищенням енергетичної ефективності ВВП. Дещо інші тенденції спостерігаються в Україні, яка, за висновком фахівців ЄБРР, належить до країн, що має найгірші показники з ефективності використання енергетичних ресурсів. Однією з головних причин такого становища слід вважати недосконалість структури енергоспоживання, особливо в пріоритетних галузях економіки, зокрема в промисловості.

У структурі споживання первинних енергоносіїв в Україні у 2005 р. частка нафти в енергоспоживанні становила 9,9%, що в четверо менше від середньосвітового рівня, де показник становив 36,4%, у тому числі в країнах ЄС-25 - 40,8%, ОЕСР - 40,9% і колишньому СРСР - 18,4% (табл. 2.15).

Україна, порівняно з іншими країнами світу, не повною мірою враховує переваги використання нафти як основного у світовому ПЕК первинного енергоносія. Про значення нафти для сучасної економіки наочно свідчать дані про її споживання країнами - виключно імпортерами цієї вуглеводної сировини. Наприклад, у Польщі цей показник у 2005 р. досяг 21,9 млн т н.е., або збільшився порівняно з 2004 р. на 0,8 млн т н.е., у Чеській Республіці – 9,9 млн т н.е., або на 0,4 млн т н.е. відповідно, у Франції – 93,1 млн т н.е., або зменшився на 0,9 млн т н.е. Зазначимо, що ці та інші країни практично повністю забезпечують свою потребу за

рахунок 100% імпорту нафти. Із цього випливає друга особливість світового ПЕК. Вона характеризується орієнтацією країн ОЕСР на задоволення своєї потреби в нафтопродуктах за рахунок організації національного виробництва залежно від обсягів імпорту нафти. Водночас в експорті цих країн переважають нафтопродукти. Світовий досвід свідчить, що економічно ефективніше привозити в країну нафту для переробки на своїх НПЗ, порівняно з імпортом нафтопродуктів. В Україні, на жаль, цього принципу не дотримуються.

Таблиця 2.15

Споживання первинних енергоносіїв в Україні й світі в 2005 р.

Країни	Нафта	Газ	Вугілля	Атомна енергія	Гідро-енергія	Разом
	млн тонн нафтового еквіваленту					
Світ	3836,8	2474,7	2929,8	627,2	668,7	10537,1
ЄС-25	700,4	424,1	299,0	299,0	70,8	1715,1
ОЕСР	2270,7	1275,1	1168,5	531,3	296,8	5542,4
Колишній СРСР	186,3	536,3	178,2	56,9	56,5	1014,3
Україна	13,4	65,6	37,4	20,1	2,8	139,3
	відсотків до підсумку					
Україна	9,6	47,1	26,9	14,4	2,0	100

Джерело: [53, с.43].

Важливе значення для характеристики ефективності ПЕК набуває аналіз структури споживання первинних енергоносіїв як важливого чинника розвитку економіки країни в цілому і ефективності використання енергетичних ресурсів. Так, частка окремих енергоносіїв у загальносвітовому обсязі їх споживання у 2005 р. по нафті становила 36,4% (в Україні – 9,6%), природному газу – 23,5% (47,1%), вугіллю – 27,8% (26,9%), атомній енергетиці – 5,9% (14,4%) і гідроенергії – 6,4% (2,0%) [54]. З наведених даних можна зробити висновок про недосконалість структури паливно-енергетичного балансу України і, в першу чергу, необґрунтований економічно великий обсяг споживання природного газу. На необхідність реструктуризації енергобалансу України вказувалось в посланні Президента Верховній Раді України [55]. Крім

того, зниження питомої ваги природного газу передбачено прийнятою Урядом України "Енергетичною стратегією" до 40% в 2010 р., до 38,2% в 2015 р., до 36,9% в 2020 р. і до 34,8% в 2030 р.

Про місце енергетики в сучасній економіці свідчать показники енергоспоживання на душу населення і енергоефективності в Україні та інших країнах світу (табл. 2.16).

Енергоемність економіки України порівняно з провідними індустріально розвиненими країнами світу залишається надто високою: у 19 разів більше, ніж у Німеччині, майже в 15 разів більше, ніж у США. Беручи до уваги, що міждержавні порівняння ВВП краще проводити з урахуванням паритету купівельної спроможності (ПКС), ця різниця в енергоспоживанні буде значно меншою, але все ж залишається відчутною.

Таблиця 2.16

Енергоспоживання в Україні та інших країнах світу у 2005 р.

Країна	ВВП, млрд дол.	Споживання енергії на 1 чол., т н. е.	Енергоспоживання, кг/дол. ВВП	Енергоспоживання з урахуванням паритету купівельної спроможності
Україна	39,29	2,74	3,37	0,53
Росія	306,69	4,46	2,09	0,51
Німеччина	1885,19	4,21	0,18	0,17
ОЕСР (середні показники)	26792	4,67	0,20	0,19
США	10330,0	7,84	0,22	0,22

Джерело: [56].

Слід відзначити, що крім збільшення обсягів споживання енергоресурсів істотно впливає на ВВП зростання цін світового ринку і, в першу чергу, на нафту та природний газ. Стихійний характер формування цін на первинні енергоносії має сильний депресивний вплив на економіку країн, які більшою мірою залежать від імпорту вуглеводної сировини і продуктів їх переробки. Високий рівень залежності від імпорту енергоносіїв (48,9%) спостерігається в країнах Євросоюзу, у тому числі імпорт нафти становить 76,8%, природного газу – 41,7%. У перспективі до 2020 р. ці

показники можуть зрости до 90% і 67% відповідно [57]. За даними "Енергетичної стратегії" енергетична залежність України у 2005 р. становила 55,1% (36,7% у 2030 р.). Рівень цього показника можна вважати середньоєвропейським, але він характеризується відсутністю диверсифікованих джерел постачання енергоносіїв, насамперед нафти, природного газу і ядерного палива. Разом з тим потреба України у нафті за рахунок імпорту у 2005 р. задовольнялася на 77,4% (67% у 2030 р.), у природному газі – на 82,8% (95,8%) відповідно. Дані, які були опубліковані Міністерством енергетики США, свідчать про існування тісної залежності між динамікою ВВП і цінами на енергетичну сировину. Так, у країнах ОЕСР під час падіння світової ціни на нафту в 1997–1999 рр. спостерігалось скорочення обсягів споживання енергоносіїв і значне підвищення ВВП [58]. Водночас, у разі незмінності цієї ціни, темпи економічного зростання США за вказаний період часу знизилися б проти досягнутого рівня на 0,3-0,5%. У подальшому стрімкий зліт світової ціни на нафту в 2000–2005 рр. призвів до падіння темпу приросту ВВП в країнах ОЕСР на 0,7%.

Особливо помітний вплив енергоресурсів на економіку країн спостерігався під час світової енергетичної кризи, яка супроводжувалася значним підвищенням цін, у першу чергу на нафту. Тому енергозабезпечення виступає одним з найважливіших факторів розвитку світової економіки, а виробництво енергоресурсів характеризується високими темпами зростання й відрізняється постійною сприйнятливістю до інновацій. Більша частина енергоресурсів, про що свідчать дані, використовується у світовій економіці для виробництва електроенергії (29%), у промисловості (25%), житлово-комунальному господарстві (26%), на транспорті (16%) та інших галузях (4% від загального обсягу споживання). Тому енергоресурси значну роль відіграють у формуванні собівартості промислового й сільськогосподарського виробництва і значно меншу – у сфері надання послуг [див. 56, с.14].

В Україні підприємствами та організаціями усіх форм власності у 2005 р. використано 205,6 млн т первинних і вторинних видів палива в умовному вимірі (на 3,5% менше, ніж у 2004 р.), з яких на природний газ припало 41% усього обсягу використання, на вугілля – 22% , на нафту, включаючи газовий конденсат – 13% і на нафтопродукти – 8% (у 2004 р., відповідно, 39%, 22%, 15%,

8%). У розподілі палива за напрямками споживання на перетворення в інші види палива та енергії припадало 56%, на витрати в цілях кінцевого споживання – 37%, на неенергетичні потреби – 6%, на втрати при розподілі, транспортуванні та зберіганні – 1%.

У 2005 р. основними споживачами нафти, а також інших видів палива, включаючи газовий конденсат (100%), торф паливний (99%), вугілля (98%), газ природний (88%), мазут топковий (80%), вугільні брикети (61%), бензин моторний (31%), газойли (паливо дизельне) (30%), були підприємства добувної та обробної промисловості, підприємства з виробництва електроенергії, газу та води, а також підприємства сільського господарства, мисливства та лісового господарства.

Енергетична безпека України в сучасних умовах багато в чому залежить від ефективності енергозберігаючої політики держави. Питання енергозбереження та раціонального використання палива та енергії є одним з основних у діяльності підприємств та організацій. В Україні зберігається тенденція до зниження питомих витрат енергоресурсів на виробництво продукції, робіт і послуг. У 2005р. фактичне середнє зниження питомих витрат котельно-пічного палива, порівняно з 2004р., становило 1%, теплоенергії – 1,5%, електроенергії – 1,6% [59].

Виробництво переважної більшості продукції в 2005 р. відбувалося при зниженні питомих витрат енергоресурсів. Разом з тим питомі витрати палива та енергії на окремі види продукції енергоємних галузей зросли. Загалом у 2005р. виробництво 34% усіх видів продукції, що враховуються органами державної статистики, здійснювалося при підвищенні питомих витрат палива та енергії на 27% порівняно з 2004 р. У 2005р. порівняно з 2004 р. кількість підприємств і організацій, які припустили перевитрати палива, теплоенергії та електроенергії збільшилася і становила майже п'ять тисяч. Цими підприємствами протягом 2005 р. при підвищенні питомих витрат палива, теплоенергії та електроенергії було перевитрачено 2,1 млн т палива та енергії в умовних одиницях, що на 7,1% менше, ніж у 2004 р.

Аналіз використання енергоресурсів в Україні свідчить про неефективність енергозберігаючої політики і слабе її підкріплення відповідними інноваціями. Ця обставина врахована у при-

йнятій енергетичній стратегії України до 2030 р. [60]. У розвитку економіки країни до 2030 р. визначено три періоди: до 2010 р. – період структурної перебудови інноваційного напрямку; 2011-2020 рр. – період випереджального розвитку традиційних галузей сфери послуг. У ці періоди формуються підвалини постіндустріального способу виробництва. У період 2021-2030 рр. прогнозується завершення переходу до постіндустріального суспільства з характерною зміною структури економіки.

Особливості економічного розвитку країни до 2030 р. враховано в прогнозах споживання паливно-енергетичних ресурсів, зокрема, через прогнозні макропоказники енергоємності.

Таким чином, згідно з базовим сценарієм до 2030 р. прогнозується збільшення обсягу виробництва ВВП майже в 3 рази, а споживання первинних енергоресурсів – тільки на 51% (з 200,6 млн т.у.п. у 2005 р. до 302,7 млн т.у.п. – у 2030 р.).

Випереджання темпів економічного зростання порівняно з темпами споживання первинних енергоресурсів має забезпечуватися шляхом реалізації стратегічної мети, спрямованої на досягнення до 2030 р. світового рівня показників енергетичної ефективності. Досягнення такого рівня планується здійснити за рахунок двох основних факторів:

– технічного (технологічного) енергозбереження, що передбачає модернізацію або заміну енергоємних наявних технологій, підвищення енергоефективності промисловості і соціально-комунального сектора економіки та зменшення втрат енергоресурсів;

– структурного енергозбереження, що передбачає докорінні структурні зміни для створення малоенергоємної та малоресурсної економіки шляхом впровадження новітніх технологій.

Технічний фактор відображає вплив технічного (технологічного) стану та рівня устаткування і обладнання на обсяги споживання енергоресурсів при виробництві продукції (послуг), що передбачає підвищення ефективності виробництва (видобутку), перетворення, транспортування та споживання енергоресурсів і відповідно зниження енергоємності продукції та надання послуг

за рахунок впровадження новітніх енергоефективних технологій та енергозберігаючих заходів

Структурний фактор відображає вплив структурних змін у галузевій або міжгалузевій діяльності на обсяги споживання палива та енергії, що передбачає зміни макроекономічних пропорцій в економіці у бік зменшення питомої ваги енергоємних галузей і виробництв промисловості та транспорту та збільшення наукомістких галузей і виробництв із низькою енергоємністю та матеріаломісткістю.

На даний час основним фактором зниження енергоємності продукції (послуг) в усіх галузях економіки є формування ефективно діючої системи державного управління сферою енергозбереження. Це дозволить, в першу чергу, удосконалити структуру кінцевого споживання енергоресурсів, зокрема, за рахунок подальшого розширення та поглиблення електрифікації в усіх сферах економіки шляхом заміщення дефіцитних видів палива з одночасним підвищенням ефективності виробництва.

У свою чергу структурний та технічний (технологічний) фактори залежать від міжгалузевих і внутрішньогалузевих зрушень в економіці країни.

Загальний потенціал енергозбереження за рахунок технічного (технологічного) та структурного факторів в економіці України у 2030 р. за базовим сценарієм розвитку економіки та її сфер становитиме 318,36 млн т.у.п. (табл. 2.17), у тому числі з урахуванням:

- галузевого технічного (технологічного) фактора – 175,93;
- міжгалузевий технічний (технологічний) фактор – 22,13;
- галузевого структурного фактора – 61,65;
- міжгалузевий структурний фактор – 58,65.

За рахунок реалізації потенціалу енергозбереження енергоємність ВВП у 2030 р. становитиме 0,24 кг у.п./грн, що у 2 рази менше сучасного рівня – 0,48 кг у.п./грн. При цьому в 2010 р. енергоємність ВВП прогнозується на рівні 0,37 кг у.п./грн., в 2015 р. – 0,31 і в 2020 р. – 0,28 кг у.п./грн.

Таблиця 2.17

Загальний потенціал енергозбереження

Складові енергозбереження	2010	2015	2020	2030
Енергозбереження, млн т.у.п.				
За рахунок технічного фактора	66,36	109,81	137,47	198,06
За рахунок структурного фактора	7,94	25,30	54,37	120,30
Разом	74,30	135,11	191,84	318,36
у тому числі:				
Паливо, млн т.у.п.				
За рахунок технічного фактора	42,85	71,28	95,38	128,42
За рахунок структурного фактора	6,08	20,00	45,31	102,88
Разом	48,93	91,28	140,69	231,30
Електроенергія, млрд кВт/млн т.у.п.				
За рахунок технічного фактора	44,37/15,75	70,99/24,84	72,45/24,63	108,72/35,88
За рахунок структурного фактора	2,65/0,94	7,88/2,76	13,79/4,69	27,90/9,21
Разом	47,02/16,69	78,87/27,6	86,24/29,32	136,62/45,08
Теплоенергія, млн Гкал/млн т.у.п.				
За рахунок технічного фактора	48,28/7,76	86,24/13,69	112,62/17,46	231,87/33,76
За рахунок структурного фактора	5,71/0,92	16,00/2,54	28,18/4,37	56,41/8,21
Разом	53,99/8,68	102,24/16,23	140,80/21,82	288,28/41,97
Капітальні вкладення, млрд грн				
За рахунок технічного фактора	30,6	53,7	69,0	102,3
За рахунок структурного фактора	-	-	-	-
Разом	30,6	53,7	69,0	102,3

Джерело: [60].

Одним із найбільш ефективних і масштабних напрямів енергозбереження за рахунок технічного (технологічного фактора), що суттєво впливає на рівень енергоспоживання, є впровадження *галузевого енергозбереження* за такими основними напрямами:

- впровадження нових енергозберігаючих технологій та обладнання;
- удосконалення існуючих технологій та обладнання;
- скорочення втрат енергоресурсів;
- підвищення якості продукції, вдосконалення та скорочення втрат сировини та матеріалів;
- заміщення і вибір найбільш ефективних енергоносіїв.

У зв'язку із цим важливого значення набувають питання, пов'язані з впровадженням енергоефективних технологій та обладнання у всіх галузях національної економіки, зокрема:

У металургії – заміна технології мартенівської виплавки сталі на технологію конверторної виплавки. Витрати палива на виплавку 1 т мартенівської сталі становлять 106,6 кг у.п., а конверторної – 5,7 кг у.п. Заміна мартенівського способу виплавки сталі в обсязі 16,4 млн т на рік конверторним способом дозволить скоротити 1,65 млн т у.п. на рік (понад 1,4 млрд м³ природного газу).

Впровадження технологій доменної плавки чавуну із вдуванням гарячих відновлюваних газів на холодному технологічному кисні та пиловугільній суміші. Завдяки цим технологіям, при річному обсязі виплавки чавуну 26,4 млн т скорочення споживання природного газу становитиме понад 2,6 млрд м³ (100 м³/т чавуну), продуктивність доменної печі підвищиться на 20-25%.

У газовій промисловості – впровадження у газотранспортній системі газоперекачувальних агрегатів (ГПА) з відцентровими нагнітачами з модернізованою конструкцією робочих коліс. Модернізація конструкції робочих коліс нагнітачів дозволить підвищити коефіцієнт корисної дії нагнітачів ГПА на 8-10 %. Газотурбінними та газокompресорними газоперекачувальними агрегатами газотранспортної системи України на власні потреби споживається близько 8 млрд. м³ природного газу на рік. Впровадження зазначеної технології на діючих ГПА дозволить зменшити щорічні витрати природного газу на власні потреби газотранспортної системи.

У промисловості будівельних матеріалів – перехід з мокро-го способу виробництва цементу на напівсухий та сухий способи виробництва. Це дозволить зменшити енерговитрати близько

0,5 млн т.у.п. на рік, що становитиме 25% від річного обсягу споживання ПЕР на виробництво цементу.

Переведення заводів підгалузі на випуск пустотілої цегли. Випуск цегли з 30-40% пустотілості забезпечує скорочення витрат природного газу близько 100 млн м³ на рік, що становить 25% від річного обсягу його споживання.

Галузеве енергозбереження за рахунок технічного (технологічного) фактора в 2030 р. порівняно з 2005 р. може забезпечити економію 122,51 млн т.у.п. паливних ресурсів, 71,58 млрд кВтг електричної енергії, 204,67 млн Гкал теплової енергії, або в цілому 175,93 млн т.у.п. (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

Потенціали галузевого економічно доцільного енергозбереження за рахунок технічного (технологічного) фактора

Галузь	2010	2015	2020	2030
Паливо, млн т у.п.				
<i>Промисловість – усього</i>	20,98	34,08	49,49	71,16
у тому числі:				
електроенергетика	5,46	8,64	12,22	18,5
паливна	3,22	5,61	8,7	11,74
чорна металургія	8,18	12,95	18,31	25,14
кольорова металургія	0,23	0,48	0,85	1,21
хімічна та нафтохімічна	2,11	3,34	4,7	6,76
машинобудування і металообробка	0,4	0,7	1,09	1,92
будівельних матеріалів	0,42	0,73	1,14	2,13
легка	0,04	0,08	0,14	0,28
харчова	0,65	1,04	1,49	2,49
інші галузі промисловості	0,27	0,51	0,85	0,99
Електроенергія, млрд.кВтг				
<i>Промисловість - усього</i>	13,44	29,73	29,27	54,19
у тому числі:				
електроенергетика	2,02	4,46	3,78	6,8
паливна	1,78	3,6	4,12	6,35
чорна металургія	4,58	10,14	9,4	17,32

Галузь	2010	2015	2020	2030
кольорова металургія	0,75	1,65	1,61	3,36
хімічна та нафтохімічна	1,02	2,31	2,25	4,17
машинобудування і металообробка	0,93	2,05	2,02	4,92
будівельних матеріалів	0,33	0,86	1,17	2,37
легка	0,12	0,4	0,55	1,07
харчова	0,54	1,25	1,38	2,45
інші галузі промисловості	1,37	3,01	2,99	5,38
Теплоенергія, млн Гкал				
<i>Промисловість</i> - усього	19,18	45,97	60,42	139,92
у тому числі:				
електроенергетика	0,19	0,50	0,67	1,40
паливна	2,53	5,75	6,58	14,55
чорна металургія	4,99	11,31	14,62	30,93
кольорова металургія	1,05	2,80	3,99	9,79
хімічна та нафтохімічна	3,87	9,01	11,48	26,87
машинобудування і металообробка	1,55	3,82	5,20	12,03
будівельних матеріалів	0,40	1,06	1,51	3,91
легка	0,31	0,87	1,33	3,36
харчова	3,44	8,74	12,14	30,23
інші галузі промисловості	0,84	2,11	2,90	6,86
Економічно доцільне галузеве технологічне енергозбереження, млн т у.п.				
Разом	50,52	90,49	117,16	175,93
Капітальні вкладення, млрд грн				
Разом	28,1	50,7	65,8	98,8

Джерело: [60].

Міжгалузеве технологічне енергозбереження має досить значний потенціал, проте його відмінністю від галузевого потенціалу енергозбереження є більш висока економічність – у 2-4 рази.

До основних міжгалузевих заходів слід віднести:

- використання сучасних ефективних систем обліку та контролю за витратами енергоресурсів;
- використання вторинних енергетичних ресурсів;

- впровадження автоматизованих систем керування енергоспоживанням;
- використання економічних систем і приладів електроосвітлення;
- впровадження сучасних систем і засобів силової електроніки;
- вдосконалення систем теплопостачання;
- використання сучасних технологій спалювання низькоякісного твердого палива;
- вдосконалення структури парку електроприладів у галузях тощо.

Потенціал міжгалузевого економічно доцільного енергозбереження за рахунок технічного (технологічного) фактора до 2030 р. (порівняно з 2005 р.) оцінюється в обсязі 22,13 млн т.у.п., у тому числі палива – 5,91 млн т.у.п., електричної енергії – 12,26 млрд кВтг., теплової енергії – 3,96 млн Гкал. (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

Потенціал міжгалузевого економічно доцільного енергозбереження за рахунок технічного (технологічного) фактора

Енергоресурс	Одиниця виміру	2010	2015	2020	2030
Економія паливно-енергетичних ресурсів					
1. Використання сучасних засобів обліку та контролю за витратами енергоресурсів					
Електроенергія	<i>млрд кВтг</i>	0,39	0,44	0,48	0,52
Теплова енергія	<i>млн Гкал</i>	1,73	2,66	3,20	3,51
Паливо	<i>млн т.у.п.</i>	0,99	1,09	1,15	1,35
Разом	<i>млн т.у.п.</i>	1,41	1,66	1,81	2,03
2. Розроблення та впровадження автоматизованих систем управління енергоспоживанням					
Електроенергія	<i>млрд кВтг</i>	0,67	0,79	0,84	0,92
Теплова енергія	<i>млн Гкал</i>	0,47	0,72	0,80	0,90
Разом	<i>млн т.у.п.</i>	0,31	0,39	0,41	0,43
3. Використання економічних систем і приладів електроосвітлення					
Електроенергія	<i>млрд кВтг</i>	4,35	5,22	5,55	6,05
	<i>млн т.у.п.</i>	1,55	1,83	1,89	2,00
4. Впровадження засобів силової електроніки					

Енергоресурс	Одиниця виміру	2010	2015	2020	2030
Електроенергія	млрд кВтг	18,12	21,73	22,99	25,37
	млн т.у.п.	6,42	7,61	7,81	8,38
5. Удосконалення структури парку електродвигунів у галузях					
Електроенергія	млрд кВтг	3,16	3,71	3,92	4,28
	млн т.у.п.	1,12	1,30	1,33	1,41
6. Використання сучасних технологій спалювання низькоякісного вугілля					
Паливо	млн т.у.п.	0,71	0,80	0,82	0,97
7. Вдосконалення систем теплопостачання					
Теплова енергія	млн Гкал	10,44	17,66	20,56	22,79
	млн т.у.п.	1,68	2,80	3,19	3,32
8. Підвищення рівня використання вторинних енергоресурсів					
Паливо	млн т.у.п.	2,64	2,93	3,05	3,59
Разом					
Економічно доцільне міжгалузеве енергозбереження – всього	млн т.у.п.	15,84	19,32	20,31	22,13
Електроенергія	млрд кВтг	26,69	31,89	33,78	37,14
	млн т.у.п.	9,47	11,16	11,48	12,26
Теплоенергія	млн Гкал	12,64	21,04	24,56	27,2
	млн т.у.п.	2,03	3,34	3,81	3,96
Паливо	млн т.у.п.	4,34	4,82	5,02	5,91
Капітальні вкладення					
1. Використання сучасних засобів обліку та контролю за витратами енергоресурсів					
Електроенергія	млн грн	11,8	14,7	16,1	17,4
Теплова енергія	млн грн	39,6	47,9	51,8	56,7
Паливо	млн грн	14,8	17,4	18,4	20,1
2. Розроблення та впровадження автоматизованих систем управління енергоспоживанням					
Електроенергія	млн грн	10,9	13,6	14,8	16,4
Теплова енергія	млн грн	27,8	33,4	39,2	39,2
3. Використання економічних систем і приладів електроосвітлення					
Електроенергія	млн грн	16,5	20,1	23,1	24,6
4. Впровадження засобів силової електроніки					
Електроенергія	млн грн	111,0	139,1	157,9	164,4
5. Удосконалення структури парку електродвигунів у галузях					
Електроенергія	млн грн	21,8	26,7	32,1	32,4
6. Використання сучасних технологій спалювання низькоякісного вугілля					
Паливо	млн грн	652,5	773,5	820,6	896,8
7. Вдосконалення систем теплопостачання					

Енергоресурс	Одиниця виміру	2010	2015	2020	2030
Теплова енергія	млн грн	1289,5	1551,1	1651,9	1825,4
8. Підвищення рівня використання вторинних енергоресурсів					
Паливо	млн грн	303,8	362,7	374,2	406,5
Разом					
Всього капітальні вкладення	млн грн	2500,0	3000,0	3200,0	3500,0
у тому числі:					
Електроенергія	млн грн	172,08	214,08	243,96	255,24
Теплова енергія	млн грн	1356,91	1632,27	1742,84	1921,35
Паливо	млн грн	971,01	1153,65	1213,20	1323,41

Джерело: [60].

Загальне енергозбереження за рахунок міжгалузевих і галузевих структурних зрушень в економіці України оцінюється в 2030 р. (порівняно з 2005 р.) в обсязі 120,3 млн т.у.п. (табл. 2.20). Заощадження паливних ресурсів становитиме 102,88 млн т.у.п., електроенергії – 27,9 млрд кВтг, теплоенергії – 56,41 млн Гкал.

Виходячи з прогнозу розвитку галузей промисловості України на період до 2030 р., у структурі випуску промислової продукції відносно 2005 р. за базовим сценарієм передбачається скорочення питомої ваги найбільш енергоємних її галузей: електроенергетики – на 2,5%, металургії – на 5,4%, паливної промисловості – на 1,8%, хімічної та нафтохімічної промисловості – на 1,4% при одночасному зростанні часток машинобудування та металообробки на 7,1%, промисловості будівельних матеріалів – на 1,2%, і харчової промисловості – на 3,4%. У структурі випуску валової продукції сільськогосподарства передбачається зростання питомої ваги виробництва продукції тваринництва.

У цілому енергозбереження за рахунок галузевих структурних зрушень у промисловості, сільськогосподарському виробництві та на транспорті в 2030 р. (порівняно з 2005 р.) оцінюється у розмірі 61,65 млн т.у.п., у тому числі паливо – 58,54 млн т.у.п., електроенергія – 1,95 млрд кВтг, тепла енергія – 16,96 млн Гкал.

Таблиця 2.20

**Потенціал енергозбереження за рахунок
структурного фактора**

Складові енергозбереження	2010	2015	2020	2030
Енергозбереження, млн т.у.п.				
Галузеве енергозбереження	3,24	9,83	26,76	61,65
Міжгалузеве енергозбереження	4,70	15,47	27,61	58,65
Разом	7,94	25,30	54,37	120,30
у тому числі:				
Паливо, млн т.у.п.				
Галузеве енергозбереження	2,98	8,72	25,02	58,54
Міжгалузеве енергозбереження	3,10	11,28	20,29	44,34
Разом	6,08	20,00	45,31	102,88
Електроенергія, млрд кВтг / млн т.у.п.				
Галузеве енергозбереження	-0,15/ -0,05	0,45/ 0,16	0,95/ 0,32	1,95/ 0,65
Міжгалузеве енергозбереження	2,80/ 0,99	7,43/ 2,60	12,84/ 4,37	25,95/ 8,56
Разом	2,65/ 0,94	7,88/ 2,76	13,79/ 4,69	27,90/ 9,21
Теплоенергія, млн Гкал / млн т.у.п.				
Галузеве енергозбереження	1,92/ 0,31	6,01/ 0,95	9,12/ 1,42	16,96/ 2,46
Міжгалузеве енергозбереження	3,79/ 0,61	9,99/ 1,59	19,06/ 2,95	39,45/ 5,75
Разом	5,71/ 0,92	16,0/ 2,54	28,18/ 4,37	56,41/ 8,21

Джерело: [60].

У структурі виробництва валової доданої вартості в галузях економіки України за період з 2005 по 2030 рр. за базовим сценарієм прогнозується зменшення частки промисловості як найбільш енергоємної галузі економіки на 6,8%, сільського господарства – на 2,2%, при зростанні питомої ваги транспорту і зв'язку – на 0,4%, житлово-комунального господарства та галузей соціальної сфери – на 2,0%, інших галузей – на 6,6% та збереженні питомої ваги будівництва.

Міжгалузеві структурні зрушення дозволять в 2030 р. порівняно з 2005 р. заощадити 58,65 млн т.у.п., у тому числі паливних ресурсів – 44,34 млн т.у.п., електроенергії – 25,95 млрд кВтг, теплової енергії - 39,45 млн Гкал.

У кінцевому підсумку прогресивні структурні зміни у споживанні первинних енергоносіїв в Україні відбуватимуться у напрямках, близьких до тенденцій, які утворились у світі в цілому і країнах ОЕСР.

Висновки

Технологічна інноваційність охоплює найважливішу сферу інноваційної діяльності, пов'язану з розробкою і впровадженням (комерційним використанням) нових видів товарів (інновація-продукт), що втілюють в собі прогресивні технологічні зміни, і нових методів виробництва (інновація-процес), коли суттєво змінюється технологія виробництва. Технологічні інновації відіграють вирішальну роль у підвищенні конкурентоспроможності промислового виробництва, оскільки предметом їх технологічного вдосконалення (інноваційних змін) є засоби виробництва, особливо найбільш радикальна і продуктивна їх частина – знаряддя праці.

Інноваційність та ефективність – це дві взаємопов'язані риси промислового виробництва. Проте проблеми оцінки як рівня інноваційності промисловості, так і ефективності технологічних інновацій залишаються актуальними як для наукового пошуку, так і для практичного використання. На сьогодні спостереження за технологічною інноваційністю промисловості ведеться через дослідження рівнів і динаміки майже трьохсот показників інноваційності, що розпорошує увагу дослідників і не дає цілісної картини інноваційного розвитку промисловості.

Запропоновано вимірювати рівень інноваційності промисловості на основі інтегрального показника, що складається з трьох структурних елементів, які характеризують найбільш суттєві риси інноваційного процесу, надають можливість системно оцінити здобутки галузі в інноваційній сфері. До цих структур-

них елементів віднесено: (1) ресурсний потенціал інноваційної діяльності, який засвідчує наявність умов для інноваційного розвитку; (2) технологічний потенціал як можливість технологічного оновлення виробництва і (3) ринковий потенціал як можливість промисловості щодо насичення ринку інноваційною продукцією.

З використанням інтеграційного методу виявлено позитивні тенденції зростання інноваційного рівня промислового виробництва в останні роки (на 8,6% у 2004 р. від рівня 2003 р.). Основними факторами зростання були ресурсний і ринковий потенціал. Найбільш слабкою ланкою у формуванні загального рівня інноваційності виявився сегмент технологічного потенціалу, особливо його продуктова інноваційність. Проте ринковий потенціал використовувався в основному за рахунок екстенсивних факторів – зростання обсягу інноваційної продукції, тоді як підвищення прогресивності інноваційної продукції відбувалося значно повільніше. Серед ресурсних факторів найвпливовішим виявився обсяг фінансування інноваційної діяльності.

З метою отримання об'єктивних оцінок ефективності державної регуляторної політики в інноваційній сфері та впливу інноваційної діяльності на розвиток промисловості вважаємо за доцільне:

– впровадити на рівні державних статистичних спостережень методику інтегральної оцінки рівня технологічної інноваційності промислового виробництва й налагодити систематичний моніторинг рівня технологічної інноваційності промислового виробництва та видів економічної діяльності;

– активізувати дослідження теоретичних і методологічних проблем, пов'язаних з оцінкою ефективності інноваційного розвитку, зосередивши увагу на виявленні зв'язку між змінами в технологічній сфері і показниками економічного розвитку промисловості;

– покращити умови стимулювання і державної підтримки інноваційної діяльності, розробивши і затвердивши на законодавчому рівні систему державних преференцій для підтримання інноваційної спрямованості господарської діяльності промислових підприємств.

Перспективи структурних трансформацій вимагають повному оцінити причинно-наслідковий стан, в якому знаходиться промисловість України. Не можна орієнтуватися на диспропорції, які дісталися нам у спадщину. Структурна стратегія має розроблятися не як засіб подолання продуктових диспропорцій, а з позицій вимог суспільства до економіки майбутнього, а також бачення ролі і місця України у складі світової економічної системи.

Розглядаючи економіку України як цілісний комплекс, слід визначатися з лідерами "економічних перегонів" – яким галузям, або видам діяльності слід віддавати економічну перевагу у трансформаційних процесах. Виходячи із світового досвіду і національних особливостей економічного потенціалу, основним системоутворюючим елементом економіки держави має лишатися промисловість. Проте економічний та техніко-технологічний стан української промисловості, а головне, її галузева (видова) структура не можуть розглядатися як прообраз економіки майбутнього.

Проблеми вдосконалення галузевої структури промисловості не можуть вирішуватися з чистого аркуша, тобто через повну ліквідацію існуючих потужностей і створення сучасних виробництв. Україна буде вимушена прийняти дуалістичну стратегію структурних змін, коли одночасно зі створенням і прискореним розвитком новітніх високотехнологічних виробництв будуть існувати і технологічно вдосконалюватися традиційні галузі і виробництва.

Структурні зміни бажано здійснювати за такою стратегією:

- орієнтація на конкретні сегменти внутрішнього і зовнішнього ринку, де вітчизняні товаровиробники можуть отримати конкретні переваги, спираючись на сприятливі "домашні" умови;
- більш повне використання національних науково-технічних розробок, а також використовуючи можливості інтеграційних процесів;
- державна підтримка і стимулювання розвитку наукомістких і високотехнологічних виробництв.

Потребують подальшого дослідження і наукового обґрунтування проблеми структурування промислового виробництва за

технологічними рівнями. Технологічні уклади як категорія вищої ієрархії, що визначає парадигму соціально-економічного розвитку суспільства продовж 50-60 років не доцільно використовувати для поточного аналізу і прогнозування технологічного рівня промисловості.

Пропонується оцінювати розвиток промисловості за технологічними рівнями виробництв – низький, середній, високий і передовий. На основі експертної оцінки технологічного рівня окремих видів діяльності як усередненої сукупності технологій, що використовуються на підприємствах відповідного виду діяльності, а також з урахуванням галузевої репрезентації технологічних укладів запропоновано групування видів економічної діяльності, що входять до складу промисловості, за технологічними рівнями виробництва. Таке групування дозволило виявити якісний злам у тенденціях структурного розвитку промисловості на користь видів діяльності з високим і передовим рівнем технологій протягом 2001-2005 рр. (їх розвиток відбувався в 1,6 і 1,3 рази швидше, ніж у цілому по промисловості). Зазначені види діяльності виявили себе як потужні генератори інноваційного розвитку, маючи кращу динаміку в нарощуванні обсягів інноваційної продукції. Вважаємо, що методологія структурування виробництв за технологічним рівнем може використовуватися як інструментарій для оцінки технологічного потенціалу галузі і підвищення дієвості регуляторної політики держави щодо технологічного оновлення промисловості.

В Україні залишається неефективною структура споживання первинних енергоносіїв, незважаючи на суттєві зміни на світовому ринку енергоносіїв, пов'язані з різким підвищенням цін на вуглеводну сировину. Сьогодні на відміну від світового українському ПЕК притаманні економічно необґрунтована висока частка природного газу в загальному споживанні енергоносіїв і одночасно низька частка нафти, яка в даний час виступає пріоритетним у світі енергоносієм, що має найвищу конкурентність.

На відміну від високорозвинених країн, які будують свою енергетичну політику на задоволенні своєї потреби у нафтопродуктах за рахунок національної нафтопереробки з використання

імпортованої нафти, в Україні внаслідок неефективності переробки нафти на НПЗ значна кількість нафтопродуктів імпортується.

Високий порівняно з високорозвиненими країнами рівень енергоемності ВВП в Україні та інших країн СНД слід розглядати як першопричину низької конкурентоспроможності економіки країн колишнього СРСР. Стихийний характер формування цін на первинні енергоносії, особливо на вуглеводні, має сильний депресивний вплив на економіку країн-імпортерів, серед яких значиться і Україна як країна з високою енергозалежністю.

Виходячи з природи взаємозамінності, в Україні в умовах підвищення цін на енергоносії слід очікувати зростання конкуренції між вугіллям, природним газом і нафтою як палива для промислових потреб. У короткостроковій і довгостроковій перспективі одним із найбільш ефективних напрямів "Енергетичної стратегії України на період до 2030 р." слід вважати енергозбереження.

Для забезпечення оптимізації енергопостачання та енергоспоживання доцільно:

– ухвалити Закон України "Про складання паливно-енергетичного балансу" і "Державне регулювання енергетики України", внести зміни до "Програми диверсифікації джерел постачання нафти в Україну до 2015 р." (постанова Кабінету Міністрів України від 08.11.2006 №1572) у частині необхідності диверсифікації джерел постачання природного газу та продуктів переробки нафти, енергобезпеки та енергозабезпечення, використавши методологічні рекомендації Статистичного бюро ООН, Європейської Комісії (Євростат) і Міжнародного агентства з енергетики (МАЕ) щодо складання паливно-енергетичного балансу;

– інтегрувати енергетичне законодавство України до подібного законодавства Євросоюзу, зокрема для правового забезпечення енергетичного сектора використати традиційні для ЄС види нормативно-правових актів, документи політичного характеру (Європейська енергетична хартія), а також так звані Біла та Зелена книги, де наведена інформація про стан енергетичної політики та декларації стратегій і конкретних заходів на перспективу: створення запасів нафти (нафтопродуктів і природного газу);

створення транс'європейських мереж і диверсифікації джерел і шляхів постачання енергоносіїв; підвищення енергетичної ефективності; використання відновлюваних джерел енергії; використання ядерної енергії за умови забезпечення максимальної безпеки експлуатації АЕС;

– підвищити вплив технологічного і організаційного факторів на оптимізацію споживання енергоносіїв у промисловості України, зокрема за такими напрямками, як: підвищення ефективності виробництва (видобутку); перетворення, транспортування та споживання енергоресурсів і відповідно зниження енергоємності продукції та надання послуг за рахунок впровадження новітніх енергоефективних технологій та енергозберігаючих заходів; зміна макроекономічних пропорцій в економіці з метою зниження рівнів енергоспоживання; зменшення питомої ваги енергоємних галузей і виробництв промисловості та транспорту за рахунок розвитку наукомістких галузей і виробництв із низькою енергоємністю та матеріаломісткістю;

– розробити Національну енергетичну політику України з урахуванням "Енергетичної стратегії України на період до 2030 р.", положень Європейської паливної хартії та "Зеленої книги", рекомендацій енергетичного саміту у Санкт-Петербурзі (2006 р.) та Кіотського протоколу.

Розділ 3

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Особливості проведення НДДКР суб'єктами промисловості

Інновації - основне джерело забезпечення стійких конкурентних переваг як національних економік у цілому, так і окремих суб'єктів господарювання, тому розробка принципів і механізмів активізації інноваційних процесів стає одним із найактуальніших наукових і практичних завдань. У першу чергу, це стосується промисловості, де зосереджені головні наукомісткі виробництва, що є основними продуцентами і споживачами інновацій.

У світовій та українській практиці найбільшу кількість інновацій та заснованих на них об'єктів інтелектуальної власності, генерують наймані працівники під час роботи¹. Так, майже 90% винаходів, промислових зразків і корисних моделей в світі створюються найманими інноваторами, в Україні – понад 70%² [1, с.119,120].

Найманий інноватор перетворюється на основний елемент інноваційного процесу в сучасних умовах, а критична маса³ таких інноваторів, що ефективно працюють, є основною рушійною силою інноваційного розвитку. Не створивши умов і механізми постійного і всебічного використання потенціалу найманих інно-

¹ Далі, для скорочення позначення найманих працівників – авторів інновацій, що працюють за наймом, використовується термін «найманий інноватор».

² Виключення становлять такі об'єкти інтелектуальної власності, як літературні і художні твори, що створюються в основному представниками вільних професій.

³ Під критичною масою інноваторів ми розуміємо таку мінімальну кількість інноваторів у країні, що забезпечуватимуть можливість досягнення нею певних заданих параметрів інноваційного розвитку.

ваторів, неможливо побудувати ефективну національну інноваційну систему та забезпечити високу конкурентоспроможність промислового потенціалу не тільки в стратегічній, а навіть у тактичній перспективі.

Поряд із стимулюванням інноваційної діяльності на загальнодержавному та галузевому рівні суттєвої активізації вимагає інноваційна діяльність на рівні окремих підприємств, на яких якість організації науково-інноваційних структур визначає можливість реалізації потенціалу найманих інноваторів.

Слід також враховувати, що економіки знань, до якої прагне Україна, вибудовується на основі творчої інтелектуальної діяльності працівника чи групи працівників окремих підприємств. Тому для становлення такої економіки слід створити ефективні механізми управління результатами їх творчої діяльності. Фактично базис економіки знань створює творча діяльність найманих інноваторів, від результативності та критичної маси яких переважною мірою залежить конкурентоспроможність у постіндустріальну епоху.

Інтенсивний потік ідей (та інновацій, які згодом втілюють ці ідеї), що генерується найманими інноваторами, стає одним з основних конкурентних ресурсів у сучасних умовах, а тому від уміння використовувати цей ресурс на макро- та мікрорівні залежать перспективи як національного господарства в цілому, так і окремих суб'єктів господарювання. Тому реформування науково-інноваційних структур підприємств має спрямовуватися на:

- всебічну активізацію творчої ініціативи співробітників;
- формування щільного та інтенсивного потоку ідей та заснованих на них інновацій;
- впровадження найкращих інновацій в господарську діяльність і отримання за рахунок цього конкретних конкурентних переваг.

Сьогодні великий бізнес відіграє провідну роль у розвитку інноваційних процесів як за кордоном, так і в Україні. Частка великих підприємств у загальній кількості підприємств у 2004 р. становила 6,1%, а їх внесок у загальний обсяг відвантаженої інноваційної продукції становив 70,8%, тоді як для малих підприємств ці показники становили відповідно 29,9 та 0,4%. Зважаючи на це реформування науково-дослідного сектора слід проводити в

першу чергу на великих підприємствах, що дасть найбільш відчутні для економіки результати.

Науково-інноваційний сектор великих промислових підприємств у більшості випадків складається з науково-дослідного сектора (заводської науки) та систем раціоналізаторства. В свою чергу, науково-дослідний сектор, як правило, включає або дослідну лабораторію чи відділ (рідше декілька незалежних лабораторій чи відділів), що функціонує при підприємстві, або окремий науково-дослідний інститут, що працює в складі великого корпоративного об'єднання.

Системи раціоналізаторства майже не збереглися на більшості підприємств. Крім того, в останні роки відбувається постійне скорочення кількості раціоналізаторів і обсягів поданих раціоналізаторських пропозицій. В 1995 – 2004 рр. загальна чисельність винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій в економіці України скоротилася на 34,0% (у промисловості – на 28,9%). Загальна ж кількість використаних раціоналізаторських пропозицій в народному господарстві за той же період скоротилася більше ніж на 53% (табл. 3.1), у промисловості тільки в 2002 – 2004 рр. цей показник скоротився на 15,1%¹.

Таблиця 3.1

**Основні показники раціоналізаторської діяльності
в економіці України в 1995 – 2004 рр.**

Показник	Рік		2004 р. до 1995 р.
	1995	2004	
Чисельність винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій, <i>тис. осіб</i>	64,8	42,8	66,0
у тому числі у промисловості	25,6	18,2	71,1
Кількість використаних раціоналізаторських пропозицій	66355	30790	46,4

Джерело: розраховано за даними: [2, с.274; 3, с.268,271].

Суттєвим недоліком науково-інноваційного сектора більшості вітчизняних великих підприємств є те, що:

¹ Розраховано за даними [3, с. 289].

– він обмежується лише науково-дослідним сектором і в ньому не існують (або функціонують не ефективно) системи використання творчого потенціалу інноваторів;

– науково-дослідний сектор та системи раціоналізаторства існують паралельно, не інтегровані в один системний механізм і вкрай недостатньо взаємодіють між собою.

Обидва ці варіанти призводять до того (хоча різною мірою), що в науково-інноваційному секторі¹ вкрай недостатньо використовується творчий інноваційний потенціал співробітників. У кінцевому рахунку основним наслідком такого стану речей є зниження конкурентоспроможності вітчизняного промислового потенціалу.

У науково-дослідному секторі промислових підприємств України відбуваються складні процеси, які можна охарактеризувати, порівнюючи з розвитком інших секторів української науки. В 1991-2004 рр. у структурі наукових і науково-технічних організацій збільшилася питома вага академічного сектора на 3,9%, частка вузівського сектора практично не змінилася, а частка галузевого та заводського секторів скоротилася відповідно на 2,0 та 2,2% (табл. 3.2). У зазначений період відбулося зростання кількості організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи на 12,0% в цілому та в окремих секторах науки (окрім заводського), зокрема в академічному – на 32,4%, вузівському – 15,1% та галузевому – 8,2%, у заводському секторі відбулося падіння на 20,2%.

Збільшення питомої ваги академічного сектора та кількості наукових організацій в академічному і вузівському секторах в Україні в цілому можна було б вважати позитивним явищем, враховуючи основні тенденції становлення постіндустріального суспільства у розвинених країнах, де фундаментальна наука і освіта перетворюються на головні джерела забезпечення конкурентоспроможності. Проте ці явища можна визнати позитивними лише за однієї умови – при одночасному збільшенні чисельності вказаних секторів науки. На практиці спостерігається прямо протилежна ситуація.

¹ Далі, говорячи про науково-інноваційний сектор великих вітчизняних підприємств, ми матимемо на увазі їх науково-дослідний сектор (враховуючи, що обсяги раціоналізаторської діяльності постійно скорочуються), якщо спеціально не зазначено інше.

Таблиця 3.2

**Організації, які виконували наукові та науково-технічні роботи,
за секторами науки у 1991 – 2004 рр.**

Рік Сектор науки	1991		1995		2004		2004 до 1995, %	2004 до 1991, %
	кількість, од.	питома вага, %	кількість, од.	питома вага, %	кількість, од.	питома вага, %		
Всього	1344	100	1453	100	1505	100	103,6	112,0
у тому числі: академічний	290	21,6	270	18,6	384	25,5	142,2	132,4
галузевий	804	59,8	906	62,4	870	57,8	96,0	108,2
вузівський	146	10,9	150	10,3	168	11,2	112,0	115,1
заводський	104	7,7	127	8,7	83	5,5	65,4	79,8

Джерело: розраховано за даними: [див. 2, с.9; див. 3, с.9].

Персонал наукових організацій України в 1991-2004 рр. (табл. 3.3) скоротився більш ніж на 61%, кількість фахівців, безпосередньо зайнятих науковою та науково-технічною роботою – 64 %, кількість кандидатів наук – майже на 40%. Зросла лише кількість докторів наук (на 700 чол., або 20%), проте це не вплинуло на загальну картину.

Співвідношення кількості працівників допоміжного персоналу та фахівців, зайнятих науковою та науково-технічною роботою, за ці роки змінилося вкрай не суттєво. Якщо в 1991 р. на 1000 працівників, які виконували наукову та науково-технічну роботу, припадало 349,5 співробітників допоміжного персоналу, то в 2004 р. цей показник становив 316,1, тобто скоротився менше ніж на 10%. У той же час показники кількості персоналу наукових організацій України та кількості фахівців, зайнятих науковою та науково-технічною діяльністю скоротилися більше ніж на 60 %. Це дозволяє зробити висновок, що скорочення персоналу наукових організацій не супроводжувалося підвищенням якості досліджень та інтенсифікацією інноваційної діяльності. Також ці

факти значною мірою свідчать, що переважний обсяг технічної рутинної роботи виконується допоміжним персоналом вручну, без використання автоматизованих засобів сучасної комп'ютерної техніки. В науковій та інноваційній діяльності також недостатньо використовуються прогресивні експериментальна, технологічна та інформаційна бази і сучасні методи досліджень, що є одним із чинників стримування реформування і розвитку інноваційної діяльності в Україні.

Таблиця 3.3

**Чисельність працівників наукових організацій в Україні
в 1991 – 2004 рр.**

Показник	Рік			
	1991	1995	2004	2004 до 1991, %
Працівники основної діяльності, тис. осіб	449,8	293,1	173,6	38,6
У т.ч. фахівці, зайняті науковою та науково-технічною роботою, тис. осіб	295,0	179,8	106,6	36,1
З них:				
доктори наук, тис. осіб	3,4	4,1	4,1	120,6
кандидати наук, тис. осіб	27,8	22,9	17,0	61,2
Кількість працівників допоміжного персоналу, яка припадає на 1000 фахівців, зайнятих науковою та науково-технічною роботою, осіб	349,5	349,3	316,1	90,4
Середня чисельність наукової організації, осіб*	334,7	201,7	115,3	34,4

* Без осіб, що працюють за сумісництвом

Джерело: розраховано за даними: [див. 2, с.9,32; див. 3, с.9,32].

Процес скорочення персоналу наукових організацій у 1995-2004 рр. відбувся в усіх без винятку секторах науки (табл. 3.4), в академічному – на 5,8%, вузівському – 36,7%, галузевому – 50,3% та заводському – на 57,3%.

Поряд із скороченням персоналу наукових організацій найбільше занепокоєння викликає розукрупнення організаційних структур науково-дослідних установ. Так, середня чисельність наукової організації в Україні в 1991 р. становила 334,7 чол., а в 2004 р. – 115,3 чол., скоротившись на 65,6% (див. табл. 3.3).

Таблиця 3.4

**Чисельність працівників наукових організацій
за секторами науки в 1995 – 2004 рр.**

Показник	Рік	1995	2004	2004 до 1995 %
Всього				
Працівники основної діяльності, осіб		293121	173622	59,2
Середня чисельність наукової організації, осіб		201,7	115,3	57,2
Академічний				
Працівники основної діяльності, осіб		61502	57921	94,2
Середня чисельність наукової організації, осіб		227,8	150,8	66,2
Вузівський				
Працівники основної діяльності, осіб		18155	11490	63,3
Середня чисельність наукової організації, осіб		121,0	68,4	56,5
Галузевий				
Працівники основної діяльності, осіб		186934	92892	49,7
Середня чисельність наукової організації, осіб		206,3	106,8	51,8
Заводський				
Працівники основної діяльності, осіб		26530	11319	42,7
Середня чисельність наукової організації, осіб		208,9	136,4	65,3

Джерело: розраховано за даними: [див. 2, с.9,38; див. 3, с.9,38].

Скорочення середньої чисельності наукових організацій в 1995-2004 рр. відбулося в усіх секторах науки, в академічному – на 33,8%, вузівському – 43,5%, в галузевому – 48,2% та в заводському – на 34,7%. Таке різке скорочення чисельності наукових організацій не слід пов'язувати лише із загальним економічним станом, вплив інтелекту та переходом наукових працівників в інші сфери діяльності. Чималу роль у такому скороченні відіграла свідома державна політика в інноваційній сфері, в якій на початку ринкового реформування була прийнята як догма точка зору, що великі науково-дослідні і науково-виробничі «монстри», породжені попередньою адміністративно-командною системою, нібито, слабо піддаються управлінню, у своїй структурі гублять

конкретного інноватора, придушують ініціативу знизу, а тому за-
для прискорення інноваційного розвитку їх потрібно розукрупни-
ти.

З одного боку розукрупнення науково-інноваційних струк-
тур може видаватися позитивним, оскільки зменшується концен-
трація наукових досліджень та інноваційної діяльності в одній
установі, що перешкоджає монополізації науково-інноваційної
діяльності та розвитку конкуренції у науковій сфері. Проте, з ін-
шого – розукрупнення науково-інноваційних структур фактично
унеможлиблює:

- збереження потужного науково-технічного потенціалу;
- комплексні дослідження та диверсифікацію напрямів ви-
рішення найбільш масштабних та актуальних проблем;
- високу "концентрацію інтелекту" в одній науково-
дослідній установі;
- економію на масштабах досліджень;
- створення розвиненої науково-технічної та інформаційної
інфраструктури для проведення досліджень і постійного її онов-
лення.

Серед характерних рис великих науково-інноваційних стру-
ктур із жорсткими адміністративно-централізованими системами
управління інноваційною діяльністю (далі – ВІСАЦУ), що зни-
жують ефективність дослідницької діяльності й на які слід зважа-
ти, зокрема такі:

- ускладнення управління всередині структури через довго-
тривалі процедури погодження на різних рівнях адміністрування;
- невиправдано жорстке планування наукових досліджень
та інноваційної діяльності на досить тривалі періоди, практична
неможливість скорегувати плани в разі отримання нових резуль-
татів, виникнення нових не передбачуваних раніше матеріальних
і фінансових потреб;
- обмеження і порушення інформаційних та управлінських
зв'язків між персоналом нижчих ланок і вищим керівництвом, ві-
дірваність керівництва від діяльності та наукових інтересів інно-
ваторів;
- зменшення гнучкості і мобільності структур, їх нездат-

ність швидко та адекватно реагувати на наукові та інноваційні виклики і прориви;

– неврахування і невикористання (або вкрай недостатнє використання) творчої ініціативи співробітників.

Таким чином, як розукрупнення науково-інноваційних структур, так і збереження ВІСАЦУ, є однаково негативними явищами, що вказує на необхідність впровадження нових систем організації інноваційної діяльності.

Заводська наука на більшості великих промислових підприємств України організована за принципами ВІСАЦУ, що значною мірою є об'єктивним і пояснюється рядом причин. Зокрема, під час економічної кризи, подоланої лише наприкінці 1990-х рр., наука та інноваційний процес не сприймалися як потужний фактор забезпечення конкурентоспроможності. У той період керівництво більшості підприємств займалося в основному вирішенням проблемних поточних справ, не будуючи планів на майбутнє. Крім того більшість вітчизняних підприємств до останнього часу не була інтегрована в світогосподарські процеси і не відчувала на собі повною мірою тиск міжнародної конкуренції. Вище керівництво більшості великих вітчизняних підприємств сформувалося ще в радянські часи і мало обізнане із специфікою організації інноваційних процесів у ринковому середовищі в епоху економічної глобалізації. Необхідно також відзначити, що державна підтримка інноваційних процесів у сфері господарювання до останнього часу (і особливо в середині 1990-х рр.) була вкрай недостатньою і суперечливою.

Наведені обставини в сукупності призводили до того, що науково-інноваційний сектор сприймався керівництвом підприємств у кращому разі як другорядний підрозділ, а в гіршому – взагалі як баласт. Наслідком цього стало суттєве скорочення науково-дослідної та інноваційної діяльності на більшості українських підприємств. Переважна частина цих підприємств успадкувала організаційно-економічний механізм науково-дослідницької та інноваційної діяльності від адміністративно-командної системи. В загальному вигляді цей механізм складається із таких операцій (табл. 3.5, рис. 3.1).

На кожному підприємстві організаційно-економічний механізм науково-інноваційної діяльності має свою специфіку, але наведений вище типовий механізм відображає вузлові моменти такої діяльності на більшості великих вітчизняних підприємств. Однак питання до нього виникають при розгляді практично кожної операції.

Перш за все, немає жодної гарантії, що в план розвитку підприємства попадуть найкращі пропозиції його підрозділів і співробітників, оскільки на значній кількості підприємств взагалі не існує систем, які б займалися акумуляцією, моніторингом і відбором для впровадження найкращих пропозицій співробітників. Але навіть на тих підприємствах, де робота з пропозиціями співробітників здійснюється, вона ведеться в межах систем раціоналізаторства, що є важливими, однак недостатніми механізмами для повного використання творчого потенціалу робітників. Тим більше, що навіть раціоналізаторська діяльність, як зазначалося вище, в останні роки постійно скорочується. Тобто існує велика ймовірність того, що значна кількість перспективних інноваційних ідей і пропозицій залишиться поза увагою керівництва підприємства і не попаде в план розвитку, що вже на попередній стадії звужує перспективу потенційного зростання конкурентоспроможності виробництва.

Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, попередні та приймальні випробування здійснюються вузьким колом дослідників, розробників і членів приймальної комісії (причому всі вони є співробітниками одного підприємства). Тобто при проведенні досліджень, конструюванні і випробуванні використовується обмежений обсяг знань, не використовуються знання, досвід і творчий потенціал "людей від станка", які безпосередньо виготовляють продукцію, не враховуються інноваційні пропозиції, які виникли в міжплановий період.

Таблиця 3.5

**Організаційно-економічний механізм науково-дослідницької
та інноваційної діяльності підприємства**

№	Зміст операції
1.	З підрозділів і служб підприємства збираються пропозиції щодо плану його розвитку на перспективний період.
2.	На основі зібраних пропозицій формується план розвитку підприємства, що, як правило, включає всі найважливіші аспекти функціонування виробництва: фінансовий, технічний, технологічний, економічний, зовнішньоекономічний, соціальний і, в тому числі, інноваційний. План розвитку здебільшого містить спеціальний розділ, присвячений науково-технічним проблемам підприємства.
3.	Виходячи з науково-технічної частини плану розвитку науково-інноваційній структурі підприємства видаються завдання щодо проведення відповідних досліджень. Сукупність вказаних завдань на певний період складає план науково-дослідних робіт підприємства. Ці завдання містять вимоги щодо цілей, строків, методів і результатів проведення досліджень і механізмів контролю за процесом робіт.
4.	Після отримання завдань безпосередньо проводяться дослідження.
5.	Після проведення досліджень на основі їх результатів розробляються завдання щодо виконання дослідно-конструкторських робіт, що, перш за все, містять вимоги до техніко-економічних характеристик виробів або процесів, які повинні бути розроблені в ході виконання цих робіт.
6.	Проводяться дослідно-конструкторські роботи та виготовляється дослідний зразок і весь комплект конструкторської документації до нього.
7.	Після виготовлення дослідного зразка проводяться його попередні випробування, під час яких експериментально встановлюються техніко-економічні параметри виробу та їх відповідність параметрам, зазначеним у завданні на проведення дослідно-конструкторських робіт. Виявляються основні недоробки в конструкції дослідного зразка та шляхи їх усунення. Аналізується конструкторська документація та робляться висновки стосовно тих пунктів, де вона потребує уточнення і корекції.
8.	На основі результатів попередніх випробувань вносяться відповідні зміни в дослідний зразок та його конструкторську документацію.
9.	Проводяться приймальні випробування дослідного зразка і, якщо вони закінчуються успішно зразок, запускається в серійне виробництво. У разі невдачі зразок і конструкторська документація до нього ще раз повертаються на доопрацювання.

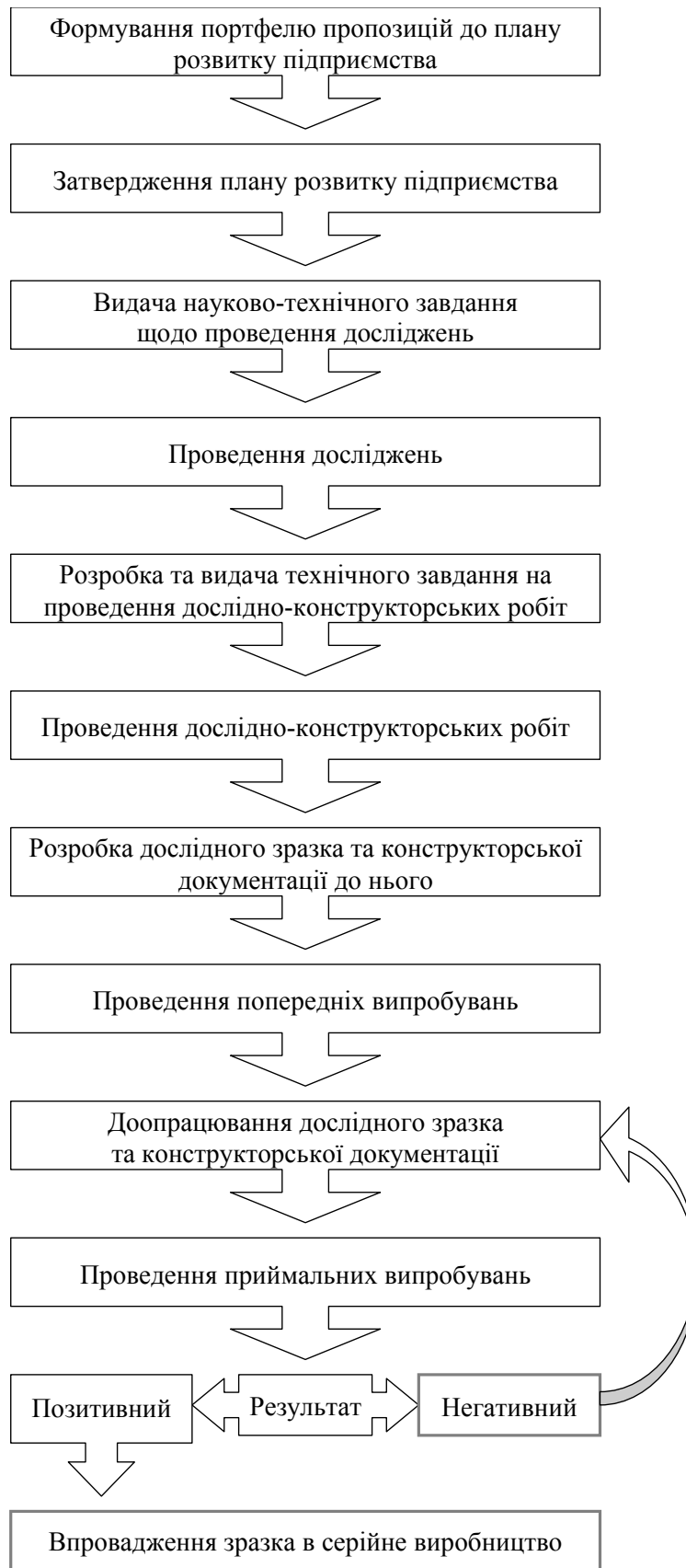


Рис. 3.1. Типовий організаційно-економічний механізм науково-дослідної та інноваційної діяльності підприємства

Крім того, планові рішення, прийняті в межах зазначеного типового механізму, вкрай складно скорегувати, а тим більше змінити, оскільки це вимагає довготривалих погоджень. Разом з тим потреба у корекції і зміні рішень може виникнути під впливом зміни внутрішніх і зовнішніх факторів, можливість якої повністю ігнорується в типовому механізмі. Всі ці обставини в сукупності знижують конкурентоспроможність продукції, що розробляється, а значить, у кінцевому рахунку, і конкурентоспроможність підприємства в цілому.

Вказаний типовий механізм був прийнятним для адміністративно-командної системи. Він відносно непогано працював, коли якісні стрибки не носили постійного характеру, а життєвий цикл інновації був досить тривалим. Але в цілому зазначений механізм не відповідає сучасним вимогам інноваційного розвитку та потребам забезпечення високої конкурентоспроможності. Він не використовує (або використовує у вкрай незначних межах) творчу інноваційну ініціативу співробітників, тому значна частина їх знань і наробок не втілюється у виробництво та в кінцеву продукцію. Зазначений механізм може до певної міри використовуватися і зараз, але переважно лише на останніх стадіях інноваційного процесу та в галузях із тривалим життєвим циклом інновацій.

Таким чином, науково-інноваційний сектор вітчизняних підприємств потребує реформування з точки зору створення необхідних стимулів для розвитку творчого потенціалу співробітників, підвищення гнучкості управління інноваційною діяльністю та швидкого реагування на потреби ринку.

3.2. Раціоналізаторство в активізації креативного ресурсу персоналу

Важливою складовою інноваційного процесу є раціоналізаторство, оскільки це чи не єдиний інструмент, який дозволяє досить широко використовувати творчий креативний ресурс співробітників підприємств. Проте, на жаль, в останнє десятиліття раціоналізаторство знаходиться у стагнації. Якщо у 80-х рр. ХХ ст. в Україні було більше мільйона винахідників і раціоналізаторів і щорічно подавалося від 30 до 40 тис. заявок на винаходи, то

в 2004 р. в Державний департамент інтелектуальної власності України подано лише 3466 заявок, або вдесятеро менше [4, с.42; 5, с.4; див. 2, с.268].

Економічна криза 90-х рр. в Україні істотно відбилася на розвитку та використанні творчого потенціалу співробітників вітчизняних підприємств. З 1991 по 1999 рік чисельність винахідників і раціоналізаторів скоротилася більш ніж на 85% (табл. 3.6), також знижувалася результативність раціоналізаторської діяльності, зокрема тільки в 1995-1999 рр. кількість використаних раціоналізаторських пропозицій скоротилася майже на 40% [6, с.269]. У 1999-2001 рр. чисельність винахідників і раціоналізаторів зросла на 6,7%, а в в 2002-2004 рр. впала ще нижче рівня 1991 р. – з 14,3% у 1999 р. до 13,7% в 2004 р.

Таблиця 3.6

Чисельність і динаміка винахідників і раціоналізаторів в Україні

Роки							
1991	1993	1995	1999	2000	2001	2002	2004
Чисельність винахідників і раціоналізаторів в Україні, тис. осіб							
311,9	120,0	64,8	44,6	45,1	47,6	44,4	42,8
Динаміка чисельності винахідників і раціоналізаторів в Україні, %							
1995 до 1991	1999 до 1991	2001 до 1999	2002 до 1999	2003 до 1991	2003 до 1999	2003 до 2001	2004 до 2002 р.
20,8	14,3	106,7	99,6	14,2	99,6	93,3	96,4

Джерело: розраховано за даними: [див. 4, с.42; див. 6, с.269; 7, с.278; див. 2, с.272; див. 3, с.268].

З 2000 р. на тлі загального економічного зростання почалося також пожвавлення інноваційної активності, збільшилася кількість промислових підприємств, які впроваджувала інновації, з 1376 у 1999 р. до 1506 в 2002 р., або на 9,4% більше [див. 6, с.200; див. 7, с.197]. Зросла кількість патентів на винаходи, отриманих у патентних відомствах зарубіжних країн українськими підприємствами й організаціями, у 2002 р. на 20,2%, у 2003 р. на 20,6% [див. 7, с.278; див. 2, с.272]. З 2003 р., на жаль, незважаючи на зростання кількості патентів, знову намітилися ознаки гальмування інноваційної активності. Чисельність промислових підприємств, які впроваджували інновації, скоротилась порівняно з по-

переднім роком на 18% у 2003 р. й на 14% у 2004 р., а кількість освоєних у 2003 р. нових видів продукції – на 68%. [8, с.7; 9].

Окремі дослідники вважають, що призупинення інноваційної активності при збереженні бурхливих темпів економічного зростання слід шукати в тому, що економіка так і не набула інноваційної орієнтації, а обнадійливе зростання інноваційної активності в попередні роки є переважно втіленням залишків науково-технологічної спадщини радянської економіки та відображенням несправджених надій на податкові пільги, наданих Законом України «Про інноваційну діяльність» [див. 8, с.7].

Можна погодитися з цією аргументацією, але це не основна причина. На нашу думку, зниження інноваційної активності у 2003–2004 рр. після її зростання у 2001-2002 рр. пояснюється, перш за все, відставанням у інституціональному забезпеченні цього зростання з точки зору створення належних умов для ефективної господарської та інноваційної діяльності підприємств¹.

Слід звернути увагу, що на відміну від деякого поживлення інноваційної активності в окремі періоди по більшості показників, за показником кількості використаних раціоналізаторських пропозицій поживлення так і не відбулося й з 1995 по 2004 р. спостерігається постійне, хоча й нерівномірне по окремих роках, його зниження з середніми темпами близько 9-11% у 1997-1999 рр., 3% у 1999-2001 рр. й близько 6-13% у 2001-2004 рр. (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

**Кількість і динаміка використання
раціоналізаторських пропозицій в Україні**

Роки							
1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2004
Кількість використаних раціоналізаторських пропозицій							
66355	48723	43567	39887	38744	37656	35417	30790
Динаміка використання раціоналізаторських пропозицій, %							
1999 до 1995	1999 до 1998	2000 до 1999	2001 до 2000	2002 до 2001	2003 до 1995	2003 до 1999	2004 до 2002
60,1	91,6	97,1	97,1	94,1	48,0	79,9	86,9

Джерело: розраховано за даними: [див. 6, с.269; див. 7, с.295; див. 2, с.272; див. 3, с.268].

¹ Детальніше див. у [10, с. 41-43].

Використання раціоналізаторських пропозицій за окремими галузями економіки в цілому повторює тенденцію притаманну всій економіці. Так у 1995-2004 рр. зменшилася питома вага промисловості у загальному обсязі використання раціоналізаторських пропозицій в 1,2 раза (з 63,8 до 51,7%), сільського господарства в 5,1 раза (з 3,1 до 0,6%), будівництва в 3,4 раза (з 1,7 до 0,5%), тоді як частка транспорту, навпаки, зросла в 2,8 раза (з 15,8 до 43,6%) (табл. 3.8). З цього можна відзначити, що в цілому галузева структура використання рацпропозицій є несприятливою, оскільки зменшується інноваційне підґрунтя для розвитку індустріального сектора економіки при фактичній його відсутності в постіндустріальних галузях, що не створює підвалин для подальшого поступального розвитку економіки.

Таблиця 3.8

**Структура використання раціоналізаторських пропозицій
за галузями економіки, %**

	1995	1999	2004
Всього	100	100	100
У тому числі промисловість	63,8	58,0	51,7
у тому числі машинобудування і металообробка	14,6	9,3	9,9 ¹
сільське господарство	3,1	0,7	0,6 ²
будівництво	1,7	0,8	0,5
транспорт	15,8	21,2	43,6 ³
наука та наукове обслуговування	0,4	0,3	0,6 ⁴
Інші галузі економіки	15,2	19,0	3,0

¹) Тільки машинобудування.

²) Сільське господарство разом із мисливством і лісовим господарством.

³) Транспорт і зв'язок.

⁴) Тільки дослідження та розробки

Джерело: розраховано за даними: [див. 2, с.289; 11, с.255; див. 3, с.289].

Скорочення використання рацпропозицій повністю відбилося на частці прибутку, отриманого підприємствами від таких пропозицій, у загальному обсязі прибутку від використання промислової власності і рацпропозицій (табл. 3.9), зокрема ця частка

скоротилася з 75,9% у 1995 р. до 54,5% у 2004 р., або в 1,4 раза. Зменшення питомої ваги прибутків від використання рацпропозицій не можна оцінювати як позитивне явище, оскільки раціоналізаторство, як правило, є наймасовішим і одним з найприбутковіших видів інноваційної діяльності.

Таблиця 3.9

Прибутки від використання раціоналізаторських пропозицій та їх питома вага в загальних прибутках

	1995	2001	2002	2003	2004
Прибуток від використання об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій, тис. грн.	110727,9	392853,5	425800,1	431062,1	611839,5
у тому числі від використання раціоналізаторських пропозицій, тис. грн.	83997,6	256947,2	246686,4	266574,7	333369,7
Питома вага прибутку від використання раціоналізаторських пропозицій в загальному прибутку від використання промислової власності та раціоналізаторських пропозицій, %	75,9	65,4	57,9	61,8	54,5

Джерело: розраховано за даними: [див. 2, с.272; див. 3, с.268].

Приватизація не призвела до пожвавлення масової творчості через активізацію раціоналізаторського руху, в той час як у розвинених країнах найбільша інноваційна активність (у тому числі найбільший рівень раціоналізаторства) спостерігається саме у приватному секторі. В Україні у 1995-2003 рр. (табл. 3.10) питома вага приватного сектора у загальній чисельності винахідників і раціоналізаторів не перевищувала 0,1%, у використаних раціоналізаторських пропозиціях – не більше 0,03%, у прибутках від використання рацпропозицій – не більше 0,002%.

Таблиця 3.10

**Основні показники раціоналізаторської діяльності
в приватному секторі**

Показник	Одиниця виміру	1995	2001	2002	2003	2003 до 1995, %
Загальна чисельність винахідників і раціоналізаторів	<i>осіб</i>	64818	47633	44378	44429	68,5
у тому числі в приватному секторі	<i>осіб</i>	10	34	35	23	230
	<i>% у загальній чисельності</i>	0,02	0,07	0,08	0,05	
Загальна кількість використаних раціоналізаторських пропозицій	<i>одиниць</i>	66355	37656	35417	31873	48,0
у тому числі в приватному секторі	<i>одиниць</i>	-	11	6	1	-
	<i>% у загальній кількості</i>	-	0,03	0,02	0,003	
Загальний прибуток від використання раціоналізаторських пропозицій	<i>тис. грн</i>	83997,6	256947,2	246686,4	266574,7	*
у тому числі в приватному секторі,	<i>тис. грн</i>	-	1,6	4,0	0,6	-
	<i>% у загальному обсязі</i>	-	0,0006	0,002	0,0002	

"-" – дані відсутні

"*" – показник не розраховувався, оскільки дані про загальний прибуток від використання раціоналізаторських пропозицій наведені в реальних, а не в співставних цінах.

Джерело: розраховано за даними: [див. 2, с.273,290,306].

На нашу думку, практично повну відсутність раціоналізаторства у приватному секторі можна пояснити тим, що приватизація в Україні не спонукала підприємства до підвищення ефек-

тивності менеджменту, який залишився майже весь із попередньої системи, крім того існуюче правове поле діяльності підприємств не давало відповідних стимулів до розвитку раціоналізаторства.

Досвід більшості країн свідчить, що приватизація сама по собі й не могла призвести до підвищення ефективності підприємств, це відбувалося в першу чергу внаслідок підвищення ефективності системи управління підприємствами та створенням для нього стимулів до інноваційної діяльності. Невиконання цих умов в Україні, як це не парадоксально, практично спотворює сенс приватизації, перетворюючи її зі стимулу у гальмо економічного розвитку [12, с.53].

Таким чином, раціоналізаторська діяльність в Україні характеризується рядом негативних тенденцій, зокрема зменшення чисельності винахідників і раціоналізаторів, падінням кількості використаних раціоналізаторських пропозицій, несприятливою галузевою структурою використання раціоналізаторських пропозицій, практично повною відсутністю раціоналізаторства в приватному секторі. Рух раціоналізаторів і винахідників в Україні на багатьох підприємствах практично згорнутий або істотно скорочений. На значній кількості виробництв (в умовах обмеженості фінансових коштів) ліквідовані спеціальні підрозділи (патентно-ліцензійні відділи), що займалися обслуговуванням винахідників і раціоналізаторів. Керівництво підприємств, вирішуючи в основному складні поточні проблеми (подолання кризи неплатежів, пошук постачальників і ринків збуту), відсувало на задній план проблеми використання творчого потенціалу співробітників. Така позиція підприємств була, якщо не виправданою, то, принаймні, вимушеною, тому у кращому випадку винахідник і раціоналізатор був наданий сам собі (сам винаходив і впроваджував), у гіршому – творча активність співробітників просто згорталася через об'єктивні причини. Використання творчого потенціалу співробітників не сприймалося й досі не сприймається як найважливіший фактор забезпечення конкурентоспроможності. Тому необхідно докорінно змінити ставлення до раціоналізаторства, оскільки во-

но створює конкурентні переваги підприємству через нарощування його інноваційного потенціалу.

Незважаючи на негативні тенденції в інноваційній сфері, зокрема й у раціоналізаторстві, вітчизняні наукові розробки залишаються на високому рівні. Так, на Міжнародній виставці винаходів, нових технологій і продукції в Женеві (травень 2002 р.), українські розробки отримали найвищі оцінки:

- золоту медаль за винахід "Спосіб термообробки монокристалів вольфрамату кадмію" (автор Нагорна Л.Л.), який використано при розробці низки приладів для контролю рівня радіоактивного опромінювання;

- срібну медаль за апарат медичного призначення "Екзоскелетон" (автор Осадчий Є.О.);

- бронзову медаль за лікарський препарат "Ербісол" (автор Ніколаєнко О.М.), що є гепатопротектором та імуномодулятором широкого спектру дії, який лікує цілу низку захворювань, у тому числі онкологічних;

- бронзову медаль за принципово новий силовий агрегат для сільськогосподарських машин, який працює на стислому повітрі і тим самим заощаджує паливно-мастильні матеріали (автор Ліщук О.О.).

Також ряд українських інноваторів нагороджені медалями Всесвітньої організації інтелектуальної власності [13, с.68,69]. Крім того, за останні роки в Україні зроблено багато піонерних наукових винаходів, які не мають аналогів у світі. Серед них можна назвати хоча б декілька: електрозварка в хірургії [14], проба Сулова (нова, більш ефективна і менш шкідлива для здоров'я методика діагностики туберкульозу) [15], рослинні медичні препарати НВ ТОВ "Екомед" та ряд інших.

Отже, не слід забувати, що раціоналізаторство за своєю суттю є потужним фактором підвищення конкурентоспроможності та ефективним механізмом використання творчого потенціалу найманих інноваторів. Тому його повне використання повинно одночасно супроводжуватися зміною принципів організації управління інноваційною діяльністю на підприємствах.

3.3. Прогресивні системи управління НДДКР на підприємствах

Еволюція управління інноваційним процесом у розвинених країнах

У розвинених країнах системи управління інноваційним процесом трансформуються у напряму всебічної активізації та максимального використання творчого потенціалу співробітників у всіх сферах діяльності підприємств. Цей потенціал утворюється завдяки підтримці раціоналізаторського руху. У Німеччині, наприклад, протягом останніх десяти років щорічний ефект від використання раціоналізаторських пропозицій співробітників фірм у середньому становив більше ніж півмільярда доларів [16, с.30].

Важливість і доцільність раціоналізаторства була помічена ще Генрі Фордом на початку ХХ ст. Він на своєму автомобільному заводі встановив спеціальні контейнери, через які кожний працівник, незалежно від освіти і посади, міг передати свої пропозиції будь-якого змісту керівництву заводу і отримати винагороду за ідею [17, с.12].

У сучасних умовах існують різноманітні організаційні механізми акумуляції та використання раціоналізаторських пропозицій співробітників. На більшості підприємств промислово розвинених країн встановлені скриньки на зразок фордовських для збору пропозицій працівників. У компанії "Тойота", наприклад, ведеться щомісячний облік пропозицій з їх подальшим розглядом на різних рівнях залежно від цінності. Результати розгляду неодмінно публікуються в газеті фірми. Якщо ідея відхиляється, то її автор отримує лист із мотивацією відмови [див. 16, с.29,31].

Найбільш ефективною системою збирання та використання раціоналізаторських пропозицій співробітників залишається, як і на початку століття, корпорація "Форд". Після занепаду виробництва в американському автомобілебудуванні на початку 80-х рр. ХХ ст., компанія "Форд", втративши за два роки на американському автомобільному ринку третину своїх обсягів (з 23,5% в 1978 р. до 17,2% в 1980 р.) за рахунок експансії японських та європейських автомобілів, для поновлення своїх конкурентних позицій використала у розробці нових моделей авто цілий ряд інно-

вацій [18, с.167-170], в тому числі отриманих на основі інноваційної творчості працівників.

Якщо раніше креслення нового автомобіля вважалися найсуворішою таємницею підприємства, то в ході виконання проекту "Форд -Таурус" вони були виставлені на загальний огляд робітникам заводу зі зверненням до них надати свої пропозиції. Надійшло майже півтори тисячі пропозицій від співробітників, що були зареєстровані, проаналізовані, а авторам було повідомлено про результат використання їх ідей. Проектна група "Таурус" реалізувала більше половини пропозицій. Джон Манугян, відповідальний у компанії за якість, зробив для себе приголомшливе відкриття: "Раніше ми наймали людей, щоб використовувати їх руки та ноги, але нам бракувало розуму, щоб використовувати їх розум" [див. 18, с.168].

І дійсно, інколи прості на перший погляд пропозиції співробітників, які мали під собою лише здоровий глузд, а не результати досліджень, давали значну економію. Хтось запропонував використовувати монолітні бокові стінки та двері, що дозволяло економити матеріал і забезпечити точнішу пригінку. Хоча й на заводі не знайшлося пресу відповідних розмірів, але зборку почали робити з двох елементів замість 12-15, як раніше. Хтось порадив зробити у всіх гайок головки одного розміру, щоб не гаяти час з різними ключами і т.п.

Проект "Таурус" дав блискучі результати. В процесі його виконання була створена машина, яку журнал "Бізнес уік" зарахував до 10 найвидатніших досягнень американського життя 1986 р., а журнал "Мотор трендс" присудив премію "Автомобіль року". Компанія "Форд" вперше за 60 років обійшла в той рік за прибутками "Дженерал моторс" [див. 18, с.167]. Таким чином, завдяки активізації використання творчого раціоналізаторського потенціалу співробітників корпорації "Форд" вдалося подолати тривалу кризу та завоювати нові конкурентні позиції на ринку. Однією з останніх інновацій корпорації є встановлення на кожному робочому місці кнопки для зупинки конвеєра у разі, якщо робітник виявить неполадки [19, с.119].

Всесвітньою відомою стала японська система збору і використання творчого потенціалу співробітників на основі так званих "гуртків якості", коли працівники об'єднувалися в неформальні

творчі бригади для обговорення і пошуку вирішення основних проблем, які виникали на виробництві. Успіхи раціоналізаторства в Японії цінуються не менше ніж у політиці, науці, спорті, мистецтві: "зірок" раціоналізаторства знає вся країна, вони постійно в центрі суспільної уваги, їм створюються найсприятливіші умови для творчої праці.

У цілому в останні десятиліття в організаційних механізмах стимулювання і використання творчої активності співробітників на західних фірмах відбуваються кардинальні трансформації, які можна звести до чотирьох основних напрямів (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Напрями трансформації організаційних механізмів стимулювання творчої активності співробітників

По-перше, сучасний менеджмент усе більше звертає увагу на конкретного працівника і його інтелектуальні здібності. Хоча при цьому не забуває про традиційні фактори забезпечення конкурентоспроможності. Основним його завданням стає розробка організаційних принципів і механізмів всілякого стимулювання інноваційного потенціалу фірми через активізацію творчого потенціалу кожного працівника з наступним впровадженням новацій у практику господарювання. Для цього використовується цілий комплекс як традиційних (наприклад, вже згадувані японські "гуртки якості"), так і нових організаційних методів, що самі по собі є інноваціями. Насамперед для працівників-новаторів всередині фірми підвищується рівень свободи для їх творчого пошуку. Зокрема, їм надаються додаткові права у вирішенні виробничих питань, у розпорядженні матеріальними, фінансовими і трудовими ресурсами. Наприклад у компаніях IBM, HP інноватори мають можливість використовувати до 10-15% фонду робочого часу на проведення не запланованих раніше пошукових робіт. У ряді наукомістких компаній працівники-інноватори одержують право самостійно розпоряджатися до 15% поточного бюджету, беруть участь у конкурсах на одержання цільових субсидій [20, с.4,5,53].

Відхід від жорсткого планування і регламентації інноваційної діяльності в фірмі та перехід до надання більшої (а в багатьох випадках максимально можливої в умовах існуючих адміністративних структур) творчої і фінансової свободи інноваторам явище цілком закономірне. Така політика дозволяє інноватору максимально розкрити свій творчий потенціал, створює умови для зосередження на найбільш перспективних питаннях і напрямках. Також важливо, що потенціал розкривається не в супереч стратегії фірми, а в її межах і підсилює вказану стратегію. Тобто окремі потенціали співробітників акумулюються в єдиний творчий потенціал фірми, який спрямовується на досягнення її стратегічних цілей.

Надання максимально можливої свободи інноваторам має ще один аспект. Краще конкретного інноватора, який розробляє ту чи іншу проблему, ніхто не знає її тонкощів і специфіки. У той же час керівництво корпорації, як правило, бачить проблему "зверху" (тобто в цілому), упускаючи в багатьох випадках деталі, які можуть виявитись суттєвими. Разом з тим через аналіз певних

дрібних деталей можна діагностувати нові важливі процеси на підприємстві, які зараз тільки народжуються, а "наберуть повну силу" і впливатимуть на діяльність підприємства лише згодом. Діагностувавши ці процеси на початкових стадіях, можна вжити заходів щодо їх ліквідації або пом'якшення, якщо вони матимуть негативні наслідки, або спрямувати у потрібному напрямку, якщо наслідки будуть позитивними.

У той же час конкретні співробітники фірми, як ніхто інший, бачать ситуацію "знизу". Вони щодня стикаються з усіма особливостями роботи підприємства і можуть вказати керівництву на важливі деталі. Тому саме конкретний інноватор може знайти найоптимальніші шляхи вирішення тієї чи іншої технічної або наукової проблеми. Вкрай важливо не регламентувати кожен крок інноватора, а дати йому певний (у деяких випадках максимальний) рівень свободи, щоб він міг повністю реалізувати свій потенціал, при одночасному регулюванні і контролі його діяльності.

По-друге, у багатьох компаніях тверда адміністративна централізація управління значною мірою замінюється або доповнюється м'яким інноваційним стилем. Цей стиль поряд з іншим, у першу чергу, характеризується стимулюванням робочих і неформальних контактів між співробітниками «по горизонталі», у результаті яких можуть виникнути нестандартні ідеї. При традиційній же системі організації управління діяльність того чи іншого співробітника, а отже, і його контакти, жорстко регламентовані посадовими інструкціями [20, с.4,54]. Інноваційний стиль організації управління сприяє диверсифікації поширення інформації, тобто включенню в списки розсилки інформації співробітників, яких вона, на перший погляд, не стосується. Він також припускає диверсифікацію джерел фінансування інноваційних проектів. Це значить, що інноватор може звертатися за підтримкою проекту не тільки до керівництва свого підрозділу, але й в інші підрозділи фірми [див. 20, с.55,58].

Причому для стимулювання неформального спілкування застосовуються часом досить оригінальні і нетрадиційні організаційні новації. Так, наприклад, на підставі висновків психологів про те, що якщо люди працюють на відстані 10 м один від одного, то ймовірність їхнього спілкування хоча б раз на тиждень до-

рівнює 8-9%, а якщо на відстані 5 м – то 25%, в одній компанії в їдальні маленькі столики на чотирьох осіб були замінені великими столами щоб підвищити ймовірність обміну інформацією між співробітниками [див. 20, с.55].

Обмін інформацією між інноваторами (в тому числі неформальною) досить важлива. Він дозволяє підвищити диверсифікацію шляхів інноваційного процесу. Під час обміну інформацією в процесі "контакту думок" виникають нові варіанти вирішення тієї чи іншої проблеми, тобто диверсифікуються (стають значно різноманітнішими) шляхи її вирішення. Неформальний обмін інформацією дає змогу подивитися на проблему з багатьох боків, вивчити різноманітні думки і підходи та вибрати з них найбільш оптимальний.

По-третє, найважливіше значення для стимулювання інноваційного потенціалу фірми також має заохочення експериментаторства, однієї з основних форм практичної апробації результатів інноваційного пошуку. У передових фірмах створюються невеликі новаторські групи. Крім того, що вони приносять значний комерційний ефект, вони також дають можливість інноваторам реалізувати свій творчий потенціал [див. 20, с.55,56].

Раніше експериментаторство існувало в основному в різного роду науково-дослідних установах (державних і недержавних) і в дослідному секторі великих корпорацій. Зараз ситуація докорінно змінюється – експериментаторство стає важливим і в багатьох випадках обов'язковим елементом внутрішньофірмового та внутрішньокорпоративного середовища. До нього залучається все більша частина співробітників фірм.

Причому застосування принципів і механізмів експериментаторства на внутрішньофірмовому рівні ні в якому разі не є зайвою управлінською функцією. Широке і постійне його впровадження дозволяє створити середовище для інноваційного прориву підприємства і за рахунок цього отримати переваги. Формування і підтримання духу експериментаторства створює основу для постійного генерування інновацій в межах тієї чи іншої підприємницької структури.

По-четверте, необхідно враховувати, що будь-яка комерційна діяльність пов'язана з ризиком. А в інноваційній діяльності комерційний ризик завжди сполучається з інноваційним. Адже на

початку інноваційного проекту далеко не завжди можна передбачити, до яких результатів він приведе і чи приведе взагалі. Тому вкрай важлива терпимість до проектів, що зазнали «об'єктивної невдачі», тобто невдачі не з вини розробників, а в зв'язку з об'єктивними причинами. Передові корпорації починають усе більше усвідомлювати цю закономірність. Так, коли корпорація «Дженерал електрик» через несподівану зміну ринкової кон'юнктури була змушена згорнути 20-мільйонний проект, його керівника не понизили на посаді, а навпаки, перевели на більш високу посаду і преміювали у великих розмірах. Усі 70 співробітників проекту були нагороджені. Таким чином, ініціатива усе більше стає «не караною», а її відсутність, навпаки, сприймається як значний «мінус» у професійній діяльності [див. 20, с.56,57].

Причому слід враховувати, що навіть негативний результат в інноваційному процесі може мати користь, оскільки він дозволяє в багатьох випадках у подальшому завчасно виокремлювати безперспективні ідеї та відмовлятися від них. Під час робіт, що закінчилися "провалом", формується команда дослідників і менеджерів, загартована не тільки спільними перемогами, але й спільними поразками. З такої команди, як правило, йдуть люди, не здатні до довготривалої, напруженої роботи заради досягнення позитивного результату, а залишаються справжні "борці". Це значною мірою підвищує життєздатність команди, психологічно "цементує" її колектив. Суттєво підвищується вірогідність того, що така "загартована невдачею" команда отримає вагомий результат в подальшому.

Розширення свободи в діяльності та інформаційного обміну між інноваторами, заохочення експериментаторства у сполученні з терпимістю до "об'єктивних невдач" створюють значно ширші можливості для реалізації творчого потенціалу інноваторів, використання його як одного з конкурентних ресурсів фірми. З одного боку, інноватору створюються фінансові, матеріально-технічні та інформаційні можливості для розробки і реалізації його ідей, причому безініціативність і відсутність ідей розглядаються як недолік у діяльності співробітника. З іншого – в компанії формується середовище, в якому інноватор не боїться взяти ініціативу на себе і навіть допустити помилку, якщо вона виникла з об'єктивних причин. Тобто інноваційна політика передових кор-

порацій одночасно спрямована на стимулювання творчої ініціативи і максимальне подолання (наскільки це можливо для збереження ефективного управління корпорацією) бар'єрів для розвитку і реалізації такої ініціативи.

Реорганізація управління НДДКР на підприємствах України

Вирішення проблеми активізації інноваційної діяльності в промисловості, перш за все, вбачається у формуванні в сфері крупного промислового капіталу великих науково-інноваційних структур з "м'якими" адміністративно-децентралізованими системами управління інноваційною діяльністю (далі – ВІСАДУ).

Основні підходи до управління ВІСАДУ в загальних рисах реалізуються через принцип регульованої приватної ініціативи інноватора, який уже розглядається не як малозначущий елемент великого науково-дослідного або виробничо-інноваційного механізму, а як головна цінність підприємства (й суспільства, в якому він проживає), автор і основний власник свого інтелектуального продукту. Тому підпорядкування інтересів інноватора інтересам великої науково-інноваційної структури має замінитися розвитком регульованої приватної ініціативи інноватора, узгодженої з інтересами науково-дослідного механізму.

Принцип регульованої приватної ініціативи інноватора означає надання йому у межах великої науково-інноваційної структури трьох прав [21, с.65]:

1) у будь-який момент на власний розсуд висувати і незалежно реєструвати інноваційні пропозиції та на їх основі ініціювати розробку науково-дослідних, інноваційних проектів і відстоювати їх переваги;

2) бути співвласником об'єктів інтелектуальної власності, створених його працею в процесі виконання науково-дослідних та інноваційних проектів, на основі організаційно-економічних механізмів спільного сумісного і спільного часткового володіння з передачею права користування;

3) залучати для реалізації науково-дослідних та інноваційних проектів ресурси як зі свого підрозділу, так і з інших підрозділів компанії.

На практиці це може бути здійснено через формування в середині великих науково-інноваційних структур внутрішнього ринку ресурсів. Будь-який інноватор може висунути і незалежно зареєструвати ідею та ініціювати на її основі розробку і впровадження науково-дослідного (інноваційного) проекту, поставивши питання про його фінансування за рахунок цих ресурсів. Керівництво структури зацікавлене відібрати найперспективніші в науковому і комерційному плані ідеї та проекти, оскільки від успіху їх реалізації залежить добробут не тільки конкретних розробників, а й науково-інноваційної структури та підприємства в цілому. Тобто, по суті, в середині науково-інноваційних структур формуються внутрішні ринки венчурного капіталу і внутрішні ринки грантів, а також система внутрішнього контракування.

Якщо інноватор не одержав фінансування під свій проект (ідею) у підрозділі, де він працює, то він має право звернутися до керівництва інших підрозділів своєї фірми. У разі успіху він може:

- здійснювати проект на базі свого підрозділу, але за рахунок зовнішніх джерел фінансування;
- перейти в той підрозділ, де йому надали фінансування.

Пропонована система має важелі протидії суб'єктивізму і проштовхуванню ідей та проектів "своїх" людей, оскільки вона містить вбудований механізм природного відбору найперспективніших ідей, що формується внаслідок конкурентної боротьби.

Хоча зазначимо, що певні прояви суб'єктивізму (особливо на початкових етапах впровадження системи) можуть виникнути, проте вони швидко зникатимуть під тиском необхідності забезпечувати високу конкурентоспроможність виробництва. Припустимо, для прикладу, що керівництво підприємства (підрозділу) проштовхнуло для розробки і впровадження неконкурентоспроможну ідею "своєї" людини. Це неминуче в тактичній чи середньостроковій перспективі в кращому випадку призведе до втрати конкурентних позицій підприємства. Якщо ж ідея неконкурентоспроможна і ще й носить системоутворюючий характер, то її застосування – прямий шлях до банкрутства. Як тільки в результаті

застосування неконкурентоспроможних ідей "своїх" людей втрачати ринкові переваги або збанкрутує декілька підприємств, у керівництва решти підприємств зникне бажання прощтовхнути нерациональні ідеї.

Додатковим аргументом для уникнення суб'єктивізму є той, що будь-яку конкурентоспроможну ідею, не впроваджену на підприємстві, рано чи пізно перехоплять конкуренти. Причому чим більша економічна цінність ідеї, тим менші строки її впровадження у конкурентів. Будь-яке використання раціональної ідеї у конкурентів і не використання її на підприємстві, де вона початково могла б бути впроваджена, автоматично призводить до послаблення або втрати ринкових позицій вказаного підприємства.

Науково-інноваційні структури повинні не тільки створювати можливості для виникнення і реалізації приватної ініціативи інноваторів, а й всіляко активізувати і стимулювати її. Адже чим вищий рівень приватної ініціативи, тим більшою буде сукупність ідей і проектів, з яких можна робити вибір і відповідно (за інших рівних умов) – тим більша ймовірність того, що відібрані ідеї і проекти виявляться ефективнішими порівняно з тими, які були б відібрані з меншої за обсягом сукупності.

Підкреслимо, що в даному разі приватна ініціатива інноватора є регульованою. Потреба в регулюванні диктується тим, що між інтересами науково-інноваційної структури і конкретного інноватора можуть бути істотні протиріччя, і основне завдання такого регулювання – по можливості гнучко і несуперечливо поєднати їх. Причому цю ініціативу можна регулювати або директивно (наприклад, керівництво припиняє фінансування проектів, які мають тільки опосередковане відношення до напрямів досліджень, очолюваної ним структури), або індикативно (коли пріоритетною для фінансування визнається розробка з конкретного напрямку).

Тобто, принцип регульованої приватної ініціативи інноватора спрямований на надання кожному інноватору в межах крупної науково-інноваційної структури максимально можливої свободи і приблизно рівних умов для реалізації інноваційної ініціативи (при безперечному врахуванні інтересів структури, де він працює). Впровадження цього принципу дозволяє створити на під-

приємстві інтенсивний потік ідей та інновацій і використовувати його як конкурентний ресурс.

Реалізація вказаного принципу надасть можливість суттєво активізувати інноваційний процес в середині крупних науково-інноваційних структур, оскільки це дозволить несуперечливо задовольнити основні інтереси інноватора в галузі здійснення інноваційної діяльності, зокрема:

– бути визнаним автором (співавтором) своєї інновації та об'єктів інтелектуальної власності, що на ній базуються, і за рахунок цього задовольняти потребу у підвищенні свого особистого соціального статусу;

– отримати дохід від використання інновації, автором (співавтором) якої він є, та об'єктів інтелектуальної власності, що на ній базуються, відповідно до їх економічної цінності і результатів господарського використання [22, с.62].

Чим більше інноватор створив інновацій і об'єктів інтелектуальної власності, тим вищий його соціальний статус і тим вищий дохід він отримує від їх використання. Це стимулює інноватора створювати якомога більшу кількість інновацій в одиницю часу і є основою підвищення інноваційної активності.

Поряд з викладеним вище необхідно констатувати, що застосування принципу регульованої приватної ініціативи інноватора та створення ВІСАДУ можливе лише в науково-інноваційній сфері великих підприємств (заводській науці). Застосування вказаних підходів і структур у фундаментальній науці, яка безпосередньо не пов'язана з виробництвом, неможливо з двох причин:

по-перше, це призведе до розпорошення обмежених бюджетних коштів і неможливості їх концентрації на найбільш важливих пріоритетних напрямках, що закладають підвалини нових технологічних укладів;

по-друге, через відсутність об'єктивних критеріїв, які б дозволили чітко вимірювати результати та ефективність фундаментальних досліджень, цінність яких може стати очевидною лише через певний період (роки і навіть десятиліття), тоді як результативність заводської науки вимірюється точно і проявляється у конкретному ефекті від впроваджених наукових розробок.

Поряд із функціонуванням на більшості українських промислових підприємств неефективних жорстких адміністративно-

централізованих систем управління інноваційною діяльністю, на окремих підприємствах успішно впроваджені і використовуються адміністративно-децентралізовані механізми. Цікавим у цьому відношенні є досвід ВАТ "Концерн"Стірол", на якому створена система гуртків якості. Вона являє собою цілісну систему, яка дає можливість найбільшою мірою реалізувати творчий потенціал співробітників. Вже на початку 1999 р. в концерні діяло 312 гуртків якості, які об'єднували близько чотирьох тисяч робітників концерну. В 1997-1999 рр. гуртками було подано понад 12 тис. пропозицій, спрямованих на покращення різних аспектів діяльності концерну. Сумарний фактичний дохід, отриманий від використання пропозицій становив понад 25 млн грн. Тільки за один 1998 р. продуктивність праці в цілому по концерну зросла на 180%.

Важливо відзначити, що концерн "Стірол" пішов ще далі. Для підсилення стимулювання інноваційної активності між гуртками якості та творчими групами структурних підрозділів було організовано змагання. Умови змагання містять методику підведення підсумків і визначення переможців та передбачають використання матеріального та морального стимулювання. Діяльність гуртків якості та творчих груп оцінюється на основі таких показників, як творча активність, ефективність поданих ідей, показники виробничої діяльності структурних підрозділів концерну. Щоквартально за результатами підведення підсумків діяльності гуртків якості та творчих груп визначаються переможці змагання [23, с.42-43; 24, с.153-154].

Є й інші цікаві приклади застосування нових організаційно-економічних механізмів розробки і впровадження інновацій, спрямованих на інтеграцію науки та виробництва і максимальне використання творчого потенціалу співробітників.

За даними Української академії аграрних наук (УААН) та концерну "Віадук" в УААН створюється система інноваційного провайдингу (впровадження), спрямована на інтеграцію наукових установ УААН та виробників із метою найскорішого впровадження наукових розробок у практику та їх комерціалізацію. Агрегований організаційний механізм інноваційного провайдингу включає такі основні етапи:

- здійснення наукової розробки;

- формування на основі наукової розробки об'єкту інтелектуальної власності;
- підготовка на основі розробки інноваційного проекту;
- залучення до реалізації інноваційного проекту спеціальної установи – інноваційного провайдера, який здійснює весь комплекс заходів із реалізації і супроводження інноваційного проекту.

Першим у системі агропромислового комплексу інноваційним провайдером став концерн "Віадук", який розробляє і впроваджує моделі комерціалізації і капіталізації наукових розробок і створених на їх основі об'єктів інтелектуальної власності, а також моделі розробки та супроводження інноваційних проектів. Концерн "Віадук", як інноваційний провайдер, об'єднує в єдину корпоративну систему наукові, виробничі і комерційні структури, що здійснюють розробку та реалізацію інноваційних проектів, їх всебічне забезпечення і супровід. У концерні сформована модель інноваційно-технологічного центру, тобто по суті науково-виробничої корпорації, яка передбачає формування структур із залученням підприємницького і наукового потенціалу для ведення ефективного великотоварного агропромислового виробництва на основі наукомістких технологій. Зараз у системі концерну "Віадук" формується 10 таких центрів, діяльність яких поширюватиметься на 16 областей України [25].

За даними Закарпатської обласної державної адміністрації, в області здійснюються заходи щодо побудови Електронного каталогу науково-технічної і економічної інформації стосовно об'єктів інтелектуальної власності, конкурентоспроможної високотехнологічної продукції промислового та агропромислового комплексу Закарпатської області. Даний каталог дозволить інтегрувати зусилля наукового і комерційного секторів на обласному рівні, суттєво прискорити використання творчого потенціалу співробітників підприємств. Фактично вперше в Україні створюється аналітична служба з відповідним забезпеченням, яка зможе оперативно надавати інформацію щодо поточного попиту і пропозиції на вітчизняну високотехнологічну продукцію для юридичних і фізичних осіб [26].

В останні роки в Україні з'явилися організаційно-економічні механізми використання творчого потенціалу іннова-

торів через співпрацю з консалтинговими та комерційними фірмами, які функціонують в галузі інноваційної діяльності і, зокрема, в галузі використання творчих наробок інноваторів. Одна з них – закрите акціонерне товариство "Енергетичний консалтинг" ("Енеко"). Ця фірма займається інноваційною, виробничою та консультативною діяльністю. З липня 2002 р. діяльність колективу компанії спрямована на пошук і впровадження винаходів та ноу-хау, розроблених в Україні. Вона здійснює підтримку вчених, винахідників і раціоналізаторів України шляхом сприяння впровадженню їх розробок, надання методичної допомоги на етапах розробки, патентування і впровадження.

Вказана фірма співпрацює з авторами винаходів і власниками патентів по таких проблемах, які відповідають головним напрямкам її діяльності, зокрема, в галузі :

- розробки ультразвукового устаткування, інструментів і технологій;
- розробки теплоізоляційних матеріалів;
- приладобудування;
- проектування двигунів внутрішнього згоряння;
- проектування устаткування для електронних охоронних систем;
- розробки і виробництва генераторів, передбачених для роботи з ультразвуковими перетворювачами [27].

Цікавим є приклад інноваційної діяльності у науково-виробничому товаристві з обмеженою відповідальністю "Екомед" (далі – НВ ТОВ "Екомед")¹.

Інноваційний продукт товариства базується на теоретичних розробках В.С. Пилипчука, генерального директора цього підприємства, який ще в середині 1980-х рр. запропонував нові принципові підходи до розробки та виготовлення фітопрепаратів, однак вони не були своєчасно сприйняті більшістю фахівців. Лише в 1994 р., коли вперше було отримано експериментальне підтвердження можливості реалізації запропонованих принципів на практиці, цілий ряд провідних українських учених зацікавився цими розробками.

¹ Інформація про діяльність НВ ТОВ "Екомед" була отримана авторами в процесі обстеження цього підприємства

Крім використання нових теоретичних розробок своїх фахівців в НВ ТОВ "Екомед" також застосовується технологія організації науково-інноваційної діяльності на основі внутрішніх венчурів, яка дозволяє максимально задіяти та прискорити використання творчого потенціалу співробітників і досягти значних інноваційних результатів. Тільки за період 1994-2003 рр. було розроблено, зареєстровано і почато серійний випуск 21 лікувально-профілактичного засобу нового покоління. Всі ці засоби розроблені спеціалістами НВ ТОВ "Екомед" і випускаються лише на власному виробництві під авторським наглядом. У 1994-2003 рр. наукові дослідження фірми проводились у кооперації з більше ніж 40 науковими лабораторіями або відділами із 16 провідних науково-дослідних інститутів України.

Перевагами лікувально-профілактичних засобів НВ ТОВ "Екомед", яких вдалося досягти завдяки застосуванню новітніх розробок та ефективній організації інноваційної діяльності на підприємстві, стали такі якісні характеристики продукції:

- абсолютна не токсичність і в більшості випадків відсутність звикання при необхідності тривалого застосування;
- при лікуванні хронічних захворювань, де є необхідність тривалої медикаментозної терапії – вищий лікувальний ефект та більша цінова доступність.

Прикладом високої дієвості організаційно-економічного механізму створення фармацевтичних інновацій в НВ ТОВ "Екомед" є розробка лікувально-профілактичного засобу "Джерело", висока ефективність якого була засвідчена у 2004 р. на VII міжнародному конгресі по медикаментозній терапії ВІЛ-інфекції (Глазго, Велика Британія). Із 327 доповідей на конгресі 326 було присвячено антиретровірусній терапії і тільки одна – імунотерапії. Саме ця доповідь стосувалася використання імуномодулюючого препарату "Джерело". Дослідження проводились на базі Луганського центру СНІДу і вразили провідних світових фахівців у даній галузі. Було експериментально доведено, що застосування зазначеного препарату для лікування ВІЛ-інфекцій дозволяє досягти таких ефектів:

- збільшення кількості загальних лімфоцитів, CD-4 клітин і рівня гемоглобіну;
- зниження ризику прогресії ВІЛ-інфекції у СНІД;

- зниження частоти виникнення інфекцій;
- стимуляції загоєння трофічних виразок, переламів.

Інноваційний препарат "Джерело" має перелічені вище переваги продукції НВ ТОВ "Екомед", зокрема він не токсичний і значно дешевший за препарати антиретровірусної терапії, які, зазвичай, застосовуються для лікування ВІЛ-інфекції. При цьому застосування імуномодулятора "Джерело" дало значно кращі клінічні результати, ніж застосування препаратів антиретровірусної терапії, що незаперечно було визнано учасниками конгресу.

Досвід НВ ТОВ "Екомед" переконливо підтвердив, що використання новітніх наукових розробок у сполученні з технологіями організації інноваційної діяльності, що максимально використовують творчий потенціал співробітників, дозволило підприємству значно посилити свої конкурентні позиції на фармацевтичному ринку та досягти високих кінцевих результатів у своїй діяльності.

3.4. Інфраструктурне забезпечення інноваційної діяльності

Зміст інноваційної інфраструктури

Інноваційна інфраструктура є інституціональним полем, в якому зароджуються, матеріалізуються і через комерційне використання набувають ознак інноваційного продукту науково-технічні ідеї.

Законом України "Про інноваційну діяльність" інноваційна інфраструктура визначається як "сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, кредитні, освітні тощо)" [28].

Оскільки розшифровка послуг у цьому визначенні не є вичерпною, тому залишається питання, що ж зрештою вважати інноваційною інфраструктурою. Тобто, де основні базисні об'єкти інноваційної діяльності, а де власне інфраструктура.

Відповідно до промислового виробництва такий поділ можна більш-менш впевнено провести, виділяючи, з одного боку, основні технологічні процеси і підприємства, на яких вони використовуються, а з іншого - служби, системи, спорудження, що забезпечують виробничий процес. В інноваційній діяльності таке розмежування проглядається не настільки явно.

Звернути на це увагу спонукає те, що у згаданому вище законі інноваційне підприємство визначено, як "підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і (або) послуг". Не вдаючись до дискусії, наскільки змістовним і виправданим є використання словосполучення "інноваційне підприємство", виходячи з етимології слова "інновація" як нововведення, більш важливим є те, наскільки виправданим можна вважати віднесення до інноваційних підприємств, як це робиться в законі, інноваційних центрів, технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, та ще й за критерієм обсягу інноваційної продукції.

Спробуємо подивитися на цю проблему дещо з іншого боку. Інноваційна діяльність починається з ідеї, автором чи носієм якої є інноватор як особистість, або колектив інноваторів - однопідприємців, які поступово "розкручують" цю ідею, вдосконалюючи і доводячи її до завершеності у вигляді інноваційного продукту, що набуває суспільного визначення в процесі комерційного використання.

У промисловому виробництві технологічний процес організує власник підприємства, або призначена ним людина – виконуючий директор, менеджер. Вони створюють робочі місця, наймають персонал для виконання виробничих операцій. Тобто в умовах індустріального виробництва робітники виконують свої функції суворо в межах виробничого процесу і технологічного регламенту, що їх задає підприємець. Ці функції досить прості, їм легко навчитися, тому склад виконавців не обов'язково має бути постійним.

В інноваційному процесі основна увага зосереджується на створенні поки що не існуючого інноваційного продукту. Для цього формується команда фахівців – інноваторів, де кожний ро-

бітник окрім професійної підготовки володіє особливими індивідуальними якостями, що роблять його практично незамінним. Склад такої команди може мінятися, проте лише частково - при переході до розробки іншого інноваційного продукту.

Тобто основу інноваційної діяльності, її базисну субстанцію становить творча інтелектуальна праця інноваторів та їх колективів, яка реалізується завдяки творчим здібностям, кваліфікації і духовній харизмі особистості. Все інше – інфраструктура, що створює необхідні матеріально-технічні, ресурсні і загальносистемні умови для ефективної інноваційної діяльності.

Можуть бути інноваційні підприємства, що одночасно "розробляють, виробляють і реалізують інноваційні продукти (продукцію), як це визначено в законі, але можуть бути і такі, що лише розробляють, або виробляють чи впроваджують її, як це відбувається в разі трансферу технологій, придбання авторських прав чи ліцензій на виготовлення інноваційної продукції.

Такі утворення як технопарк, технополіс, інноваційний центр, інноваційний бізнес-інкубатор являють собою, передусім, організаційно-господарські структури, основною, а точніше, первинною місією яких є не стільки виробнича функція щодо обсягів інноваційної продукції, хоча це дуже важливо, а створення сприятливих умов для розвитку і підвищення ефективності інноваційної діяльності. На наш погляд, зневага саме до цієї функції стає значною мірою на заваді як утворення, так і ефективного функціонування цих структур.

Світова практика налічує розгалужену систему таких науково-технологічних структур, що містять наукові установи, вузи, підприємства, фірми, інформаційно-виставкові комплекси та служби сервісу, які разом прискорюють процес виникнення, втілення і поширення нових видів продукції, технологій, виробничих процесів, ідей і методів роботи. Спільним в їх організації є те, що всі вони являють собою локальні науково-технологічні комплекси, що функціонують на основі комерційного використання нововведень. Термінологічне розмаїття в назвах пов'язано як з їх функціональними особливостями щодо забезпечення інноваційної діяльності, так і з національною схильністю до використання тих чи інших організаційних структур.

Незважаючи на досить широкий перелік публікацій у вітчизняній літературі з проблем інноваційної політики, в них майже не зустрінеш науково-методичних рекомендацій з обґрунтування найбільш ефективних у наших умовах організаційних структур інноваційного типу. Це пов'язано, з одного боку, з недостатнім власним досвідом щодо розвитку і функціонування подібних структур в Україні, а з іншого - обмеженими можливостями щодо безпосереднього запозичення досвіду високорозвинених країн, які мають більш сприятливі умови для економічного розвитку і формування інноваційної інфраструктури.

Кожна країна вирішує це завдання на власний розсуд з урахуванням конкретних економічних і соціальних умов, особливостей і потреб національної економіки, а головне, виходячи з існуючих можливостей щодо людських, матеріальних, фінансових ресурсів і накопиченого інноваційного потенціалу. Головне завдання полягає в тому, щоб вибрати і використати найбільш ефективні в конкретних умовах організаційні форми інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності.

Спираючись на теоретичні основи розвитку інноваційних процесів, які в сучасній науці визначаються як "інноватика"¹, а також виходячи із світового і вітчизняного досвіду інноваційної діяльності, доцільно надати власне бачення складу та класифікації інноваційної інфраструктури, виходячи з функцій які вона виконує на тих чи інших етапах інноваційного процесу (табл. 3.11).

Відомо, що переваги технопарків і технополісів реалізуються за рахунок територіальної організації та функціонального поєднання наукового потенціалу (науково-дослідні установи, вузи), матеріально-технічної бази (підприємств, фірм, проектно-конструкторських організацій, дослідних полігонів, будинків, споруд), інформаційно-комунікаційних структур (наукових фондів, бібліотек, баз даних, комп'ютерних мереж, патентних бюро, виставкових комплексів і рекламних агентств), служб сервісу, комерціалізації і фінансового забезпечення та іншої інфраструктури, яка сприяє швидкі комерціалізації нових ідей та диверсифікації нововведень.

¹ Інноватика – галузь науки, що вивчає закономірності розвитку інноваційних процесів [31].

Таблиця 3.11

Склад та класифікація інноваційної інфраструктури

Призначення	Вид	Організаційна форма
Матеріально-технічне забезпечення інноваційної діяльності	Організаційно-господарська інфраструктура	Технопарки; Технополіси; Бізнес-інкубатори; Наукогради; Окремі інноваційні підприємства; Фірми і центри з надання інфраструктурних послуг
	Дослідно-експериментальна інфраструктура	Наукові парки, центри, інститути, лабораторії; Технологічні центри; Науково-технологічні центри; Дослідно-експериментальні полігони, центри, лабораторії, дільниці
	Проектно-конструкторська інфраструктура	Проектні інститути, фірми; Проектно-конструкторські фірми, бюро, лабораторії, дільниці
Ресурсне забезпечення інноваційної діяльності	Фінансово-економічна інфраструктура	Спеціалізовані державні або комунальні інноваційні небанківські фінансово-кредитні установи; Фонди, фірми, банки венчурного інвестування
	Інформаційно-комунікаційна	Глобальні інформаційні мережі; Інтернет; Науково-технічні фонди; Наукові бібліотеки; Інформаційні бази даних; Депозитарна система
	Кадрова інфраструктура	Заклади вищої і середньої освіти з підготовки фахівців відповідного профілю знань;

Призначення	Вид	Організаційна форма
		<p>Центри, школи, училища зі спеціальної професійної підготовки;</p> <p>Центри та учбові заклади з підготовки та перепідготовка фахівців у сфері інноваційної діяльності</p>
Загальносистемне забезпечення інноваційної діяльності	Нормативно-правова інфраструктура	<p>Закони України стосовно інноваційної діяльності;</p> <p>Податкове законодавство щодо інноваційних підприємств;</p> <p>Система митного регулювання експертно-імпортних відносин у сфері інноваційної діяльності;</p> <p>Державні та місцеві нормативні акти щодо функціонування інноваційних підприємств;</p> <p>Юридичні і консалтингові фірми</p>
	Експертно-сертифікаційна та патентна інфраструктура	<p>Патентні відомства;</p> <p>Державні і приватні компанії, фірми, лабораторії і установи з правами, проведення експертизи та реєстрації інноваційних проектів, а також сертифікації інноваційної продукції</p>
	Комерційно-комунікаційна інфраструктура	<p>Торгові мережі;</p> <p>Виставкові комплекси;</p> <p>Фірми маркетингової підтримки;</p> <p>Рекламні агентства і фірми;</p> <p>Транспортна система;</p> <p>Сервісні центри з надання послуг з освоєння, використання, обслуговування інноваційної продукції</p>

Виходячи з виробничої функції технопарків і технополісів їх можна вважати інноваційними підприємствами (об'єднаннями підприємства), як це і робить Закон України "Про інноваційну діяльність". Але за управлінського, або інституціонального функцією щодо створення сприятливих умов і надання послуг із забезпечення інноваційної діяльності вони тяжіють до інноваційної інфраструктури. Щодо інноваційних бізнес-інкубаторів, наукових і науково-технологічних центрів вони також стають інноваційними підприємствами через особливості виробничих відносин, які виникають у процесі поєднання виробничих та інфраструктурних функцій.

Загальновідомим можна вважати той факт, як уже зверталась увага, що інноваційна діяльність тяжіє до індивідуальності. Інноватор – це особистість, яка має здібності бачити проблему не так як всі, а по-іншому, і до того ж намагається знаходити нові, більш оригінальні, шляхи і заходи її розв'язання. Одна з причин їх індивідуалізму складається з того, що інноваційна діяльність починається з ідеї, яку інноватор виплекав у процесі свого творчого пошуку. Саме тому найбільш ефективно їх інноваційні здібності проявляються у вільному, відкритому і добровільному об'єднанні людей, тобто в організаційних структурах малого типу, де замість владної ієрархії існує принцип врахування і реалізації інтересів кожного з членів інноваційного колективу.

Інноваційні структури такого типу створюються і працюють переважно в галузях високих технологій, коли виникає потреба у розв'язанні складних, спеціальних і нетрадиційних наукових і технологічних проблем. Але їх інноваційна діяльність окрім інтелектуального забезпечення, тобто "мозгової атаки", потребує суттєвої організаційної, фінансової, матеріально-технічної та нормативно-правової підтримки.

Досвід розвинених країн засвідчує, що тут ефективні такі інноваційні структури, як бізнес-інкубатори, наукові і науково-технологічні центри, які спеціалізуються на створенні сприятливих умов для діяльності малих інноваційних підприємств, що реалізують оригінальні науково-технічні ідеї. За сукупністю вони також виконують виробничу функцію, тобто створюють і реалізують інноваційний продукт. Але їх головне призначення – сприяння малим інноваційним підприємствам через надання їм у тим-

часове користування виробничих площ, матеріально-технічної бази, інформаційних мереж, забезпечення дослідними приборами і устаткуванням і надання консультативної допомоги з широкого кола науково-технологічних, економічних і правових питань.

Незважаючи на деякі розбіжності у складі розглянутих структур, всі вони мають спільні риси, з одного боку, як інноваційні підприємства, а з іншого - як інфраструктурні утворення, які забезпечують необхідні умови для виникнення ідей, розробки та впровадження у промисловість та інші галузі економіки нових технологій, видів продукції і послуг.

Таким чином, розв'язуючи проблему інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності, слід дотримуватися більш широкого погляду на функції таких організаційно-господарських структур як технопарки, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори. При формуванні законодавчого поля і нормативно-правової бази утворення і функціонування цих структур мають братися до уваги не лише їх виробничі функції щодо розроблення, вироблення і реалізації інноваційної продукції, а й враховуватися їх інфраструктурні послуги із забезпечення інноваційної діяльності.

Розглянуті вище утворення становлять так би мовити, організаційно-господарську інфраструктуру інноваційної діяльності. Але можуть існувати підприємства, організації, установи, які забезпечують інноваційну діяльність виконуючи на замовлення інноваційних підприємств окремі специфічні роботи дослідно-експериментального і проектно-конструкторського характеру. Вони можуть існувати як окремо у вигляді інститутів, лабораторій, проектно-конструкторських фірм і бюро, експериментальних дільниць, дослідних полігонів тощо, надаючи інноваційним підприємствам послуги відповідного профілю, так і входячи до складу таких організаційно-господарських комплексів, як технопарк, технополіси, бізнес-інкубатор. Але незалежно від форми існування (окремо чи в складі) за функціональною ознакою їх слід віднести до інфраструктури, яка за призначенням разом з організаційно-господарською інфраструктурою забезпечує матеріально-технічні умови інноваційної діяльності.

Наступний, дуже важливий сектор інноваційної інфраструктури – надання послуг із ресурсного забезпечення. Інколи під ре-

сурсною складовою інноваційної діяльності вбачають лише фінансове забезпечення. Так, це досить вагомий чинник підвищення інноваційної активності, який останні роки має тенденцію до зростання. Якщо у 2000 р. загальний обсяг витрат за напрямами інноваційної діяльності дорівнював 1757,1 млн грн, то в наступні роки він мав такі значення: 2001 р. – 1971,4 млн грн, 2002 р. – 3018,3 млн грн, 2003 р. – 3059,8 млн грн, 2004 р. – 4534,6 млн грн [див. 3]. Фінансування інноваційної діяльності здійснюється як безпосередньо підприємствами промисловості за рахунок власних коштів, частка яких у 2004 р. становила 77,3 % загального обсягу фінансування, так і через державні і місцеві бюджети, але їх частка дуже мала і не перевищувала 1,5 %. Інші джерела фінансових ресурсів – позабюджетні фонди, вітчизняні інвестори, іноземні інвестори, банківські кредити та інші – знаходяться в межах 20-25 %, серед яких основну частку становлять кредити банків: 2001 р. – 6%; 2002 р. – 12,6%; 2003 р. – 18,0%; 2004 р. – 17,8%.

Організаційними формами фінансового забезпечення інноваційної діяльності відповідно до світової і вітчизняної практики можуть бути спеціалізовані небанківські фінансово-кредитні установи, а також фонди, фірми, банки венчурного інвестування.

Досить важливу ресурсну послугу надає інфраструктура з інформаційного забезпечення, яка є "очима і вухами" інноваторів. Використання цього ресурсу здійснюється через глобальні інформаційні мережі (Інтернет, науково-технічні фонди, наукові бібліотеки, інформаційні бази даних, депозитарні системи).

Інноваційна діяльність – це творча діяльність, її рушійною силою виступає людський капітал та його інтелектуальна складова. Перетворюючись у нематеріальний актив, носіями якого є кваліфіковані фахівці відповідного профілю знань, цей капітал є основою економіки знань, яку можна охарактеризувати як системну організацію виробничих відносин із приводу створення, утримання, накопичення і продуктивного використання досягнень науково-технічного прогресу.

За визначенням В.Коновалова, зростання економіки забезпечує "вільний мозок" [див. 29]. Творче поєднання наукового знання, комерційної вигоди і розумної організації призводять до

технологічних проривів, які надають нові можливості для економічного зростання.

Таким чином неодмінною умовою інноваційної діяльності є кадрова інфраструктура. Її організаційні форми включають заклади вищої і середньої освіти з відповідного профілю знань, центри, школи і училища зі спеціальної професійної підготовки, центри та учбові заклади з підготовки і перепідготовки фахівців безпосередньо у сфері інноваційної діяльності. Кадрова інфраструктура разом з фінансово-економічною, інформаційною і юридичною створює необхідні ресурсні умови забезпечення інноваційної діяльності.

Існує ще досить широке поле інфраструктурних послуг, які утворюють інституціональну основу інноваційної діяльності. Це інфраструктура загальносистемного забезпечення інноваційної діяльності. Сюди, перш за все, слід віднести нормативно-правові інституції у вигляді законів і нормативних актів, які визначають правові, економічні та організаційні засади здійснення інноваційної діяльності в Україні, тобто формують загальний клімат функціонування інноваційної моделі розвитку економіки. Безпосередньо правову підтримку суб'єктам інноваційної діяльності можуть надавати як власні юридичні служби, так і спеціалізовані юридичні і консалтингові фірми, спираючись на існуючу законодавчу базу.

Особливістю інноваційної діяльності є те, що вона завжди передбачає створення нового продукту, а це, в свою чергу, вимагає проведення його реєстрації, сертифікації, визначення правових відносин щодо інтелектуальної власності та її захищеності в процесі просування на ринок. Цей вид послуг забезпечується відповідними інфраструктурними установами, такими як патентні відомства, державні та приватні компанії, фірми і лабораторії, що мають право проведення експертиз і реєстрації інноваційних проєктів, сертифікації інноваційної продукції.

Критерієм успішної інноваційної діяльності в кінцевому випадку завжди стає частка інноваційної продукції, що потрапляє на ринок. В Україні, як відмічалось у попередніх параграфах, вона становить досить скромну величину (2003 р. – 5,6 %; 2004 р. – 5,8 %) у загальному обсязі реалізованої промислової продукції. Збільшення ринкової пропозиції інноваційної продукції ставить

перед інноваційною інфраструктурою досить важливі завдання – комерціалізації результатів інноваційної діяльності, надання їм форми товару, забезпечення виходу на ринок і сприяння успішній реалізації, тобто впровадженню.

Організаційно-господарські утворення комерційно-комунікаційного характеру в системі інноваційної діяльності можуть включати торгові мережі, виставкові комплекси, фірми маркетингової підтримки, рекламні агентства і фірми, транспортні підприємства і систему логістичного супроводження, сервісні центри і установи, що надають послуги з освоєння, використання і обслуговування інноваційної продукції. Проте не слід забувати, що ці структури мають обслуговувати не лише кінцевий етап інноваційної діяльності. Проблема комерціалізації інтелектуального продукту виникає ще на початковій стадії розроблення інноваційної ідеї і значною мірою саме від її розв'язання на всіх етапах інноваційного процесу залежить чи перетвориться ця ідея в інноваційний продукт.

Досвід і завдання розвитку інноваційної інфраструктури

В Україні ідея створення організаційно-господарських структур, які б сприяли розробці та втіленню нововведень у життя, виникла ще за радянських часів. Першою формою таких утворень можна вважати науково-технічні центри, які з'явилися в Інституті електрозварювання ім. Є.О.Патона. Але їх програма, як і більшості науково-технічних проектів того часу, була розрахована на реалізацію планових масштабних проектів, що забезпечувалися майже необмеженими можливостями бюджетного фінансування.

Перехід до ринку і особливо сучасний стан економіки України суттєво змінили умови комерціалізації інноваційних ідей. Пошук споживача, оперативність, ефективність, конкурентоспроможність, можливість фінансового забезпечення стали невід'ємними критеріями інноваційної діяльності та її інфраструктурної підтримки. Але нові механізми сприяння створенню і комерціалізації інноваційного продукту з'являються в Україні до-

силь повільно і, на жаль, поки що не стали ознакою активного впровадження інноваційної моделі розвитку економіки.

Технопарки України практично єдині на сьогодні ефективно діючі механізми, що забезпечують зв'язок науки з виробництвом і надають комплекс інфраструктурних послуг за рахунок спеціального режиму виконання інноваційних проектів. Проте їх кількість аж ніяк не відповідає умовам інноваційної стратегії розвитку економіки. З восьми зареєстрованих в Україні технопарків¹ реально працюють чотири, а дають віддачу лише два: Технопарк "Інститут електрозварювання ім. Є.О.Патона" (м. Київ) і технопарк "Інститут монокристалів" (м. Харків). Інші практично лише розпочинають роботу, або ведуть досить обмежену інноваційну діяльність [див. 30].

Для порівняння наведемо досить вразливий приклад щодо світових тенденцій розвитку наукових центрів (не зупиняючись на термінологічних розбіжностях між визначенням технопарків і наукових центрів). Процеси створення цих структур у різних країнах мали свої особливості. Але в цілому світова теорія і практика інноваційної діяльності розглядає наукові парки поряд з технопарками, дослідницькими парками, інноваційними центрами і технополісами як зони з особливою інфраструктурою, які забезпечують необхідні умови для створення і передачі нових технологій у промисловість, хоча кожен з них несе своє специфічне навантаження.

Перші наукові парки виникли ще у 50-х рр. ХХ ст., але помітним явищем у масштабах світової економіки вони стали лише у 70-80 рр. У середині 90-х рр. в усьому світі вже нараховувалося більш як 400 наукових парків. За даними опитування, приведеного міжнародною асоціацією наукових технопарків станом на листопад 2002 р. з 94 опитаних наукових парків, 48 % було створено у 90-х рр., 18 % - вже за перші два роки нового століття [див. 31]. Тобто процес формування наукових парків у світі йшов високими темпами.

¹ "Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка" (1999, Київ), "Інститут електрозварювання ім. Б.О.Патона" (1999, Київ), "Інститут монокристалів" (1999, Харків), "Вуглемаш" (2001, Донецьк), "Інститут технічної теплофізики" (2002, Київ), "Київська політехніка" (2002, Київ), "Інтелектуальні інформаційні технології" (2002, Київ), "Укрінфотех" (2002, Київ).

Не можна не помітити, що процес стрімкого і майже повсюдного виникнення і поширення наукових парків (Північна Америка, Європа, Азія) припадає на 70-ті рр., коли більшість індустриально розвинених країн опинилися під впливом структурних і циклічних криз, зокрема енергетичної, а у масштабах світової економіки суттєво активізувалися інтеграційні процеси.

Посилення конкурентної боротьби, стагнація виробництва в традиційних галузях промисловості, які майже вичерпали свій технологічний ресурс, загострення соціально-економічних проблем, особливо через зростання безробіття акцентували увагу підприємців на необхідності використання ресурсних можливостей, що відкриває науково-технічний прогрес, або як тепер загально визнано, економіка знань.

Суттєвий поштовх до розвитку наукових парків додало протистояння двох політичних систем того часу, яке значною мірою йшло через змагання у науково-технічній і військовій сферах. Атомні, аерокосмічні, ракетні технології, мікроелектроніка, лазерна і обчислювальна техніка, комп'ютеризація, системи зв'язку народжувалися по суті в закритих спеціалізованих науково-виробничих комплексах, які згодом отримали інноваційний статус наукових центрів, парків. Прикладом цього є: у США – "Силіконова Долина" (інтенсивне становлення відбувалося у 60-70 рр. ХХ ст.), "Шосе № 128" (1953-1991 рр.), "Дослідницький трикутник" (1958-1989 рр.), в Англії – "Кембриджський науковий парк" (заснований у 1970 р.).

У Росії на хвилі науково-технічного і військового протистояння з країнами НАТО у другій половині минулого століття виникло більш як півсотні середніх і малих міст, майже повністю пов'язаних із проведенням наукових досліджень і практичним освоєнням їх результатів. Але як інноваційні структури, адаптовані до умов ринку, вони почали формуватися у другій половині 90-х рр. У квітні 1998 р. в Росії був прийнятий Федеральний Закон "Про статус наукограда Російської Федерації", який визначив поняття наукограда і заходи щодо державної підтримки подібних територіальних утворень. Першим із російських наукових міст статус наукограда отримало м. Обнінськ Калузької обл. (травень 2000 р.), де була побудована перша в світі атомна електростанція. У 2001 р. статус наукограда було надано м. Дубно, також

пов'язаному з атомною енергетикою завдяки "Об'єднаному інституту ядерних досліджень". Статус наукоградів отримали також міста Корольов, Реутов, Фрязіно Московської обл., пос. Кольцово Новосибірської обл., м. Мічурінськ Тамбовської обл., як території з високим науковим потенціалом.

В Україні прикладів подібних науково-виробничих структур з ознаками містоутворюючих комплексів майже нема. Хіба що до них можна віднести КБ "Південне" і "Південний машинобудівний завод" (м. Дніпропетровськ) та "Павлоградський хімічний завод" (Дніпропетровська обл.), які створювалися для наукових досліджень і практичного освоєння ракетно-космічної техніки.

Більшість науково-технічних комплексів України скоріше була в складі таких великих міст, як Київ, Харків, Донецьк, Львів, Миколаїв, Запоріжжя, використовуючи їх величезний науковий потенціал, а також інноваційну і соціальну інфраструктуру. Адаптація цих комплексів до умов ринку безумовно можлива через утворення на їх базі спеціалізованих інноваційних структур – технопарків, інкубаторів малого інноваційного бізнесу, наукових і науково-технологічних центрів. Була навіть ідея створення у Києві прообразу "Силіконової Долини", спиралась на наукові і виробничий потенціал електронної промисловості.

На жаль, для багатьох підприємств цієї галузі час втрачено. У Києві фактично припинили свою діяльність такі високотехнологічні комплекси, як Арсенал, Радіозавод, Радіоприлад і деякі інші. Судові справи щодо зміни власника і профілю точаться коло таких унікальних електронних підприємств, як "Сатурн" і "Електроприлад". Держава в цілому не сприяє розвитку наукомісткого виробництва [32].

Незважаючи на те, що стан електронної і мікроелектронної промисловості України наближений до критичного, вона продовжує лишатися помітним гравцем на світовому ринку в цьому сегменті високих технологій. Кращі стартові можливості в отриманні конкурентних переваг Україна має в галузі світлотехніки на базі над'яскравих світлодіодів, мікрохвильової електроніки, опти- і інфрачервоної електроніки, мікрофотоелектроніки.

Державне підприємство НДІ "Оріон", наприклад, виробляє сьогодні найсучасніші мікрохвильові радіотехнічні комплекси, синтезатори частот, радіометричну апаратуру, електровакуумні і

радарні системи, які користуються попитом у Росії та Китаї. Великим експортером матеріалів і виробів для електроніки є НТК "Інститут монокристалів" НАН України, який вже має статус технопарку. Споживачами його продукції є США, Японія, Швейцарія, Росія, Ізраїль.

Попит внутрішнього ринку України забезпечується суперсучасними оптоелектронними приладами вітчизняного виробництва для охорони здоров'я, моніторингу оточуючого середовища, боротьби з тероризмом, конкурентоспроможними приладами НВЧ-електроніки міліметрового діапазону довжини хвиль. Розробляються кольорові і білі електролюмінісцентні джерела світла, які можуть стати основою революційних змін в енергозбереженні [33]. Ці приклади наочно засвідчують істотні потенційні можливості української економіки і, зокрема, промисловості до формування сучасних інноваційних комплексів, які б органічно поєднували як безпосередньо науково-технологічну функцію інноваційної діяльності, так і її інфраструктурне забезпечення.

Унікальні можливості для формування наукових і науково-технологічних інноваційних центрів має галузь ракетно-космічної техніки, особливо щодо розробки і створення малогабаритних спеціалізованих космічних апаратів із дослідження земної поверхні, атмосфери землі, фізичних параметрів космосу та забезпечення потреб економіки в інформаційно-комунікаційних послугах.

Авіаційна промисловість – одна з наукомістких галузей вітчизняного виробництва. Незважаючи на те, що Україна намагається закріпитися і розвинути свої конкурентні позиції на ринку авіаційної техніки, маємо враховувати, що найвищим конкурентним надбанням галузі є, перш за все, її науковий і проектно-конструкторський потенціал. Кожен новий тип літака, що створюється в Україні, являє собою оригінальний інноваційний продукт, який втілює велику кількість науково-інноваційних ідей. Їх перманентна підтримка засобами інфраструктурного забезпечення від виникнення до стадії реалізації і втілення у кінцевий продукт галузі має стати споживчим середовищем для організації інноваційних центрів, парків, технополісів відповідної спрямованості і закріплення інноваційного іміджу країни в цій галузі промисловості.

Поле комерційного використання наукових і інноваційних продуктів у фармацевтиці та біотехнологіях також доволі широке. Воно охоплює: охорону здоров'я (діагностика і лікування захворювань, біологічний синтез життєво важливих речовин), вирішення продовольчої проблеми (мікробіологія, комбікормова промисловість), реалізація екологічних проектів (очищення територій, повітря, води) і багато іншого. Класична біотехнологія в Україні налічує десь 20-25 років, а ось сучасні її напрями почали з'являтися тільки зараз, значно відстаючи від загальносвітових тенденцій. Тому Україні щоб опанувати і розвивати свою інноваційну нішу в цьому секторі науково-технічного прогресу, а не пасти задніх у світі за рахунок копіювання досягнень інших країн, потрібна відповідна інноваційна інфраструктура – центри, парки, інкубатори – які б взяли на себе опікування саме цим напрямом досліджень і комерціалізацією їх результатів, підготовкою фахівців у галузі біології, хімії, біохімії, мікробіології, фармацевтики і спеціальних технологій, створенням відповідної техніки та інженерії.

Якщо перші українські технопарки створювалися біля науково-виробничих структур, які вже заявили про себе як інноваційні утворення і мали лише офіційно отримати відповідний статус, то у випадку з біотехнологіями і фармацевтикою можливо доцільно піти шляхом від потреби суспільства у швидкому і ефективному розвитку цих пріоритетних напрямів НТП, тобто стимулювати створення інноваційної інфраструктури, яка б стала інкубатором, центром "кристалізації" інноваційних підприємств із дослідження, розробки і комерційного впровадження інноваційної продукції з фармацевтики і біотехнологій. Причому, зовсім не обов'язково розробляти для цього спеціальні плани чи програми, необхідно лише визначити нормативно-правове поле формування і діяльності таких структур та передбачити економічні механізми державної підтримки. Це стане підґрунтям активізації інноваційних процесів у цих напрямках.

Не виключено, що організаційну роль у розбудові інноваційної інфраструктури такого профілю візьме на себе який-небудь провідний університет, або підприємство чи їх об'єднання, використовуючи власну наукову, кадрову і виробни-

чу базу. Такий шлях буде цілком відповідати досвіду багатьох індустріальних країн щодо розвитку науково-інноваційних центрів.

Надзвичайно важливою для розвитку інноваційної діяльності є інфраструктура з фінансового забезпечення інноваційних проектів. Найбільш поширеними її формами є венчурний бізнес. Здійснення будь-яких нововведень, як правило, пов'язано з ризиком. Це може бути: технічний ризик через недостатню проробку окремих поточних рішень; екологічний ризик, викликаний непередбаченими наслідками використання нових продуктів і технологій; комерційних ризик як наслідок зміни ринкових умов та багато інших. Але всі вони, так або інакше, набувають форму фінансових ризиків, бо інвестор через них у кінцевому випадку може втратити або прибуток на капітал, або його частину, або і увесь інвестований капітал. Ризики ускладнюють можливість підприємцю – інноватору отримати фінансові ресурси, необхідні для здійснення інноваційного проекту.

Проте відмова від нововведень – шлях до ще більших фінансових втрат як окремих підприємств, так і суспільства в цілому. Тому у цьому плані венчурний бізнес виконує важливу роль у здійсненні інноваційної діяльності, сприяючи, з одного боку, впровадженню у виробництво найновіших досягнень науково-технічного прогресу, а з іншого – зводячи до мінімуму фінансові ризики окремих інвесторів.

Спираючись на світовий досвід, не буде перебільшенням казати, що саме венчурний бізнес дозволив розвиненим країнам протягом останньої чверті минулого століття якісно змінити структуру виробничого капіталу і помітно вплинути на виробничі відносини. Перехід до постіндустріальної економіки значною мірою було здійснено через наукомісткий бізнес, який поєднував нові знання і фінансові технології венчурного забезпечення їх реалізації.

За даними Venture Economics у США за період з 1980 до 2000 р., ринок венчурного капіталу сягнув з 20 до 100 млрд дол., тобто збільшився у п'ять разів. Подібна картина спостерігалася і в більшості провідних індустріальних країн Західної Європи [див. 31]. Елементи інфраструктури венчурного капіталу охоплюють численні інвестиційні компанії, фонди, страхові компанії, аудиторські фірми, бізнес-центри, інкубатори тощо. Деяке уявлення

про масштабність використання венчурного капіталу може дати такий приклад: в США у 1997-1998 рр. інвестиції отримали 5695 венчурних фірм, з них 1863, або 32,7%, ті, що знаходяться в технопарку "Силіконова долина" [34, с.14].

При такій масштабності значно зростають проблеми із своєчасним отриманням інформації. З одного боку, інноватора цікавить, де взяти інвестиції, а з іншого, - інвестор веде пошук ефективного інноваційного проекту. Щоб прискорити процес їхньої зустрічі і, відповідно, підвищити ефективність венчурного бізнесу, в США було утворено Мережу венчурного капіталу (1984 р.), яку у 1992 р. перейменували у Мережу технологічного капіталу і яка стала найголовнішим елементом інфраструктури інвестиційного бізнесу.

В Україні у 2004 р. діяло сім венчурних фондів, сукупні ресурси яких становили за різними оцінками 400-800 млн дол., а вартість інвестиційного портфеля – 250-300 млн дол. США. Проте навіть і при такому незначному обсязі інвестування венчурні фонди не виявили ознак "ризикованого капіталу", спрямовуючи свої ресурси на фінансове забезпечення переважно традиційних інвестиційних проектів. Жоден із них не вклав кошти у розвиток перспективних технологій VI технологічного укладу [див. 30].

Проте ми далекі від того, щоб пояснювати таке використання ресурсів венчурного капіталу лише запобіганням зайвих ризиків. Причини є значно глибшими і полягають, по-перше, в недостатньому нормативно-правовому забезпеченні як інноваційної діяльності взагалі, так і венчурного фінансування зокрема, оскільки відсутній закон про венчурний бізнес. По-друге, - стримуючим фактором є загальна обмеженість ринкового середовища України, оскільки венчурний бізнес неможливий без розвиненого фондового ринку, банківської системи, страхового ринку, інвестиційно-налаштованих пенсійних фондів тощо.

Якщо визначатися з перспективами запровадження в Україні інноваційної моделі економіки, то безперечно світовий досвід створення і використання венчурного бізнесу та інноваційної інфраструктури має бути прийнятий до уваги. Але при цьому належить враховувати розбіжності, що існують між країнами як в умовах економічного розвитку, так і в законодавчому забезпеченні інноваційної діяльності, хоча вже зараз досить явно про-

глядається необхідність наближення українського нормативно-правового поля до світових стандартів.

Звертаючись до досвіду економічно розвинених країн щодо створення інноваційної інфраструктури, не можна не помітити таку особливість – формування наукових парків у цих країнах відбувалося переважно стихійним шляхом без заздалегідь розроблених планів і програм. Держава в цьому процесі відіграла важливу роль, але не як організатор відповідних інноваційних структур, а шляхом створення сприятливих умов для їх функціонування. Тобто завдання щодо формування наукового парку на державному рівні спеціально не ставилося і не вирішувалося.

Процеси формування наукових парків не завжди проходили за сходженням, були затримки і спади, але в цілому розвиток інноваційної інфраструктури спирався за Р.Фослемом на такі основні фактори [35]:

по-перше, економічна політика уряду, сприятливими рисами якої були: державні закупівлі, достатня та гарантована оплата інноваційної продукції, державне фінансування наукових розробок, створення системи швидкого розповсюдження інформації, активна участь уряду у формуванні системи вищої освіти, досить низькі ставки податку на приріст капіталу що стимулювало підприємницьку діяльність і ризикове капіталовкладення;

по-друге, значний ринок збуту інноваційної продукції, зокрема для "Силіконової долини" це мікроелектронна продукція, що дозволило у досить короткі строки підняти виробництво до рівня, який набагато перевищував урядові замовлення, а в подальшому суттєво розширити коло споживачів і спектр інноваційної продукції;

по-третє, наявність ринку венчурного капіталу, що сприяло забезпеченню інноваційного процесу інвестиційними ресурсами, починаючи із його ранніх стадій до утворення нових наукомістких компаній.

Це, так би мовити, фактори найбільш поширеного впливу, але в окремих випадках ключову роль відігравали більш індивідуальні підходи. Так, науковий парк "Дослідницький трикутник" (штат Північна Кароліна) формувався цілеспрямовано місцевою владою як центр наукомісткої промисловості. Тобто за мету було взято не створення інноваційних фірм, а залучення в науковий

парк великих промислових компаній, що мали солідну ділову репутацію. Причому компаніям не надавалися які-небудь податкові пільги. Більш того, для них було встановлено мінімальні обмеження за площею території, яку вони могли придбати – 3,25 га, а щільність забудови мала становити не більше 15 % території, яка була куплена. Будувати дозволялося лише адміністративні будинки і дослідницькі лабораторії. Промислові підприємства мали розміщатися за межами трикутника.

Основна зацікавленість компаній до цього наукового парку полягала: в наявності кваліфікованої робочої сили і спеціалістів – науковий парк межував із трьома університетами; у світовому рівні досліджень, які в ньому виконувалися; відносно стабільному економічному положенні парку, що забезпечувалося прийнятими "правилами поведінки" для компаній і міждисциплінарним підходом до його формування, а також у зручній інфраструктурі.

З часом в парку було зареєстровано вже більш як 50 компаній, які забезпечували роботою 30 тис. чол., а дослідний інститут, заснований трьома університетами, приносив щорічний дохід в обсязі більш як 50 млн дол. США [див. 31].

Швидкому розвитку Кембриджського наукового парку сприяли такі фактори, як урядова підтримка і висока репутація учених університету. Помітну роль відіграли зручне географічне розташування, розгалужена транспортна система, а також сприятливі умови для життя, роботи і відпочинку. До парку входять понад 60 компаній, переважно це підприємства малого інноваційного бізнесу та філії великих промислових компаній, які намагаються у такій спосіб "тримати руку на пульсі" наукового і технологічного розвитку.

Відчутний гравець на інноваційному полі адміністрація наукового парку. Вона сприяє промисловим компаніям у налагодженні контактів із вченими університету, надає необхідну інформаційну і рекламну підтримку щодо нових розробок, здійснює регулюючу і координаційну роботу серед інноваційних підприємств парку, підтримуючи його традиції.

Всі наукові парки, незважаючи на окремі розбіжності щодо організаційної структури, методів створення, наукової спрямованості, мають дуже характерну рису – наявність у своєму складі

університету, або іншого вищого навчального закладу, який виконує роль ядра наукового парку.

Університет забезпечує генерацію нових перспективних ідей, що можуть представляти інтерес для комерційного використання; готує фахівців, які згодом стають співробітниками інноваційних підприємств, або відкривають власний інноваційний бізнес; проводять кваліфіковані консультації з широкого кола питань наукової і інноваційної діяльності, або здійснюють науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи на замовлення зацікавлених фірм і компаній.

Освіта і наука - найважливіші складові інноваційного розвитку. В Україні державне управління ними здійснює Міністерство освіти і науки. Але якщо взяти до уваги, що в наших вищих навчальних закладах на відміну від західних майже не ведуться серйозні фундаментальні і прикладні дослідження, то постає питання, чи є у міністерства спільний предмет управління, чи воно керує окремо кожним із цих напрямів. Якщо останнє припущення має хоч якісь підстави для стверджувальної відповіді, то державі не уникнути втрат щодо синергетичного ефекту, який дає органічне, а не штучне об'єднання процесів управління підготовкою і використанням наукових кадрів.

Виходячи з потреб кадрового забезпечення інноваційної діяльності взагалі і науково-інноваційних центрів зокрема, об'єднання освіти і науки, на нашу думку, слід розпочинати знизу, з первинних ланок інноваційного процесу. Тут можуть бути декілька шляхів. Наприклад, створювати при вузах потужні наукові центри, оснащувати їх сучасним науковим обладнанням, яке використовуватиметься як в учбовому процесі, так і для дослідницьких цілей. Це, так би мовити, традиційний шлях західних наукових центрів. Але він потребує суттєвих початкових інвестицій, знайти які в наших умовах буде не так просто, якщо взагалі можливо навіть в оглядовому майбутньому.

Існує інший, більш реальний шлях. Відомо, що академічна наука в Україні, як і взагалі в країнах колишнього Союзу переживає не кращі часи. Більша частина академічних інститутів лише частково використовує свій потенціал. Якщо рахувати за кількістю працівників, які виконують наукові та науково-технічні роботи, то сучасний рівень наукового потенціалу, наприклад Націона-

льної академії наук України, становить від рівня 1990 року десь близько 30-35 %. Відповідно й використовуються робочі площі, обладнання, яке ще залишилося, створюючи споживче середовище для комерційної оренди.

Тепер припустимо, що окремі академічні інститути, або об'єднання інститутів по суміжних науках відкривають на своїй матеріально-технічній, інформаційній і кадровій базі комерційні учбові центри з підготовки фахівців вищої освіти відповідного галузевого профілю знань. Комерційна основа навчання разом із відповідною державною підтримкою стане первинним фінансовим джерелом створення і функціонування подібних дослідно-навчальних центрів. Поєднання цих двох складових інноваційного процесу дає підстави розраховувати на істотне поліпшення ситуації як у науці, так і в освіті за рахунок таких переваг:

по-перше, будуть збережені дослідницькі кадри провідних наукових шкіл НАН України;

по-друге, створюються реальні умови для їх приростання талановитою молоддю;

по-третє, притік молодих дослідників покращить вікову структуру наукових кадрів і активізує творчу віддачу академічної, а тепер вже і вузівської науки;

по-четверте, реальною стає комерціалізація наукового продукту, зокрема знань, отриманих як у процесі навчання, так і через творчу діяльність випускників;

по-п'яте, через комерціалізацію учбового і дослідницького процесів почнуть діяти ринкові важелі регулювання інноваційної діяльності, оскільки наукові центри, як комерційні установи керуватимуться переважно потребами економіки.

Перспективною вбачається і така форма взаємодії освітньої і науково-дослідної ланок, як об'єднання інститутів академічної і галузевої науки з провідними вузами технічного і політехнічного профілю, створюючи таким чином потужні науково-освітні асоціації. Запропоновані схеми не такі вже й фантастичні. За останні 10-15 років ми стали свідками відкриття численних комерційних вузів при майже повній відсутності як науково-педагогічних кадрів, так і дослідницької бази. В даному випадку саме їх наявність стає умовою створення якісно нових вузів світового зразка. Залучення академічної і галузевої науки до осві-

тянського процесу матиме потужний ефект для суспільства у вигляді зростання інноваційної активності, підвищення ефективності і конкурентоспроможності промислового виробництва і економіки в цілому.

Підтвердженням дієвості такої стратегії може стати досвід об'єднаної Європи. Як звертає увагу академік НАН України М.Згуровський, понад 1000 європейських університетів володіють колосальним інтелектуальним потенціалом, а їх накопичені знання дедалі більше стають вирішальним фактором розвитку європейської економіки. Для спільної діяльності провідних освітян, дослідників та інноваційного бізнесу, сприяння зростання інновацій у трикутнику «освіта–дослідження–інновації» створюється Європейський інститут технологій [38].

Серед перешкод у здійсненні інноваційної діяльності, за підсумками опитування промислових підприємств, найбільш суттєвими є дві групи факторів, а саме: обмеженість фінансових ресурсів і недостатній розвиток інфраструктурного забезпечення. Якщо на фактори першої групи посилаються в середньому близько 70% підприємств, із них 83% основну стримуючу причину вбачають у нестачі власних коштів, а 56,6% - у недостатній фінансовій підтримці з боку держави, то на фактори другої групи вказують приблизно 20% опитаних [див. 3].

Іншим, найбільш суттєвим фактором, що перешкоджає інноваційній діяльності, є недостатній розвиток нормативно-правової інфраструктури, зокрема законодавчої бази. За підсумками 2004 р. на це вказали 37,7% підприємств. Причому цей фактор, як і інші інфраструктурні, набуває все більшої ваги, у 2003 р. на нього посилалися менше – лише 33,5% підприємств.

За даними Центру Разумкова нормативно-правова база інвестиційної діяльності є фрагментарною, суперечливою і позбавлена системного підходу [див. 30]. Найбільш помітно недосконалість інноваційної інфраструктури виявляється у таких її рисах:

- недостатньо розвинені інституції і законодавство щодо захисту прав інтелектуальної власності;
- не створені правові умови для функціонування венчурного капіталу як ринкового інституту сприяння розвитку інновацій;
- відсутні чіткі критерії визначення інноваційності проектів та їх розмежування з проектами інвестиційної спрямованості;

– не має достатнього законодавчого забезпечення експертизи інноваційності проектів, які здійснюються за рахунок бюджетного фінансування;

– надмірно ускладнені нормативно-правові процедури створення нових суб'єктів інноваційної діяльності¹.

Негативно і досить суттєво впливають на інноваційну діяльність обмежені інформаційні можливості, зокрема нестача інформації про нові технології, так вважає 19,5 % опитаних підприємств у 2004 р. (2003 р. – 17,1 %) і нестача інформації про ринки збуту – 18,3 % (2003 р. – 15,2 %).

Нічим іншим, як недостатнім розвитком організаційно-господарської інфраструктури, зокрема таких її форм як технопарки, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори та інші, можна пояснити, що 18,5% підприємств серед стримуючих факторів називають відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями (2003 р. – 16,7%). В Україні, порівняно з іншими країнами, організаційна інфраструктура інноваційної діяльності має досить спрощений склад, представлена лише двома типами інноваційних інститутів – технопарки і венчурні фонди, і то в обмеженій кількості і досить скромними результатами діяльності.

Як шлях вирішення проблеми розвитку організаційних форм інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності можна навести приклад Російської Федерації, Уряд якої ще на початку 1994 р. створив Фонд сприяння розвитку малих форм підприємств у науково-технічній сфері [36]. Основна місія Фонду окреслюється такими завданнями:

– здійснення державної політики розвитку і підтримки малих інноваційних підприємств;

– надання їм прямої фінансової, інформаційної та іншої допомоги в частині реалізації проектів з освоєння нових видів наукомісткої продукції і технологій, що розробляються на основі інтелектуальної власності, які належать цим підприємствам;

– створення і розвиток системно-інфраструктурної підтримки малого інноваційного підприємництва.

¹ Наприклад узгодження кожного окремого проекту в межах технопарку налічує 12 етапів, до цього процесу залучені десятки відомств, останнє рішення ухвалюється на рівні Уряду [37, с.34]

Характерними особливостями цього Фонду є те, що він отримує фінансовий відсоток засобів з Федерального бюджету, передбачених на цивільну науку (початковий розмір 0,5%); підтримує лише інноваційні проекти, які реалізуються інноваційними підприємствами, а не загальні заходи з розвитку малого інноваційного підприємництва; реалізує Програму інфраструктурної підтримки малого інноваційного підприємництва шляхом створення у великих містах інноваційно-технологічних комплексів (ІТК), які забезпечують інноваційним підприємствам пільговий доступ до виробничих площ, інформаційних послуг і фінансового забезпечення.

Повертаючись до стримуючих факторів, що впливають на інноваційну діяльність українських підприємств, маємо відмітити й такі з них, як відсутність попиту на інноваційну продукцію (так вважало 16% підприємств у 2004 р., тоді як у 2003р. таких було лише 14,4%) і несприйнятливність підприємств – потенційних споживачів до нововведень (14,5% підприємств у 2003-2004 рр.). Виходячи із загального стану розвитку інноваційної інфраструктури, зокрема її комерційно-комунікаційної складової, можна досить впевнено стверджувати, що першопричиною виникнення цих факторів були недостатня маркетингова підтримка інноваційної діяльності, відсутність належної реклами новацій та нерозвиненість торгової мережі і сервісного обслуговування інноваційної продукції [див. 3].

Є ще один досить впливовий фактор, щільно пов'язаний з розглянутою вище проблемою поєднання освіти і науки – це кадрова інфраструктура і кадрове забезпечення інноваційної діяльності, зокрема 17,2 % підприємств вважає, що їм на заводі створення і впровадження нововведень постала відсутність кваліфікованого персоналу (2003р. – 13,7 %). Це ще раз засвідчує необхідність якнайшвидшого розвитку в Україні потужної вузівської науки, створення широкої мережі науково-дослідних і освітянських центрів інноваційної спрямованості на зразок університетів світового рівня.

Отже, розвиток інноваційної інфраструктури має стати одним із пріоритетів інноваційної політики і конкурентної стратегії держави.

Висновки

Організація науково-дослідницької діяльності на підприємствах на основі адміністративно-централізованих систем управління, що найбільш поширені, є неефективною та не дозволяє повністю використовувати креативний творчий потенціал працівників. Більш прогресивною формою організація НДДКР на підприємствах є децентралізовані науково-інноваційні структури, які не обмежують дослідницьку діяльність жорсткими рамками, а дозволяють самостійно проявляти ініціативу і розвивати власні творчі ідеї.

В Україні відбувається процес розукрупнення науково-інноваційних структур великих вітчизняних підприємств, що є негативним явищем, оскільки це неминуче призведе до послаблення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і промислового сектора країни в цілому. Розукрупнення є настільки ж шкідливим, як і збереження великих науково-інноваційних структур із жорсткими адміністративно-централізованими системами управління інноваційною діяльністю.

Найраціональнішим видається підхід, пов'язаний з формуванням на потужних вітчизняних підприємствах науково-інноваційних структур із децентралізованими, м'якими системами управління інноваційним процесом, побудованим на основі принципу регульованої приватної ініціативи інноватора. Організація таких структур дозволить максимально ефективно реалізувати інтереси найманих інноваторів і роботодавців у галузі створення і використання інтелектуальної власності. Крім того, їх функціонування дасть змогу сформувати постійний та інтенсивний потік ідей (і заснованих на них інновацій), як основний конкурентний ресурс підприємства.

Відсутність таких структур через певний час може призвести до виникнення негативних явищ, зокрема: приховування кращих наукових розробок та інновацій від керівництва підприємств; формування та розвитку потужного "чорного" ринку інновацій; формуванню підпільної інноваційної діяльності; інтелектуальних диверсій.

Одночасно із реформуванням систем управління НДДКР на підприємствах слід переглянути ставлення їх керівництва до раціоналізаторства, оскільки останнє є ефективним механізмом використання творчого потенціалу найманих працівників, дозволяє виявляти та використовувати цей потенціал як конкурентний ресурс підприємства, поставивши на службу виробництву "колективний інтелект" співробітників. Без розвитку раціоналізаторства вітчизняні підприємства втрачатимуть свої позиції на внутрішньому та зовнішньому ринку, проте це сьогодні не повною мірою усвідомлюється як топ-менеджментом, так і менеджментом середньої ланки більшості вітчизняних суб'єктів господарювання. Менеджмент розглядає раціоналізаторство в кращому разі як непотрібний додаток до виробничої діяльності, а в гіршому – як рудимент соціалізму.

Завдання розвитку раціоналізаторства в Україні повинна взяти на себе держава. Доцільною є прийняття відповідної державної програми стимулювання раціоналізаторства з метою формування громадської думки щодо важливості раціоналізаторства як конкурентного ресурсу суспільства. Основними завданнями цієї програми мають стати широка пропаганда раціоналізаторства через засоби масової інформації, наукову та спеціальну (ділові видання для менеджменту та фахівців) літературу, організація постійно діючих семінарів для менеджменту з питань раціоналізаторства та конкурсів на кращу раціоналізаторську пропозицію з наданням його переможцям відповідних матеріальних пільг і моральних стимулів.

Інноваційна інфраструктура є важливим чинником активізації інноваційних процесів, проте її законодавче забезпечення і стимулювання позбавлене системного підходу і не повною мірою відповідає потребам економіки, спрямованої на інноваційний розвиток.

Не отримало поки що достатнього теоретичного обґрунтування розкриття категорії інноваційна інфраструктура та її ролі в трансформаційних процесах на шляху до економіки знань. Її зміст трактується здебільшого в контексті загальної економічної або промислової інфраструктури без врахування особливостей інноваційного процесу як уособлення творчої інтелектуальної праці.

Термінологічне розмаїття у назвах, видовій структурі та призначенні окремих організаційних форм інноваційної інфраструктури стають на заваді як її утворення, так і ефективного функціонування.

У вітчизняній практиці недостатньо використовується світовий досвід інфраструктурної підтримки інноваційної діяльності, а її організаційні форми мають дуже спрощений склад і представлені лише окремими типами інноваційних інститутів, які до того ж ведуть дуже обмежену практичну діяльність.

Держава не сприяє розвитку наукомісткого виробництва. Не використовуються, а інколи навіть руйнуються потенційні можливості української науки і промисловості щодо розвитку таких наукомістких і високотехнологічних видів діяльності як електроніка, ракетно-космічна техніка цивільного призначення, авіаційна промисловість – передусім її науковий і проектно-конструкторський потенціал, фармацевтика і біотехнології, екологічна – вітро-, біо-, гео-, воднева енергетика та деякі інші.

Деяке покращення державної підтримки високотехнологічних виробництв можна очікувати у зв'язку з прийняттям Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" та інших Законів України (від 12.01.2006 № 3333-IV), спрямований на створення сприятливих умов інноваційної діяльності в Україні.

Зовсім недостатньо розвинений, якщо не сказати практично відсутній в Україні ринок венчурного капіталу як акселератор інноваційних процесів і альтернатива обмеженим можливостям держави щодо фінансової підтримки інновацій.

Через недостатню кооперацію освітянського і дослідницького секторів науки Україна втрачає кадровий ресурс інноваційної діяльності, а разом з цим і можливості щодо адаптації до вимог світового ринку і ефективного використання інтеграційних процесів.

Для прискорення розвитку сучасної інноваційної інфраструктури як пріоритетного стратегічно важливого напрямку активізації інноваційної діяльності і забезпечення конкурентоспроможності економіки України вважаємо за необхідне:

– надати розвитку інноваційної інфраструктури статус державного пріоритету з визначенням нормативно-правових, економічних і організаційних засад її утворення і функціонування;

– удосконалити діючу систему законодавчих актів щодо регулювання інноваційної діяльності та її інфраструктурного забезпечення, прийняти Закон України "Про інноваційну інфраструктуру" та внести зміни і доповнення до Закону України "Про інноваційну діяльність" з метою більш чіткого визначення функцій та взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності та інноваційної інфраструктури;

– налагодити статистичне спостереження за утворенням і функціонуванням організаційно-господарської системи інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності, запровадити її класифікацію за видами, організаційними формами і призначенням;

– створити систему державної підтримки розвитку інноваційно-технологічних центрів, інкубаторів, кластерів та інших організаційних форм інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності;

– стимулювати кооперацію у сфері інноваційної діяльності між підприємствами різних форм власності, науковими організаціями і окремими науковцями – інноваторами, спираючись на бізнесові і наукові інтереси сторін та ефективне використання їх інтелектуальних, матеріальних і фінансових ресурсів;

– активізувати процес інтеграції вузівської науки з дослідницьким сектором академічної і галузевої науки шляхом створення потужних науково-освітнянських комплексів (центрів) інноваційної спрямованості на зразок провідних європейських і світових університетів;

– відродити заводський сектор науки з його лабораторіями, експериментальними базами та інтелектуальним потенціалом, налаштованим на вдосконалення технологічних процесів конкретних виробництв;

– підняти роль держави у формуванні та підтримці розвитку інноваційних підприємств та їх інфраструктурного забезпечення, зокрема утворити Фонд сприяння малим фірмам інноваційної діяльності з залученням бюджетних коштів і передбачити пільги

(податкові, митні, тарифні) для початкових етапів досліджень і освоєння їх результатів у виробництві;

– розробити і прийняти нормативно-правову базу щодо створення та функціонування галузевих і регіональних фондів підтримки підприємницької діяльності в науково-технічній та інноваційній сферах;

– законодавчо забезпечити розвиток ринку венчурного капіталу, стимулювати участь комерційних банків в інвестуванні інноваційної діяльності, створити механізми страхування ризику інвестицій в інноваційні проекти та передбачити здешевлення довгострокових кредитів комерційних банків, які надаються для реалізації інноваційних проектів високотехнологічних виробництв шляхом компенсації відсоткової ставки;

– вжити заходи з удосконалення системи правової охорони інтелектуальної власності та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності відповідно до міжнародних вимог, забезпечити використання дієвого механізму трансферу технологій, включаючи технології подвійного призначення, створені за участю коштів державного бюджету;

– стимулювати суб'єкти господарювання до проведення науково-технічної та патентної експертизи інноваційних проектів із забезпеченням загально визнаних на міжнародному рівні норм і правил із метою мінімізації їх дублювання та повторного або необґрунтованого введення в господарський оборот;

– підняти роль державного замовлення на інноваційну продукцію та підготовку спеціалістів із менеджменту інноваційної діяльності;

– розробити і впровадити систему інформаційного забезпечення інноваційної діяльності з висвітленням результатів маркетингових і кон'юнктурних оглядів тенденцій розвитку внутрішнього і зовнішнього ринків інноваційної продукції та з урахуванням вимог і потреб споживачів;

– удосконалити систему моніторингу інноваційної діяльності, в промисловості розробити та впровадити методичний апарат структурної оцінки рівня інноваційного розвитку промисловості та за видами її діяльності, оптимізувати систему показників державної статистичної звітності та забезпечити її адаптацію до стандартів Європейського Союзу.

Розділ 4

ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ІННОВАЦІЙ В ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4.1. Фактор організаційних інновацій у розвитку промисловості

Вивчення технічного прогресу та інноваційної діяльності у другій половині ХХ ст. стало одним із найважливіших напрямів економічних досліджень. Ця проблематика фактично замінила собою парадигму "економіки добробуту", ідеологічне значення якої було вичерпано у 60-ті рр. [1, с.32]. Концепція національних інноваційних систем (НІС), яка інтегрувала найважливіші досягнення у цій галузі почала розроблятися у 80-ті рр., а фундаментальні монографії в межах даного напрямку публікуються з другої половини 90-х рр. Головним "ідеологічним" висновком цього напрямку є те, що рівень розвитку та динамізм інноваційної сфери – науки, нових технологій, наукомістких галузей і компаній – створює основу стійкого економічного зростання, визначає межі між багатими та бідними країнами. Саме прискорення науково-технічних змін, розвиток наукомістких виробництв і послуг привели до економічного зростання в тих країнах, де ці чинники зростання були визнані як пріоритетні.

Вважається, що за останні п'ятдесят років економічна теорія пройшла складний шлях від опису підприємця, фірми та держави як окремих елементів інноваційного процесу до їх розуміння як взаємопов'язаних ланок складної системи. Такий підхід дозволяє визначити НІС як сукупність організацій приватного та державного секторів економіки, що проводять наукові дослідження, здійснюють реалізацію високотехнологічної продукції (великі та

малі наукомісткі компанії, державні наукові центри та регіональні технопарки, безприбуткові наукові організації та фонди, а також управління та фінансування інноваційної діяльності). Важлива частина НІС – інституційне середовище, тобто сукупність законодавчих актів, норм, правил, відомчих інструкцій, що визначають форми та методи, інтенсивність взаємодії всіх суб'єктів ринку, що займаються інноваційною діяльністю, з іншими сегментами національної економіки [див. 1, с.33]. Таким чином національна інноваційна система в загальноприйнятому розумінні – це сукупність взаємозалежних організацій, що безпосередньо здійснюють виробництво і комерційну реалізацію наукових знань і технологій, а також комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, що забезпечують ефективне функціонування цих організацій [2, с.106].

"Системний" аспект концепції НІС полягає в тому, що лише сукупність її елементів забезпечує появу та реалізацію радикальних нововведень, які, руйнуючи старі виробничі структури, створюють основу для стійкого інноваційного зростання.

Організаційні інновації є невід'ємною та важливою складовою НІС. Саме організаційні інновації забезпечують той чи інший тип організації, поширення інноваційних процесів шляхом певних комбінацій взаємопов'язаних структур. У той же час визначальним чинником інноваційного розвитку економіки, окремих галузей та регіонів є наукомісткі підприємства.

Організаційні інновації – нові, більш ефективні форми організації, спеціалізації, кооперування, концентрації, диверсифікації виробництва, методів організації праці, які дозволяють в умовах зростаючої технологічної та економічної конкуренції отримувати конкурентні переваги та додаткові нетрадиційні ресурси у розробці, виробництві та збуті продукції. Вони є непрямим, проте безумовним наслідком розвитку науки і техніки, й виступають ключовою ланкою доведення науково-технічних розробок до впровадження у виробництво, утримання певної ніші на внутрішньому ринку та забезпечення конкурентності продукції на зовнішньому, зорієнтовані на економічну доцільність та прибутковість, а головною умовою їх запровадження є прогресивне збільшення економічного ефекту.

Проблема теоретичного обґрунтування організаційно-інноваційного розвитку підприємств на даний час вивчена недостатньо, а тому вона потребує додаткової уваги. Організаційний розвиток сприяє підвищенню ефективності інноваційної діяльності на засадах забезпечення комплексного використання інноваційного потенціалу, поєднання інтересів учасників виробничого процесу, ефективному поділу праці шляхом оптимального сполучення сукупності факторів виробництва, науково-технічній кооперації.

Необхідна розробка чіткої інноваційної політики на мікрорівні та забезпечення певного організаційного устрою, що сприяє інноваційній діяльності, використанню нових конкурентоспроможних технологій. При цьому важливе поєднання науково-технічного ефекту із соціально-економічним.

Організаційна компонента інноваційної діяльності – подолання неефективних процесів. Інноваційна діяльність визначається як діяльність з пошуку шляхів отримання корисного ефекту (прибутку, конкурентної переваги, іншого економічного, соціального чи екологічного ефекту) із використанням принципово нових засобів науково-технічного, організаційного або іншого характеру. Доцільно розглядати інноваційну діяльність з позицій організаційного розвитку як інструмент вирішення проблем розвитку підприємств, тобто її доцільно пов'язувати із завданнями стратегічного менеджменту, в той час як на сьогоднішній день поняття інноваційної діяльності часто обмежується впровадженням нововведень і отриманням ефекту.

До особливостей організаційних інновацій слід віднести стратегічне спрямування забезпечення економічного розвитку промислових підприємств та управління таким розвитком. Орієнтація на довгостроковий сталий розвиток передбачає формування новітніх підходів щодо вдосконалення організаційних структур, структурну трансформацію підприємств, зміну асортименту. Структурним змінам повинна підлягати не будь-яка з функцій, а сукупність функцій підприємства. Ефективність структурних змін можна оцінити шляхом зіставлення витрат і отриманих результатів, пов'язаних із здійсненням визначених структурних перетворень в організації, що спрямовані на досягнення оптимального балансу між ефективністю та стабільністю діяльності орга-

нізації. Глобальний критерій оцінки управління ефективним розвитком підприємств є стійкий розвиток національної економіки на основі ефективного розвитку окремих підприємств у довгостроковій перспективі. При цьому стратегія інтегрованого зростання – основа ефективного управління організаційним розвитком. Воно повинно базуватись на ідеї інтегрованого підходу, якому властива системна цілісність.

Вихідною позицією ефективного організаційного розвитку має стати синергетичний підхід, відповідно до якого акцент ставиться на взаємодії різних змінних і різних рівнів системи. Побудова синергетичної моделі ефективного організаційного розвитку промислових підприємств є умовою організаційних інновацій. На сьогодні існує два розуміння терміну "синергія". Умовно вважається першим – розуміння синергії, яке було введено західнонімецьким професором Г.Хакеном у 1969 р. За Хакеном, зміст терміну "синергія" зводився до того, що складні нелінійні системи здатні до самоорганізації та самовдосконалення. В це розуміння терміну "синергія" Хакен вкладав два змісту: перший – це теорія появи нової якості у цілому, що утворюється з об'єктів, які активно взаємодіють, і другий – це підхід, що передбачає для своєї розробки співробітництва спеціалістів різних галузей.

Інше розуміння синергетики виходить з того, що часто об'єднання частин у єдине ціле дає більший ефект, ніж їх механічна сума. При цьому мається на увазі, що ефект синергії є позитивним. Наведене визначення дає другому розумінню синергії лише якісний характер. Кількісний вимір синергії знайдено поки лише в деяких окремих випадках, але навіть якісне розуміння синергії дозволяє, за думкою Т.М.Гатаулліна та В.І.Малихіна, побачити фундаментальне значення цього поняття для економіки і навіть більше того, для всієї цивілізації. Адже будь-що спроектоване, збудоване без синергетичного ефекту не несе на собі відбитку досконалості, а навпаки – несе відтінок недолугості. Тому що у цьому випадку використання ресурсів відбувається з їх неефективною витратою, а не зі зростанням віддачі. Вважається, що друге розуміння синергії ближче до економіки. На нашу думку, обидва розглянуті розуміння синергії не суперечать одне одному. Здатність систем до самоорганізації та самовдосконалення, виникнення нової якості у взаємодіючих об'єктах, які об'єднані в одне

ціле, знаходять свій прояв у більшому ефекті, що є наслідком об'єднання частин в єдине ціле. Це відповідає такому визначенню синергії. Синергія (*синергічний ефект*) (гр. synergos – той, що діє разом) – поява нової продуктивної сили або якісно нових джерел розвитку, підвищення ефективності діяльності в результаті поєднання окремих частин, елементів, факторів в єдину систему за рахунок так званого системного ефекту (емерджентності) [3, с.359].

Синергічні ефекти в економіці є дуже різноманітними і охоплюють багато напрямів господарської діяльності [4, с.44-45]. Ефекти, що звичайно виникають (або їх намагаються одержати) внаслідок об'єднання бізнес-одиниць, характеризуються таким чином:

1. *Ефект масштабу*. Внаслідок об'єднання декількох бізнес-одиниць в одне можливе зниження витрат завдяки підвищенню коефіцієнта завантаження обладнання, використання загального персоналу, об'єднання збутових служб. Менеджери можуть використовувати досвід та знання однієї з бізнес-одиниць у новій сфері діяльності.

2. *Торговельний синергізм*. Такий синергетичний ефект має місце, якщо товари постачаються по одним каналам під керівництвом однієї адміністрації. Об'єднуються зусилля щодо реклами, збуту, що дозволяє збільшити прибуток при фіксованому обсязі інвестицій.

3. *Операційний синергізм* є результатом більш високого ступеня використання виробничих потужностей і персоналу, розподілу накладних витрат, переваги загальних напрямів навчання персоналу, загальних закупок великих партій товарів.

4. *Інвестиційний синергізм* може бути наслідком спільного використання обладнання, загальних запасів сировини, переміщення наявних інвестиційних ресурсів з одного напрямку на другий.

5. *Управлінський синергізм*. Використання персоналом у новій сфері діяльності раніше набутого досвіду, знань, навиків набагато скорочує витрати на навчання, адаптацію тощо.

6. *Ефект розміщення*. Досягається за рахунок використання однією бізнес-одиницею місця розміщення іншої. При цьому можуть використовуватись складські приміщення та інші будови.

7. *Синергія організаційної структури.* Найбільший синергетичний ефект досягається, передусім, шляхом усунення дублювання функцій і взагалі роботи різних відділів, секторів тощо.

8. *Синергія робітничих колективів.* Позитивний ефект у цьому випадку виявляється у тому, що спільна робота є більш успішною, ніж сума індивідуальних досягнень.

9. *Синергія глобальних транспортних систем* – синергія в міжнародних масштабах¹.

Організаційні інновації передбачають визначення перспективних типів підприємств відповідно до розвитку науково-технічного прогресу, глобалізаційних викликів. Для поширення таких типів підприємств необхідною є підтримка держави – реалізація ефективної промислової політики, а також інноваційний менеджмент – організація та управління в інноваційній сфері.

Організаційні інновації пов'язані з формуванням і розвитком різноманітних підприємств і організацій, що у комплексі становлять інфраструктуру інноваційного ринку певного регіону, що забезпечують надання партнерам науково-практичної та організаційної допомоги, інжинірингових, маркетингових, консалтингових, аудиторських послуг у проведенні НДДКР та інших заходів, що прискорюють розвиток інноваційної сфери.

У зростанні конкурентних позицій підприємств все більшу роль відіграє запровадження нових організаційно-інституціональних форм, що суттєво відрізняються від попередніх. Своєчасне урахування нових технологічних можливостей та економічних завдань передбачає відповідні організаційні зміни. Активізація організаційно-структурного резерву інноваційного розвитку економіки набуває все більшого значення в умовах її ринкової трансформації. Організаційна недосконалість господарських утворень зумовлює складність здійснення позитивних зрушень у національній економіці. Пристосування підприємств до ринку не супроводжувалось структурними змінами та удосконаленням організаційної будови і коопераційних зв'язків, якісним оновленням виробничого апарату. Поширились процеси дезорганізації всіх сторін відтворення: збуту і постачання, нагромаджен-

¹ Йдеться про транспортні маршрути глобального міжнародного масштабу типу транспортного коридору "Північ-Південь", що з'єднує скандинавські країни через Білорусь, Росію, Закавказзя з Іраном та Індією.

ня, інвестування науково-технічних і технологічних розробок, механізму зацікавленості у зниженні витрат і зростанні продуктивності праці.

Реорганізація багатьох підприємств відбувалась у напрямі роздрібнення. Внаслідок у промисловості України переважають невеликі підприємства з чисельністю працюючих до 199 осіб. Їх питома вага збільшилась з 1998 по 2003 р. з 62 до 71,7%. Серед цих підприємств найбільш активно зростала кількість підприємств чисельністю працюючих менше 50 осіб, питома вага яких зросла з 15,2 до 31,3%. Тенденцію до зниження – з 37,1 до 27,6% має частка у загальній кількості групи підприємств з чисельністю від 200 до 4999 осіб, що свідчить про процеси роздрібнення. Укрупнення і формування потужних промислово-фінансових об'єднань поки не знайшли належної динаміки. Частка великих підприємств з чисельністю працюючих від 5000 до 50000 і більше осіб за період з 1998 по 2003 рр. перебувала практично на одному рівні і становила 0,7 – 0,9% (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Структура підприємств за чисельністю працюючих

	1998	2000	2003
Всього підприємств, %	100,0	100,0	100,0
у т.ч. з чисельністю працюючих:			
до 199 осіб	62,0	68,2	71,7
від 200 до 4999 осіб	37,1	30,9	27,6
від 5000 до 50000 осіб і більше	0,9	0,9	0,7

Джерело: Данько М.С. Формування корпоративних структур в Україні // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 4. – С. 60.

Саме організаційний чинник великою мірою зумовив те, що на початку ринкових реформ характерною властивістю української промисловості була технологічна незбалансованість виробничих систем, непов'язаність їх окремих елементів. Ряду галузей був притаманний великий розрив між технічними рівнями обладнання центральної ланки, яке визначає обсягові показники виробничого процесу і спеціалізованого обладнання кінцевих стадій виробництва, що впливає на якісний бік продукції [5]. Сьогодні,

на думку Л.Федулової, низький рівень технологічного розвитку більшості галузей економіки України не відповідає науково-технічним, виробничим, соціально-економічним процесам, що знаходить свій прояв у зниженні ефективності та обсягів виробництва, зменшенні його конкурентоспроможності, нераціональному використанні природно-сировинних й інтелектуальних ресурсів, падінні життєвого рівня населення, зростанні кількості техногенних катастроф [6, с.10].

Як відзначалося раніше, інноваційна активність підприємств знижується, зменшується кількість розробок із метою створення нової техніки, скорочується у цілому частка інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва, превалюють дрібні удосконалення, обмежене тиражування нововведень. Питома вага підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, у декілька разів менше, ніж у США, Японії, Німеччині, Франції [7, с.15].

У той же час головними чинниками конкурентоспроможності зараз є швидкість запровадження в країні нових технологій та залучення всіх підприємств у процес наукового та технологічного розвитку. Для розвинених країн в останні десятиліття характерними є такі зміни у виробничому процесі, як скорочення виробничого циклу, обробки інформації та передачі знань. Відмінною рисою інноваційної економіки є проникнення інновацій всюди, їх участь у будь-якому процесі відтворення – як матеріальних, так і нематеріальних об'єктів, що сприяє створенню доданої вартості. При цьому ефект від продуктивного застосування новітніх знань та технологій не залежить прямо від інвестування в наукові дослідження і розробки (враховуючи те, що знання самі по собі не здатні трансформувати економіку), а найбільшу віддачу вони забезпечують тільки в межах комплексного підходу, при наявності певної системи організацій та процесів, що передбачає реалізацію відповідної державної інноваційної політики. Саме такий комплексний підхід до інноваційного розвитку на засадах активного залучення організаційних чинників як на мікро-, так і на макрорівнях буде сприяти створенню умов (ресурсне, інформаційне, нормативно-правове та методичне забезпечення) для прискорення підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Організаційні інновації стають провідним чинником технологіч-

ного розвитку, системності інноваційних перетворень в економіці в цілому.

Місце організаційних інновацій у НІС визначається також організацією регіональних горизонтальних зв'язків між партнерами, учасниками інноваційного процесу, взаємозв'язком та узгодженням завдань, термінів, збалансованістю ресурсного забезпечення загальнонаціональних, регіональних, галузевих і міжгалузевих цільових програм, наданням допомоги у реалізації перспективних і поточних планів науково-технологічного розвитку підприємств.

Конкурентоспроможність нації залежить від здатності її промисловості запроваджувати нове та модернізуватись. Ця здатність, в свою чергу, в основному пов'язана з організаційними інноваціями, що передбачають вибір для кожного підприємства відповідної інноваційної стратегії з урахуванням проведення інновацій по всім напрямкам кооперування та його удосконалення.

Таким чином, організаційні інновації можна охарактеризувати як основну складову НІС, як умову забезпечення інтеграції науково-технологічної сфери та виробництва.

Запровадження організаційних інновацій свідчить про організаційний розвиток підприємства, що характеризується як процес позитивних і якісних змін в організації, які знаходять свій прояв, головним чином, у структурі, способах діяльності та взаємодії [8, с.643]. Критерієм позитивності змін вважаються такі параметри, як виживання організації, ефективність її діяльності, забезпечення доступу до влади або її збереження, відповідність проекту або певним цінностям. Ознаками організаційного розвитку є еволюція форм і типів власності і розвиток профілю спеціалізації, технології, еволюція регуляторних засобів, стилю керівництва, еволюція ставлення до влади. Вибір нових моделей організації є досить складним. Вони, як і технології, розвиваються так, що їх майбутнє уявляється дуже невиразним. І навіть коли приймається рішення про зміну організації, потрібно досить багато часу для проведення сукупності заходів, щоб підприємство почало ефективно функціонувати. Невизначеність щодо нової моделі організації навіть більша, ніж невизначеність щодо технологічних нововведень, оскільки організація формує ефективні ін-

новаційні можливості і здатність до отримання прибутку від нововведень.

Тому прийняття рішень щодо організаційних перетворень потребує ретельного обґрунтування, врахування широкого кола чинників як технологічного, так і соціально-економічного характеру, що впливають на діяльність підприємства.

Сучасним компаніям властиві постійні зміни. Нові можливості, зокрема фінансові та технологічні, необхідність вирішення проблем, що з'являються, вимагають реструктурування компаній, їх розукрупнення або злиття, запровадження світових стандартів корпоративного управління. Відтак, розробка теоретичних основ і концепції організаційних змін, як вважає Б.Мільнер, стала нагальною задачею [9, с.27]. Вони повинні охоплювати всі зміни, що плануються і контролюються в галузі стратегії, виробничих процесів, структури та культури будь-якої соціально-економічної системи з включенням як приватних, так і державних підприємств.

Хоча зміни в організаціях відбуваються постійно, для досягнення певних цілей в організаційній системі мають відбутись суттєві планові зміни щодо взаємовідносин, технології або трансформації процесів, структури координаційних механізмів, кадрових позицій. Саме планові організаційні зміни і є інноваціями. При цьому має враховуватись тип змін, наприклад, структурні зміни, особливості процесу інновації, оновлення продукції. Прагнення підприємств до позитивних змін, викликаних тими чи іншими обставинами, намаганням використовувати більш продуктивні виробничі системи в той же час стримуються загрозою втрати відносної стабільності та передбачуваності. Зміни супроводжуються новими викликами, новими ринками, новими технологіями але й невпевненістю та нестабільністю. Завдання полягає у пошуку певного балансу між очікуваними та неочікуваними наслідками змін. Повинна усвідомлюватись загроза консерватизму, застою, одноманітності у випадку перевищення значення стабільності. Адже намагаючись зберегти достатню стабільність, підприємство знижує свої здатності до необхідних змін, не забезпечує усунення явищ, що можуть призвести до розпаду підприємства. Потрібне досягнення збалансованого співвідношення між зростанням прибутковості та стабільності.

Інновації визначено як незначні, що стосуються окремих виробничих процесів, так і радикальні, що кардинально змінюють всю систему виробництва та взаємовідносини із зовнішнім середовищем.

Про вирішальну роль організаційних змін у інноваційних процесах свідчить твердження К.Кристенсена та М.Овердорфа з Гарвардської школи бізнесу про те, що загальним правилом слід вважати те, що "коли організація потребує нових можливостей і відповідно їй потрібні нові процеси та цінності, її менеджери повинні створити певний новий організаційний простір, в якому ці можливості набувають розвитку" [10, с.29].

Головна мета інноваційного розвитку економіки – інноваційне оновлення виробництва як основа підвищення її конкурентоспроможності. Досягнення цієї мети передбачає наявність необхідних ресурсів для розробки та впровадження новітніх технологій, виробництв, системність інновацій, створення інституційних умов, що стимулюють інноваційні процеси. Всі ці чинники мають бути відображені у побудові організаційної моделі економіки, у оптимізації розмірів підприємств, відповідності їх структури техніко-технологічним критеріям, завданням підвищення продуктивності та прибутковості, розв'язанню соціально-економічних проблем (зокрема, зайнятості населення), розгортанні ефективних корпоративних і коопераційних зв'язків.

Загострення глобальної економічної конкуренції, зростаючий взаємозв'язок інноваційних процесів вимагає підвищення ролі великих інтегрованих господарських утворень як організаційного каркасу, що дозволить здійснити концентрацію ресурсів для реалізації сучасних інноваційних проектів та об'єднання сукупності наукових, виробничих, збутових ланок виготовлення новітніх продуктів, конкурентоспроможності на світових ринках. У сучасній світовій економіці ціна конкурентоспроможності є дуже високою. Для завоювання свого місця на світових ринках компанії витрачають великі кошти. Так, наприклад, заради збереження й підвищення своєї конкурентоспроможності компанія "Ford Motors" витратила у 2001 р. 7,4 млрд дол. [11, с.142].

Особливо важливі великі підприємства у галузях високих технологій. Такими галузями є виробництво комп'ютерів, електротехнічний та електронний інжиніринг, точне приладобудуван-

ня, авіабудування та фармацевтика. Домінування великих підприємств (при цьому набагато більше, ніж в промисловості в цілому) спостерігається в секторі високих технологій ЄС. Це пояснюється високим рівнем продуктивності праці в секторі високих технологій, що може бути результатом швидше більш значної капіталомісткості виробництва, ніж ефективності самої по собі або жє капіталоозброєності робочої сили, якщо враховувати працю і капітал разом. За розміром доданої вартості із розрахунку на 1 зайнятого великі підприємства сектора високих технологій майже на 50% перевищували середні, які, у свою чергу, були на 25% результативнішими, ніж малі. Ця закономірність характерна для всіх галузей високотехнологічного сектора, хоча дещо менша у точному приладобудуванні, де питома вага зайнятих на великих фірмах відносно нижча [12, с.7].

Одне з головних питань організації бізнесу в промисловості – це питання, які підприємства будуть найефективнішими – великі чи малі. Поняття великих і малих масштабів визначаються масштабами відповідних ринків. Від вирішення цього питання залежить те, як буде обслуговуватись та чи інша галузь – багатьма малими фірмами чи декількома великими фірмами. Математичну властивість виробничої функції, що дозволяє описати взаємозв'язок між обсягами та ефективністю ресурсів називають ефектом масштабу [13, с.273]. Це поняття визначає, що відбувається з випуском продукції, коли всі ресурси (фактори, що вводяться) збільшуються в одній і тій же пропорції. Виходячи з того, що ефект масштабу передбачає, що всі фактори – перемінні, концепція масштабу є по своїй суті довгостроковою.

Виробнича функція, для якої пропорційні зміни всіх факторів виробництва викликають більш ніж пропорційну зміну випуску продукції, свідчить про так званий зростаючий ефект масштабу. Якщо пропорційна зміна всіх факторів виробництва приводить до більш ніж пропорційного збільшення випуску продукції, тобто до зростаючого масштабу, то це є властивістю виробничого процесу. Вважається, що зростаючий ефект масштабу виникає внаслідок можливостей великих підприємств.

Виробнича функція необов'язково має демонструвати однаковий ефект масштабу протягом усього випуску продукції. Як правило, при низьких рівнях виробництва діє зростаючий ефект

масштабу, за яким слідує при середніх рівнях випуску – постійний ефект масштабу, а потім має місце ефект масштабу, що зменшується.

Більша частина економіки в розвинених країнах базується на великих інтегрованих корпораціях, зокрема транснаціональних. Їх поява відбулась у 50-60 рр. XIX ст. у США на залізниці, а панівне становище у всіх галузях обробної та добувної промисловості з масовим виробництвом стандартизованої продукції відбулось у першій половині XX ст. [14, с.39].

За визначенням А.Чендлера, велика корпорація – це сучасне ділове підприємство, яке є організацією, що складається з багатьох окремих географічно розділених великих виробничих одиниць і керується багатошаровою ієрархією найманих менеджерів (топ та лінійних), випускає багато найменувань подібної або принципово різної продукції, інтегрує в собі стадії розробки продукції та технологій, добування ресурсів, декілька стадій виробництва, а також збутові підрозділи, у тому числі рекламні [15, с.2].

Кожна велика корпорація має могутні науково-дослідні структури, результатом діяльності яких є постійне технологічне та продуктове оновлення, спрямоване на створення стійких конкурентних переваг. Для підтримки постійного інноваційного процесу потрібні постійні, довгострокові інвестиції в НДДКР, у нові технології, розвиток і створення ресурсів, кадрового забезпечення, у створенні нових організаційних структур. Усі ці витрати мають трансформуватись у результати, що забезпечать конкурентні переваги нової продукції, тобто успішність здійснення інноваційного процесу, що можливо лише в межах певної організаційної структури. Як свідчить світовий досвід, олігополітична структура економіки в розвинених країнах, яка базується на пануванні незначної кількості великих інноваційних фірм (вертикально інтегрованих корпорацій), зумовлена здатністю цих організацій забезпечувати процес трансформації високих постійних витрат, пов'язаних із інноваційним процесом, у низькі витрати одиниці нової продукції. У процесі цієї трансформації в межах організації розвиваються такі унікальні ресурси (організаційні здібності): знання та уміння менеджерів і робітників, системи цінностей, стійкі взаємозв'язки зі споживачами та постачальни-

ками, особливі технології. Ефективне регулювання цих ресурсів дозволяє одержати унікальну продуктивність невеликій кількості компаній, сприяючи в подальшому їх зростанню до панування в галузі або декількох галузях. Накопичення цих унікальних здібностей є основною конкурентною перевагою декількох великих компаній порівняно з великою кількістю дрібних суперників, яким саме відсутність таких ресурсів, нездатність швидко набути ці здібності не дозволяють на рівних конкурувати з олігополіями [див. 14, с. 44 – 45].

Згідно з так званою "гіпотезою Й.Шумпетера" монопольне становище фірми є головною умовою успішної інновації. На противагу поширеній думці, великі фірми, що володіють монопольною або олігопольною владою, негативно впливають на розвиток науково-технічного прогресу, Й.Шумпетер висунув протилежну ідею. Він стверджував, що найбільшого прогресу досягли не фірми, які працюють в умовах відносно вільної конкуренції, а саме великі концерни. За думкою австрійського вченого, традиційна неокласична аргументація стосовно суспільної неефективності розміщення ресурсів в умовах значної ринкової влади окремих фірм правильна лише щодо аналізу стаціонарного стану, який не враховує чинника технічного прогресу, через що перестає "працювати" при аналізі динамічному [16, с.109].

Вузкий підхід до розгляду конкуренції та монополії в межах галузевої структури є досить поширеним серед економістів. У реальній дійсності вирішальна роль належить конкуренції, яка базується, за словами Й.Шумпетера, "на нових різновидах товарів, новій технології, нових джерелах пропозиції, нових типах організації". Ця конкуренція забезпечує значне скорочення витрат або підвищення якості. Вона загрожує фірмам не деяким скороченням прибутків та випуску продукції, а повним банкрутством, самому їх існуванню. Такий різновид конкуренції, за думкою австрійського вченого, найефективніший і найважливіший, він є могутнім важелем, який, зрештою, розширює виробництво та знижує ціни. І саме ця конкуренція діє не тільки тоді, коли вона є, а й тоді, коли існує просто її постійна загроза. Саме ця конкуренція дисциплінує і змушує бізнесмена почувати себе у конкурентній ситуації, навіть коли він у даній галузі один. І в "багатьох випад-

ках, хоча й не у всіх, це спричиняє поведінку подібну до тієї, яка характерна для моделі досконалої конкуренції [див. 16, с.113].

Встановлення монополії на обмежений термін, як правило, є необхідною умовою інноваційного розвитку, тому що створення інновації супроводжується більш високими витратами. Прагнення до монопольної влади стає рушійною силою прогресу. Інноваційна економіка потребує недосконалого ринку для того, щоб фірми, що запроваджують нові технології, могли відшкодувати свої витрати. Й.Шумпетер вважав, що монопольний прибуток може бути ефективним засобом накопичення коштів для фінансування додаткових інвестицій. Великий монополістичний бізнес з позицій динамічної ефективності та створення умов для масштабних інновацій має переваги перед компанією, що працює в умовах досконалої конкуренції.

Й. Шумпетер запропонував ідею позитивної взаємодії конкуренції та монополії на протигагу неокласичному принципу протиставлення конкуренції та монополії як двох полярно протилежних ринкових ситуацій. Він ввів поняття "ефективна конкуренція", "ефективна монополія", виходячи у поєднанні цих категорій з процесами нововведень та функцій підприємницького новаторства. За Й.Шумпетером, дійсно ефективна конкуренція можлива лише в умовах динамічної економіки, тобто там, де постійний потік нововведень порушує стаціонарну ситуацію. Нововведення (у продуктах, технології, організації виробництва та збуту, управлінні компаніями) – стрижень конкуренції нового типу, що значно більш дійова, ніж традиційна цінова конкуренція. Динамічну конкуренцію, що стимулюється намаганням одержання надприбутків за рахунок переваг у витратах та якості самого продукту, Й.Шумпетер назвав ефективною конкуренцією.

Динамізацію ринкового процесу як наслідок "нової конкуренції" Й.Шумпетер пов'язував з переходом до епохи "великого бізнесу", коли вирішальну роль в економіці почали відігравати великі компанії. Саме вони концентрують значні ресурси, необхідні для реалізації нововведень, для здійснення відповідних довгострокових інвестиційних проектів. З нововведеннями пов'язані конкуренція і монополія нового типу на відміну від тих форм монополії, що базуються на особливих правах та привілеях, зокрема на обмежені ресурси та дефіцитні товари. Монополією, що є нас-

лідком нововведень, Й. Шумпетер називає ефективною, тому що вона формується в умовах активної конкуренції. Вона несумісна із застійними явищами, є благодотворним наслідком конкуренції і не відокремлюється від неї. Й. Шумпетер вважав, що саме інновації руйнують монополії: вплив нововведень, наприклад, нових технологій, на існуючі галузеві структури в довгостроковому аспекті перешкоджає стратегії обмеження виробництва, збереженню панівних позицій для максимізації прибутку [17, с.130]. Як підкреслює Н.І.Іванова, "економічна історія інноваційної діяльності, закономірності становлення та зміни галузей – лідерів технічного прогресу показують, що кожний новий товар, що формує галузь, як правило, пов'язаний з діяльністю тієї чи іншої великої корпорації [18, с.11].

При загальній тенденції лібералізації економіки для розвинутих країн характерним є активна участь держави у підтримці та стимулюванні інноваційно-технологічної сфери. Таким чином, необґрунтовані рішення, спрямовані на усунення монополістичної діяльності без урахування особливостей сучасного інноваційного процесу, може спричинити негативні наслідки, призвести до уповільнення науково-технологічного прогресу.

Проблема полягає у забезпеченні гармонічного співвідношення антимонопольного регулювання та промислової політики. В останні роки, наприклад в Росії, набула поширення дискусія про роль і місце промислової та конкурентної політики. Існує думка, що промислова політика необхідна для прискорення темпів економічного зростання, в той же час як антимонопольна політика, створюючи зайві та додаткові обмеження функціонування ринку, виконує в сучасній російській економіці деструктивну роль. Згідно з протилежною думкою, антимонопольна політика потрібна для вирівнювання умов конкуренції і створення таким чином стимулів для інвестування, тоді як промислова політика спрямована на надання пільг окремим господарчим суб'єктам, позбавляє їх стимулів до підвищення ефективності виробництва. Ці крайності базуються на уявленні про протиріччя та взаємовиключення промислової та конкурентної політики [19, с.18]. У той же час побудова інноваційної моделі розвитку економіки передбачає їх взаємодію та одночасне застосування.

Загальна мета як промислової, так і конкурентної політики – забезпечення стійкого економічного зростання. Різними є засоби, що використовуються державою для прискорення економічного зростання. Промислова політика здійснюється шляхом надання обмеженій кількості суб'єктів господарювання додаткових ресурсів. Основне завдання ефективної конкурентної політики – попередження необґрунтованих конкурентних переваг, що є наслідком зловживань домінуючим становищем. Промислова політика має бути спрямована на вирішення завдань створення сприятливих умов для розвитку пріоритетних із позицій інтересів усієї національної економіки галузей і виробництв. Конкурентна політика передбачає створення конкурентних механізмів там, де вони забезпечують більш високу ефективність використання обмежених ресурсів. Успішна сучасна модель економічного зростання не може бути побудована ні виключно методами конкурентної політики, ні виключно методами промислової політики. Потрібне сполучення механізмів, притаманних обома видам регулювання.

Так, для здійснення промислової політики важливим є зниження бар'єрів входу на ринки, усунення недобросовісної конкуренції, необґрунтованого завищення цін з боку постачальників. У той же час при виборі об'єктів і методів промислової політики мають братись до уваги загрози щодо конкуренції. Це знайшло своє відображення у законодавстві ЄС про державну допомогу. В 1992 – 1994 рр. були прийняті спеціальні закони щодо регулювання державної допомоги національним компаніям. Головним критерієм залишаються інтереси розвитку конкуренції на європейському просторі, а державна допомога може підірвати самі засади конкурентного механізму. Однак, хоча ця допомога розглядається як інструмент викривлення конкуренції у ЄС, її заборона у ЄС не є абсолютною та безумовною. Вважається, що держдодопомога може мати позитивні наслідки, які сприяють досягненню цілей конкурентної політики ЄС.

Держдодопомога корегуватиме недоліки ринку, з якими неспроможне впоратись антимонопольне регулювання. Або ця допомога має супроводжуватися такими важливими зовнішніми ефектами (підтримка і розширення зайнятості, охорона навколишнього середовища, НДДКР, регіональний розвиток), які компенсують її наслідки для конкуренції на ринках. Саме тому ЄС у

оцінці держдопомоги притримується виваженого підходу. Практика показує недостатність одного виду конкурентної політики для формування ефективних ринкових структур [20, с.36].

4.2. Консолідація промислового капіталу в світі та Україні

Необхідність активізації процесів запровадження організаційних інновацій посилюється проблемами глобалізації та загострення міжнародної конкуренції. Для успішної конкурентної боротьби з іноземними виробниками на внутрішньому та світових ринках національний виробник має володіти відповідними можливостями. Формування організаційних структур повинно відбуватись згідно з загальносвітовими тенденціями.

Як свідчить світовий досвід, визначальна роль у сучасній ринковій економіці належить транснаціональним корпораціям. Ці велетенські утворення охоплюють усі галузі сучасної економіки та більшу частину регіонів світу. Експансія ТНК щодо нових регіонів поширилась у 90-ті рр. минулого ст., що пов'язано, зокрема, з розпадом СРСР, політичними та економічними змінами в колишніх соціалістичних країнах, технологічною революцією, ускладненням та посиленням конкуренції. Використовуючи сучасні системи планування та інформаційні комунікації, ТНК розробили та поширили досить ефективні конкурентні стратегії.

Унаслідок розвитку ТНК глобальна економіка перетворюється в єдину відтворювальну систему, завдяки чому тільки світовий ринок володіє досить ефективним інформаційним механізмом регулювання міжгалузевих та міжрегіональних пропорцій відтворення. Саме глобалізація економічної діяльності визначає особливості світової економіки та її складових – національних господарств як на теперішньому етапі, так і в майбутньому. Оскільки економіка України об'єктивно задіяна у процесі глобалізації, закономірності розвитку світової економіки мають пряме відношення до України.

Злиття та поглинання стали важливим чинником економічного розвитку в сучасних умовах. Ці процеси мають не локальний, не регіональний і навіть не національний характер. Злиття та

консолідації перейшли на найвищий – глобальний – рівень [21, с.17]. Глобалізація є великим стимулом для галузевої консолідації. Тенденція до тотальної галузевої глобалізації буде посилюватись через продовжування зникання торгових бар'єрів, а Всесвітня торгова організація зміцнюватиме і поширюватиме свій вплив на все більшу кількість країн.

Кількість поодиноких успішно функціонуючих малих підприємств, не включених у процеси світової консолідації та об'єднання бізнесу, невпинно зменшуватиметься. Малі підприємства для свого виживання будуть вимушені діяти за правилами консолідаційного процесу, основними з яких є таке: поглинайте або поглинуть вас, оптимальним розміром є більший розмір – більший, ніж у попередньому році, ніж у конкурентів.

Патрик А.Гохан визначає злиття (merger) як об'єднання двох корпорацій, в якому виживає тільки одна з них, а інша припиняє своє існування [22, с.21]. При злитті компанія, що поглинає, забирає активи та обов'язки компанії, що поглинається. Злиття відрізняються від консолідації (consolidation) тим, що дві або більше компаній об'єднуються, щоб створити нову компанію, яка починає функціонувати як нова юридична особа. Незважаючи на різницю між термінами "злиття" та "поглинання", вони іноді використовуються як взаємозамінні. Термін "поглинання" (takeover) іноді стосується тільки ворожих угод.

Злиття та поглинання, по суті, це акти купівлі-продажу, об'єктом яких стає контроль над власністю компанії. Згідно з теорією, злиття та поглинання підвищують ефективність компанії за рахунок того, що новий власник вважає заплачену суму нижче реальної та планує одержати прибуток більший, ніж попередній власник шляхом вбудови компанії у свій виробничий і фінансовий ланцюг і реалізації різного роду синергій.

За типами об'єднання компаній злиття класифікуються як горизонтальні, вертикальні або конгломератні. Горизонтальні злиття відбуваються, коли об'єднуються два конкуренти. Якщо внаслідок горизонтального злиття збільшується ринкова влада, що призведе до антиконкурентних наслідків, то це може бути оскаржено на підставі антитрестівських законів. Але практика свідчить, що в останні роки у США спостерігається ліберальне ставлення державних органів до багатьох горизонтальних злиттів

і відсутність перешкод для їх здійснення [див. 22, с.22]. Вертикальні злиття – це об'єднання компаній, що мають взаємовідносини покупця та продавця. Конгломератне злиття здійснюється, коли компанії не є конкурентними і не знаходяться у відносинах покупця та продавця.

За основними видами конкуренції, які спостерігаються на сьогодні між автомобільними ТНК, виділяють індустріальний, виробничий, технологічний, іміджевий та ринковий типи злиття та поглинання.

Індустріальний тип охоплює майже 18% від загальної кількості угод. У цьому випадку йдеться про укрупнення існуючої ТНК, що забезпечує ефект масштабу операцій та розширення виробничого асортименту. Об'єднання компаній дозволяє випускати або різні моделі автомашин на одній технологічній і технічній основі, або одні й ті ж моделі, але під різними марками. Це дає змогу одержати додаткову економію шляхом розширення використання стандартизованих елементів і деталей.

Технологічні злиття та поглинання (15% загальної кількості) спрямовані на підвищення інноваційності продукції. Іміджеві злиття та поглинання (24% від загальної кількості) зумовлені намаганням розширити виробничу номенклатуру шляхом додавання до неї престижних і дорогих марок, які мають багату історію та визнану репутацію.

Найпоширенішими (43% від загальної кількості) є ринкові злиття та поглинання, що передбачають не тільки виробниче укрупнення, але й збільшення присутності на нових для певної ТНК ринках. При цьому вона може використовувати торгову марку компанії, яку було поглинуто або асоційовано, а також її виробничі потужності, компанії збуту, постачальників комплектуючих, технології та клієнтську базу [23, с.81].

Досягнення високої конкурентоспроможності в межах світового господарства тією чи іншою галуззю можливе лише шляхом придбання компанією виробничих потужностей та збутової мережі в регіонах, де її присутність недостатня. Інтернаціоналізація галузей супроводжується поглинанням слабких конкурентів і створенням міжнародних альянсів. Так, наприклад, у автомобілебудуванні за 1990 – 2002 рр. було зареєстровано 35 великих злиттів і поглинань. Утворення трансрегіональних стратегічних

альянсів у автомобілебудуванні розглядається як основний механізм формування глобальної системи галузі. При цьому має місце функціональне об'єднання окремих організаційно-господарчих і виробничо-технічних елементів різних ТНК у всіх регіонах світу, що створюються для підвищення ефективності всіх його учасників. Найактивнішими щодо процесів злиття та поглинань були американські корпорації, на їх долю припало 11 угод. Вирізняється німецька компанія Volkswagen, до складу якої за вказаний період увійшло 6 інших автовиробників. Основним видом злиття стало поглинання незалежних національних виробників (26), а також створення альянсів з іншими ТНК на засадах взаємної участі у капіталі. Було тільки 2 злиття, завдяки чому утворилися нові транснаціональні групи (Daimler-Chrysler та Renault-Nissan) [див. 23, с.79].

Історія злиттів і поглинань є відображенням ключових тенденцій організаційного розвитку корпоративної Америки. П.А.Гохан виділяє п'ять періодів в історії "злиттів", які часто називають хвилями злиттів. Ці періоди характеризуються циклічністю – сплески змінювались спадами: за періодом з більшою кількістю злиттів приходив період спаду з відносно їх меншою кількістю. Перші чотири хвилі охоплюють 1897 – 1904 рр., 1916 – 1929 рр., 1965 – 1969 рр. і 1984 – 1989 рр. У кінці 1980-х рр. активність у сфері злиття знизилась, але знову зросла на початку 1990-х, що й стало теперішньою п'ятою хвилею [див. 22, с.41].

Більш ранні хвилі злиття знаходились під значним впливом технологічної трансформації США у велику індустріальну економічну державу. Перша хвиля злиттів характеризувалась горизонтальними комбінаціями і консолідаціями у декількох галузях. У другій – домінували, головним чином, горизонтальні угоди, але було багато і вертикальних. Третя – стала ерою конгломератів, тобто переважали поглинання компаній з різних галузей. Під час четвертої хвилі на сцені з'явився корпоративний рейдер, який нерідко використовував ринок викидних облігацій для фінансування угод із високою часткою позикових коштів. Коли в кінці 1980-х рр. ринок викидних облігацій впав і економіка перейшла у стадію спаду, очікувалось, що стрімкий рух злиття і поглинань закінчується. Але спад злиттів був коротким, і у 1992 р. знову збільшився, розпочавши початок п'ятої хвилі.

Різні хвилі злиттів викликали істотні зміни у структурі американського бізнесу. Вони зіграли надзвичайно важливу роль у трансформації американської промисловості з сукупності малих і середніх підприємств в її сучасну форму, яка представлена тисячами багатонаціональних корпорацій.

Визнається, що стратегія поглинань Microsoft стала ключовим елементом її історичного піднесення: з 1994 по 2002 рр. фірма купила більше 50 компаній [див. 21, с.108]. Для захисту своїх позицій через захоплення ринку вона активно поглинала компанії, що були неконсолідовані. Стратегія постійного зростання охоплювала також поглинання нових напрямів бізнесу та засоби інформації. Активність Microsoft у сфері поглинань дуже обмежили обвинувачення з боку уряду США у порушенні антимонопольного законодавства. Але не зазнавши особливих руйнувань під час юридичних нападів, цей гігант, як передбачається, має швидко відродити свою стратегію поглинань.

П'ятий період злиття характеризується більшою стратегічною спрямованістю. Компанії розглядали злиття як швидкий та ефективний засіб розширення, намагаючись запровадити, передусім, нову стратегію, а не досягти швидкого фінансового збагачення. Метою їх був вихід на нові ринки або використання переваг, що могла дати синергія. Необхідність досягнення світових критеріїв економічної ефективності спричинили прискорене поширення процесів злиття та поглинань у Європі та Азії. Угоди п'ятої хвилі злиттів набули міжнародного характеру і стали глобальним явищем.

Наймогутніші фірми Європи почали втрачати свої переваги у змаганні з процвітаючими американськими конкурентами, що поглинають світовий ринок. Тому саме злиття стали розглядатись як шлях до подолання відставання європейських фірм. Загроза збільшення безробіття під час скорочення витрат компаній, що злились могло стати одним із основних аргументів опору злиття з боку урядів Європи. Але заінтересованість у зростанні ефективності є занадто великою, щоб зупинити процеси об'єднань.

У 2005 р. сукупна сума угод по злиттям і поглинанням досягла у Європі 1 трлн дол., з них майже половина цієї суми – вартість міжнародних злиттів. Ажіотаж посилювався в перші місяці 2006 р. і став найбільш відчутним у березні, коли німецька фар-

мацевтична компанія Merck подала заявку вартістю 14,6 млрд євро (17,4 млрд дол.) щодо купівлі свого вітчизняного конкурента компанії Schering [24, с.104]. Курс акцій Schering різко зріс як наслідок впевненості інвесторів у здатності Merck пережити заявки конкурентів. Merck сподівається, що злиття з іншим виробником середніх масштабів дозволить збільшити розміри виробництва, що, як передбачається, повинно компенсувати величезні витрати на розробку нових ліків.

Найбільша кількість європейських угод припадала на Велику Британію, за якою слідували Німеччина та Франція (табл. 4.2). В Азії вартість та кількість угод також істотно збільшилась, починаючи з 1998 р. Більшість цих угод укладалась у Японії.

Таблиця 4.2

Вартість злиттів і поглинань по країнах, млрд дол.

Роки	США	Велика Британія	Німеччина	Франція	Канада	Японія
1990	301,3	99,3	17,1	19,6	25,3	14,2
1991	205,7	67,5	18,6	26,4	13,7	6,6
1992	216,9	51,5	19,0	28,1	13,1	4,2
1993	347,7	42,6	15,6	23,3	18,1	6,5
1994	483,8	52,6	10,4	29,6	26,0	5,3
1995	734,6	157,7	17,3	23,6	36,1	40,4
1996	930,8	133,9	14,9	59,3	49,9	12,0
1997	1 248,1	178,0	62,8	87,1	63,4	20,1
1998	2 009,2	214,2	68,5	103,8	94,6	25,7
1999	2 149,9	434,0	339,2	313,4	97,5	202,1
2000	2 073,2	473,7	174,8	88,7	230,2	108,8

Джерело: Thomson Financial Securities Data. По: Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний // Пер. с англ. – 2 изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 79.

Можливості об'єднання є майже у всіх сегментах економіки, починаючи з авіабудування і закінчуючи банківською системою. Практика свідчить, що всі галузі консолідуються та розвиваються подібним чином. Дослідження показують, що активність у сфері злиттів і тенденції консолідації можуть прогнозуватись [див. 21, с.21]. Як передбачає Грейм Динз, у довгостроковій перспективі галузеві консолідації будуть приблизно на 80% співпадати зі

зростанням глобальних фондових індексів (які, за його думкою, протягом наступних 10 років зростуть приблизно на 300%). Таким чином, хвиля злиття, яка має відбутися і в подальшому сильно впливатиме на ціни акцій у всьому світі. Щодо конкретних галузей, то, наприклад, у автомобільній галузі, домінуватимуть найбільш значні глобальні суб'єкти господарювання, такі як Volks-wagen, GM, Ford або Daimler-Chrysler. По всьому світу продовжує консолідуватись банківська галузь – на роль глобального лідера претендують – Deutsche Bank і Citigroup.

Якщо у попередніх хвилях злиттів і поглинань (70-80-х рр. минулого ст.) було характерним домінування трансакційних стратегій у діяльності компаній, спрямованих на зниження трансакційних витрат, то у п'ятій хвилі через уповільнення інноваційної активності в межах таких стратегій посилилася орієнтація на інший ресурс підвищення ефективності – ефект економії на масштабі використання ключових ресурсів фірми. Ця стратегія характеризується посиленням спеціалізації, досягненням значних обсягів виробництва товарів і послуг у межах відносно вузького асортименту, відмовою від непрофільних видів діяльності, використанням, головним чином, ринкових механізмів взаємодії компаній. Такі умови створюють переваги фірмам для активізації інноваційної діяльності, в результаті якої відбувається таке зростання фінансової ефективності, яке компенсує одночасне зростання трансакційних витрат, пов'язаних зі звільненням від непрофільних видів виробництва. Дедиверсифікація (спеціалізація) зумовлена, зокрема, недостатньо ефективним використанням ресурсів у рамках корпорацій з ускладненими структурами, поширенням практики "перекачування" коштів від сильних підрозділів до слабких, які не забезпечували їх належну віддачу. Тому диверсифіковані багатогалузеві холдинги та конгломерати зараз почали втрачати свої рейтинги й залишати списки провідних компаній світу. Так, за 1996 – 1999 рр. багатогалузеві хімічні корпорації – американська "Дюпон" та німецька "Байер" – спустились відповідно з 28 на 73 та з 81 на 175 місце [25, с.56].

Слід відмітити наявність в деяких країнах державного протекціонізму щодо міжнародних угод, число яких постійно зростає. Наприклад, у 2005 р. Франція вороже зустріла наміри компанії PepsiCo придбати компанію Danone, великого французького

виробника молочних продуктів, й американський гігант змушений був відмовитись від своїх планів. За останній час Франція очолила європейські країни у компанії проти міжнародних злиттів, що загрожують так званим національним героям [див. 24, с.105]. Країна обнародувала свої плани використання державного інвестиційного фонду з метою блокади можливих спроб злиття з іноземними компаніями в майбутньому. У 2005 р. Франція опублікувала список з 11 "стратегічних секторів", що мають бути юридично захищені від посягань зарубіжних інвесторів. Інші країни також заявляють про необхідність бар'єрів. Іспанський уряд, наприклад, намагається сприяти угодам між місцевими компаніями. Польщі вдається протистояти злиттю місцевих банків з іноземними фірмами. Італія схвалює протекціонізм у відповідь на наступ іспанців і французів.

У той же час країни, що намагаються захистити "стратегічні" галузі від посягань, не завжди досягають своєї мети. Бізнес впевнено розвиває наступ на протекціонізм, тому що успішний бізнес ніколи не полишить можливості розширити межі своїх володінь.

Досвід підприємств розвинених країн свідчить про складність проблеми інтеграції, особливо це стосується міжнародних угод. Близько половини нових підприємств можуть не досягти своєї мети. Частіше всього основною причиною є різниця культур, національні особливості. Наприклад, це проявляється у різному ставленні до ризиків – чим більше відрізнявся підхід до управління ризиками у покупця та компанії, яку купували, тим меншою була вибірковість досягнення ідей нового бізнесу. Це різне ставлення до ризику є проявом більш істотних різниць. Тому особлива увага при вирішенні питань злиття має бути приділена організаційному аналізу.

За думкою Ульфа Туорека, експерта з міжнародних злиттів з Mercer Delta, національні різниці переплітаються з різницями корпоративних культур [26, с.103]. Таким чином, не всі зарубіжні компанії запроваджують ефективні принципи інтегрованого управління, діють у межах загальних стратегій та цілей, що позначається на результатах їх діяльності, не дозволяє одержати синергійний ефект інтеграції взаємодії. Досягнення високої ефективності управління в інтегрованих системах – складне завдання,

вирішення якого вимагає справжнього професіоналізму, вищої ланки менеджменту, опрацювання низки конкретних норм і правил корпоративної взаємодії та регулювання.

Як свідчить досвід підприємств, що брали участь у процесах злиття, особлива увага, передусім, має бути приділена пошуку раціональних технологій інтеграційної взаємодії, стратегічному плануванню та фінансуванню, реструктуризації виробничих та управлінських систем. Основна проблема ефективного функціонування – це досягнення синергічного ефекту інтеграційної взаємодії. Найбільш складні питання забезпечення синергії пов'язані з пошуком алгоритмів сумісної поведінки на ринках, механізмів підпорядкування особистих інтересів загальній стратегії, з визначенням раціонального співвідношення централізації та децентралізації управління.

У Центральній та Східній Європі також спостерігається бум злиття та поглинань. У 2005 р. загальна розрахункова вартість усіх угод щодо злиття та поглинань становила 91,2 млрд дол., що в два рази більше, ніж у 2004 р. Українська складова цих процесів поки незначна – у 2005 р. відбулось 85 угод вартістю 2,3 млрд дол. (без урахування приватизаційних угод), або 3% від загального обсягу угод у Центральній та Східній Європі. Більшість угод припадало на промислове виробництво, фінансові послуги та телекомунікації [27].

Зростаюча тенденція кількості та обсягу угод зі злиттів і поглинань характерні і для Росії. У 2000-х рр. темпи росту злиттів і поглинань у цій країні випереджали середньосвітовий рівень більше ніж у 3 рази. Серед особливостей злиттів і поглинань в Росії можна виділити такі [28, с.38]:

1. Активізація участі держави в постприватизаційних процесах злиттів і поглинань. Держава стала головною фігурою на ринку злиттів і поглинань, обійшовши всіх інших конкурентів із приватного та корпоративного бізнесу, і таке становище прогнозується і на перспективу. Поки що участь держави обмежувалась сировинними галузями, але вона може активізуватись і в інших галузях (металургія, хімія, транспорт, телекомунікації). На ринку банківських і страхових послуг будь-якої активізації участі держави поки що не спостерігається.

2. Посилення ролі адміністративного ресурсу знаходить свій прояв у тому, що перерозподіл активів здійснюється не стільки на засадах глибокого аналізу ринкової кон'юнктури, скільки у зв'язку з бажаннями конкретних чиновників та афілійованих з ними підприємців.

3. Середній та дрібний бізнес – головні учасники на російському ринку злиттів та поглинань. Аналіз усіх угод 2004 р. свідчить, що лише 30 угод з 239 є великими (сума угоди більше 100 млн дол.).

4. У нафтогазовій, харчовій, телекомунікаційній та транспортній галузях спостерігається найбільша активність зі злиття та поглинання. Експерти прогнозують, що у найближчі роки ринком, що буде найбільш динамічно розвиватись, буде сфера телекомунікацій та інформаційних технологій.

Завдячуючи підвищеній увазі держави, інвестиційна активність, а також інтенсифікація процесів злиття та поглинань очікуються у воєнно-промисловому комплексі і сфері діяльності високотехнологічних компаній, здатних випускати продукцію двійного призначення; в лісовій та целюлозно-паперовій промисловості; у секторі хімії та фармацевтики.

Найбільш "м'яким" на ринку злиття та поглинань поки залишається сектор легкої промисловості. Російські підприємці не виявляють намагання придбати активи у даній галузі. Їх інтереси спрямовані на пошук активів за кордоном як в Азії, так і у Східній Європі.

5. Російські підприємці почали освоювати нові технології злиття / поглинання. Відомо, що угоди злиття та поглинання потребують значних коштів – іноді вартість компанії перевищує мільярд доларів. За кордоном часто використовують при їх здійсненні цінні папери компанії-ініціатора угоди. Так звані "паперові" угоди (papers deals) у Росії майже не використовуються. Майже стовідсотково злиття та поглинання оплачуються грошовими коштами. Їх джерелами є переважно кошти афілійованих офшорних компаній. В той же час збільшується кількість інших механізмів для одержання необхідних грошових коштів. Компанії частіше починають використовувати випуск облігацій, розміщення акцій на біржі, одержання банківських кредитів. Зокрема, у 2004 – 2005 рр. почастишали угоди з використанням LBO

(leverage by out – випуск бізнесу із залученням позичкових коштів) і МВО (management buy – out – викуп частки менеджменту підприємства). Ці технології, звичні у Європі та США, стають актуальними і для Росії, хоча частка таких угод від загальної кількості поки невелика: у 2004 – 2005 рр. вона становила близько 4 %.

Збільшення можливостей фінансування, у тому числі для викупу компаній борговим фінансуванням, сприяє розвитку процесів злиттів та поглинань у Росії. Зараз навіть середні компанії можуть залучити необхідні кошти для фінансування своєї стратегії розвитку шляхом злиття та поглинання. І ці тенденції, як прогнозується, будуть зберігатись. Лідером за обсягом здійснених угод є галузь, компанії якої мають самі великі обсяги вільних грошових коштів в економіці – це нафтогазова промисловість. У числі лідерів також добувна промисловість, зв'язок, металургія. По кількості угод до лідерів додаються харчова промисловість і машинобудування. Очікувана тенденція збільшення активності в галузях, які не були охоплені цими процесами або охоплені незначною мірою. Приклад такої галузі – виробництво медичних інструментів. З розвитком економіки злиття та поглинання будуть відбуватись у всіх галузях і будуть визначальним чинником їх розвитку.

6. Виділяється певна специфіка у міжнародних угодах злиття / поглинання у двох основних груп компаній. Перша – це найбільші російські холдинги, діяльність яких не обмежується кордонами власної країни і впливає на весь світовий ринок. Для таких компаній, як "Газпром", "Лукойл", "Норильський Никель", стратегія яких орієнтована на світовий ринок, транскордонні злиття та поглинання є нормою, а часто і необхідною стратегією для їх розвитку. Другу групу становлять дрібніші компанії, для яких зарубіжні ринки містять потенціал для їх розвитку. Підприємства цієї групи орієнтуються, головним чином, на країни СНД. Вони діють на декількох ринках, використовуючи для них різні стратегії. Це такі компанії, зокрема, як Вім-Біль-Дан, якій, між іншим, належить значна частка в молочній промисловості України. Під відомими торговельними марками цієї компанії ("Слов'яночка", "Чудо", "Веселий молочник", "Домик в деревне",

"Рыжий Ап") випускається широкий асортимент молочних продуктів в Україні.

Вплив зарубіжних компаній на економіку пострадянських країн, зокрема Росії, оцінюється як неоднозначний. З одного боку, вони розвивають виробництво, інвестують в модернізацію підприємств. Але головний чинник здійснення виробництва для них в цих країнах – низькі витрати, особливо на робочу силу. Тому багато європейських заводів, прагнучи діяти на сході, переносять свої виробництва. Занадто велика присутність зарубіжних компаній на ринку, а також їх присутність у капіталі стратегічно важливих компаній може загрожувати економічній безпеці країни. За думкою російських фахівців, у цьому випадку для економіки країни більш корисними можуть бути процеси інвестування не через форму злиття та поглинання, а шляхом створення нових підприємств [див. 28, с.41]. Це сприяє створенню нових робочих місць, збільшує конкуренцію. Позитивним є будівництво таких нових заводів із залученням вітчизняних компаній.

7. У процесі злиттів і поглинань в Росії мають місце недружні захоплення, корпоративні конфлікти. Хоча тенденції і технології на російських ринках злиттів і поглинань змінюються, недружні захоплення власності переважають. У 2004 – 2005 рр. епіцентром силових захоплень і корпоративних конфліктів, як і в попередні роки, стала Москва. Дорога столична земля, на якій розташовані промислові підприємства, – основна мета загарбників. За оцінками спеціалістів загальна вартість підприємств, що мали відношення до корпоративних конфліктів за період липень-грудень 2004 р., становила більше 3 млрд дол. Найбільша кількість корпоративних конфліктів спостерігалась у машинобудуванні, харчовій та будівельній галузях. Поширенню ворожих захоплень сприяють недоліки корпоративного законодавства, часте використання шахрайських схем з піддробкою документів, підкупом судів, низька прозорість діяльності компаній, нерозвиненість фінансового ринку, недосконалість інститутів професіональних консультантів.

Основні проблеми для економіки, пов'язані із захопленням, – це втрати для акціонерів, негативні наслідки перепрофілювання або зупинки підприємства, що супроводжується втратою робочих місць, деформацією галузевої структури. З метою подолання не-

гативних моментів у процесах злиття та поглинання визнано за необхідне внести зміни у законодавство, що має скоротити можливості для рейдерів (компаній, що здійснюють захоплення). Обсяг захоплень в Росії є дуже великим. Тільки у Москві нараховується декілька сотень рейдерських груп, що здійснюють по декілька захоплень на рік, з бюджетом понад 1 млн дол. [див. 28, с.42]. Разом з тим поступово кількість об'єктів, цікавих для "захоплення", зменшується, а значить і зменшується кількість захоплень. Спостерігається посилення тенденції поліпшення корпоративної поведінки на цьому ринку, угоди щодо злиття та поглинання все більше проходять у цивілізованому руслі.

Гостро стоїть проблема незаконних захоплень в Україні. Рейдерські (неправові) захоплення стали одним зі способів швидкого збагачення в нашій державі (поряд зі звичайним бандитизмом). У результаті рейдерських нападів законні власники вже втратили в Україні більше 2000 підприємств [29]. Наслідки рейдерства в основному схожі: захоплення, в т. ч. і через штурми кримінальних банд, негайний перепродаж або ж наступна ліквідація через "перепрофілювання" з метою отримання привабливих земельних ділянок для фінансових махінацій. Необхідність радикальних заходів у боротьбі з рейдерством в українській інтерпретації зумовлена пов'язаною з ним великою небезпекою для економіки, для країни. Під рейдерські атаки попали кращі, титульні підприємства, такі як АСК "Укррічфлот", ВАТ "Київметробуд", ВАТ "НВП Сатурн", яке у технічній кооперації з іншими підприємствами радіоелектронної галузі виробляє унікальну продукцію (у т. ч. оборонний комплекс "Кольчуга"). Відбувається цілеспрямована детехнологізація України, демонтаж державності у цілих секторах економіки, в результаті чого цілі підгалузі безслідно зникають, як, наприклад, зникли 15 заводів, що виробляли українські телевізори. Рейдерство набуває потворних, прихованих форм. Нині тільки в Києві "законсервовано" до 400 тис. високотехнологічних робочих місць. Гальмуються суміжні підприємства, розірвано тисячі технологічних виробничих ланцюжків.

Уже тривалий час рейдери відверто і цинічно тероризують цілу низку кращих компаній, застосовуючи підробки підписів, фальшування, інсинуації та наклепи, грубі порушення чинного законодавства. Проблема ворожих захоплень, пов'язаних з рей-

дерством, полягає в тому, що вона практично вийшла з під контролю держави. В законодавстві відсутній юридичний термін "рейдерство" або "незаконне захоплення". Окремі співробітники державних органів влади активно обслуговують кримінальні трансакції. За позовами рейдерів та керованих ними фізичних осіб незаконно порушуються кримінальні справи проти підприємств. Внаслідок незаконних судових ухвал мають місце намагання "арештувати" майно багатьох підприємств. Групи захисту підприємств, що зазнають нападу, ініціюють відкриття проваджень проти посадовців, зокрема й проти правоохоронців, які незаконно порушують кримінальні справи. Український союз промисловців і підприємців розпочав створення реєстру судових ухвал і судів, які найчастіше фігурують у рейдерських справах. Він вже налічує більше сотні справ та 11 судів. УСПП звернувся до Верховного та Вищого господарського судів про необхідність уніфікації судової практики з питань протидії незаконному захопленню підприємств і притягнення винних суддів до відповідальності. Розповсюдження незаконних захоплень підприємств не означає відмову від процесів злиття та поглинань. Йдеться про припинення протиправних дій, про важливість відповідного інституціонального забезпечення здійснення прогресивних видів об'єднань підприємств, які відповідають інтересам національної економіки.

Таким чином, злиття та поглинання стають невід'ємною рисою економіки в перехідних умовах. Для пострадянських країн злиття та поглинання – це, передусім, засіб накопичення капіталу, збільшення своєї частки на ринку, здійснення інвестицій. Після здійснення злиття та поглинання, як правило, приходять реальні інвестиції, здійснюються зміни, модернізація виробництва – так званий "девелопмент" підприємства. Кошти, які використовуються для здійснення злиття та поглинання, приходять у тому числі і з офшорів, що сприяє поверненню капіталів. Усе це має визначати позитивний вплив процесів злиття та поглинання на економіку, що трансформується.

В Україні як перехідні форми організаційних структур інтегрованого типу набули поширення **фінансово-промислові групи** (ФПГ). Проте вітчизняні бізнес-групи далеко не повною мірою відповідають загальносвітовим сучасним тенденціям організацій-

ного розвитку, вирішенню питань підвищення конкурентоспроможності національної економіки, інтересам суспільства. Зосередження окремих підприємств в одному об'єднанні часто не має технологічної основи, не пов'язано з взаємодією бізнесів, їх синергією, що зумовлено особливостями приватизації в Україні в попередні роки, реалізацією можливостей набуття власності без чіткої спрямованості на підвищення ефективності її використання з позицій суспільних інтересів.

Згідно з результатами досліджень Світового банку, викладеними у Меморандумі про економічний розвиток України – "Формування основ для стабільного зростання", що охоплює період 2000 – 2003 рр., особливу роль великі ФПГ відіграють у таких експортоорієнтованих галузях, як металургія, енергетика, машинобудування та хімічна промисловість [30]. Вони поширили свою діяльність на харчову промисловість і сільське господарство. В державні ФПГ були перетворені великі газові та транспортні системи. Порівняно з російськими ФПГ українські, як правило, мають більш просту структуру власності з більшою концентрацією акцій у нечисленних груп. За оцінками Світового банку, на декілька основних українських ФПГ припадає до 80% експорту 100 найбільших українських компаній-експортерів. Економічне зростання в Україні значною мірою було зосереджено саме у великих ФПГ, які мали можливість обійти формальні інститути "завдяки зв'язкам власності, особливим відносинам з органами державної влади, прямому тиску на суди та інші регуляторні інституції". Експерти банку вважають, що така модель "економіки інсайдерів", сформована великими ФПГ, може стати перешкодою для подальшого розвитку України. Ця модель за своєю природою несумісна з чесною конкуренцією, сприяє непрозорості та корупції, відштовхує іноземних інвесторів, перешкоджає адаптації економіки до ринкових умов та ускладнює процеси інтеграції в світову економіку.

Таким чином, нагальним є питання реформування існуючих ФПГ на засадах верховенства права, законності та прозорості, що передбачає прийняття відповідних прогресивних законопроектів, зокрема щодо корпоративного управління та надання інформації. Необхідним є перехід від аморфних утворень типу конгломератів

до більш однорідних структур із чіткими організаційно-правовими обмеженнями.

Надмірна диверсифікація бізнесу є характерною для українських ФПГ, що перешкоджає запровадженню ефективних сучасних методів організації і управління. Вітчизняні підприємці є прибічниками диверсифікації значною мірою через намагання в сучасних економічних умовах уникнути зайвих ризиків та забезпечити певну стабільність. Однак в розвинених країнах в останні десятиліття почали поширюватись нові процеси, зворотні диверсифікації, пов'язані з розформуванням конгломератів, звільненням компаній від непрофільних виробництв і концентрацією зусиль на основних видах діяльності.

Багатогалузеві та багатопрофільні компанії не тільки втрачають свій рейтинг, але й залишають список провідних компаній світу [див. 25, с.56]. На світових ринках з початку 1990-х рр. поступово стали домінувати компанії, орієнтовані на стратегію досягнення ефекту економії на масштабі використання ключових ресурсів фірми. При цьому в межах спеціалізованого розвитку відбувається таке зростання фінансової ефективності, яке компенсує одночасне збільшення трансакційних витрат. Таким чином, одним із напрямів модернізації організаційної структури економіки України має стати формування в інтегрованих компаніях стратегій, спрямованих на посилення спеціалізації, виділення профільного бізнесу.

Стратегічні альянси (СА), окрім злиттів і поглинань, є також однією з ефективних форм консолідації капіталу та досягнення внаслідок неї синергетичного ефекту. Стратегічні союзи знаходять своє втілення у різноманітних угодах між компаніями, згідно з якими вони працюють разом протягом різних періодів часу для досягнення певних конкретних цілей. За допомогою таких союзів можуть легко встановлюватись та легко руйнуватись різні зв'язки. Внаслідок того, що при формуванні СА не створюється юридична особа, досягається економія на управлінських витратах, тому що не потрібне створення структур для управління спільним підприємством. Особливо важливими є стратегічні союзи для прискорення структурних зрушень в економіці. Підвищена гнучкість є особливо вигідною для компаній, що зростають, тому що дозволяють їм швидко налагоджувати необхідні

зв'язки. Ці зв'язки сприяють скороченню витрат на досягнення цілей, які потребували би більших інвестицій і фінансових ресурсів. Утворення СА дозволяє прискорити розповсюдження передових технологій та розробку на цій основі нових видів продукції, що відповідає завданням удосконалення галузевої структури.

СА – це угода про кооперацію двох або більше незалежних фірм, що базується на довірчих взаємовідносинах і укладена для досягнення комерційних і стратегічних цілей, одержання синергії об'єднаних та взаємодоповнюючих стратегічних ресурсів, оптимізації трансакційних витрат. Їх метою є співробітництво між фірмами, що дозволяє задіяти сильні сторони учасників, вирішувати стратегічні завдання, укріплювати конкурентні переваги кожної із сторін. СА притаманна розвинена система управління спільними ресурсами та міжфірмовими зв'язками [31, с.96].

Чинником, що сприяє формуванню СА, окрім глобалізації, стало розповсюдження та взаємопроникнення технологій, що розмиває межі між галузями. Утворення СА – один із найшвидших і дешевих шляхів реалізації глобальної стратегії. Ключові тенденції у даному випадку – це зростання кількості транскордонних міжфірмових союзів, перевага міжгалузевого характеру нових СА, різноманіття підходів при вирішенні питань, пов'язаних із власністю та формою СА, високий ступінь довіри між учасниками. Має місце перехід від міжнародних партнерств до міжнародних сіток компаній, що співробітничать.

Утворення СА супроводжується зміною характеру конкуренції – конкурентними стають саме групи компаній, а не окремі фірми. Це одна з їх характерних рис, притаманних конкуренції на сучасному етапі, що зумовлена процесами організаційного розвитку світової економіки та організаційними інноваціями. Створення СА дозволяє послабити або взагалі усунути потенційну або існуючу конкуренцію для конкретної фірми. Нерідко СА об'єднують компанії, що працюють в одній галузі і є конкурентами, наприклад, СА, укладений у 2002 р. Microsoft і канадською компанією – розробником програмного продукту – Corel Corp.

Кооперування в одних сферах може поєднуватись з конкуренцією між тими ж фірмами в інших галузях. Це, зокрема, стосується японської Sony та Microsoft. Вони є жорсткими конкурентами на ринку нової побутової електроніки і в той же час

об'єднують свої зусилля у створенні нового програмного забезпечення для мобільних телефонів, що дозволить полегшити загрузку інформації з Інтернету.

Співробітництво в межах альянсу між наукомісткими компаніями дозволяє проводити дослідження та розробку, здійснення яких не під силу одній корпорації (зокрема через їх ресурсомісткість). Причиною створення СА є також намагання поділити з партнерами більший технологічний ризик.

Особливостями СА є те, що компанії, з одного боку, в його межах об'єднують свої зусилля, не втрачаючи господарчої та юридичної самостійності, а з іншого – на відмінність від тактичних угод СА дозволяють учасникам вирішувати стратегічні завдання, використовувати свої конкурентні переваги. Крім того, СА характеризується розвиненою системою управління спільними ресурсами та міжфірмовими зв'язками. Як наслідок, значно зростає роль неформальних чинників, передусім, взаємної довіри.

Учасники СА не обмежені формальною регламентацією прав та обов'язків сторін. Вони зберігають власні стратегічні цілі та головні риси корпоративної культури. Інтеграція між партнерами СА є меншою, ніж у випадку поглинання та злиття, але істотно відмінною, ніж при простих відносинах купівлі-продажу. Важливою є та обставина, що ні один із партнерів по СА не може контролювати процес прийняття іншим партнером стратегічних рішень щодо широкого кола питань бізнесу.

СА належить суттєва роль у діяльності ключових галузей світової економіки. Так, СА, що базуються в США, розподіляються за галузями таким чином: виробництво комп'ютерів – 7,3 %, фармація – 6,8 %, добувна галузь – 5,9 %, автомобілебудування – 5,4 %, продукти харчування та напої – 4,6 %, аерокосмічна галузь – 4,1 %, металургія – 4 %, телекомунікації – 8, індустрія розваг – 6,2 %, фінанси – 5,3 %, виробництво програмних продуктів – 2,6 %, електроенергетика, газо- та водопостачання – 1,9 % [32, с.23]. Досвід СА свідчить, що вони підвищують конкурентоспроможність компаній, сприяючи досягненню ними міжнародних позицій у своїх галузях.

Становлення нових інтегрованих організаційних структур в Україні в цілому відповідає загальносвітовим тенденціям розвитку великого бізнесу. Проте в Україні поки фактично відсутні вла-

сні ТНК, а існуючі фінансово-промислові групи занадто слабкі за світовими мірками, а тому неспроможні утворити корпоративно-коопераційний каркас національної економіки й бути активними експортерами, конкурентоспроможними на світових ринках [33, с.107]. Інтегровані форми господарювання утворюються в основному спонтанно з ускладненнями правового, кон'юнктурного і концептуального характеру. Серед них протиріччя загальнодержавних і приватних інтересів, відсутність необхідної єдності зусиль окремих відомств; відсутність належної нормативно-законодавчої бази; відсутність необхідних методичних розробок забезпечення ефективної взаємодії підприємств, що об'єднуються; недоліки в грошово-кредитній та податковій системі; наявність кризових та інерційних явищ тощо. Вітчизняні бізнес-групи потребують запровадження корпоративних стратегій, спрямованих на сучасні моделі інноваційного розвитку, переходу від утворень типу конгломератів до більш однорідних вертикально інтегрованих структур.

Без орієнтації на створення великих національних інтегрованих структур, здатних ефективно функціонувати в умовах загострення міжнародної технологічної конкуренції виникає загроза перетворення вітчизняних підприємств у периферійні виробничі потужності для обслуговування міжнародних альянсів, що негативно відіб'ється на економічному розвитку країни та національних інтересах, на інноваційній безпеці. В той же час помилки у здійсненні демонополізації та приватизації, курс на розукрупнення виробництва негативно вплинули на підприємства, зумовили їх організаційну недосконалість. Розвал великих виробничих і науково-технічних комплексів супроводжувався утворенням слабких господарських суб'єктів.

Умови господарювання, які поширились, по суті, більше відповідали раннім стадіям капіталізму, позбавленого централізації, організації та макроекономічного регулювання. Цей період пострадянської історії характеризується як перехід від корумпованого та бюрократичного соціалізму до капіталізму, але, як з'ясувалось, не до сучасного та цивілізованого, а до "дикого" часів двохсотлітньої давнини" початкового накопичення капіталу [34, с.23]. Але неорганізованого та децентралізованого ринку в розвинених країнах вже немає. В них сформувався ринок, що ба-

зується на провідній ролі великих корпорацій, і який є централізованим, організованим і регульованим. Можна погодитись з припущенням, що якби перетворення адміністративно-центральної системи в процесі ринкової трансформації були зорієнтовані на побудову організаційно-економічних відносин, характерних для вертикально інтегрованих корпорацій і таких, що відповідають сучасним тенденціям технотронного етапу розвитку виробництва, то негативні чинники цієї системи були б успішно подолані [35, с.7]. І одночасно такий напрям організаційного розвитку забезпечив би створення основи для інноваційних перетворень виробництва.

Поширення інтеграційних процесів передбачає, передусім, посилення технологічних і відтворювальних взаємозв'язків щодо випуску кінцевої продукції, комплексування підприємств, поєднаних сумісною цілеспрямованістю, та створення на цій основі ефективних організаційних структур інтегрованого типу. В умовах перехідної економіки інтеграційна компонента має враховуватись під час реструктуризації окремих підприємств. Об'єднання підприємств прискорить їх адаптацію до вимог ринку, дозволить уникнути прорахунків при ускладненні виробничої та комерційної діяльності, поліпшить ресурсне забезпечення для структурної перебудови виробництва, його технічного переоснащення.

Процеси становлення нових організаційних структур інтегрованого типу відзначаються неоднозначністю, складністю та протиріччями. Про це свідчить як зарубіжний, так і вітчизняний досвід. Так, навіть в розвинених країнах, не всі злиття та поглинання привели до позитивних наслідків. Встановлено, що типовими причинами, що не дозволяють реалізувати потенціал об'єднання зарубіжних компаній є: розбіжність у підходах до управління; несхожість корпоративних культур; відсутність планів для доінтеграційного та післяінтеграційного періодів; недостатня увага до поточного бізнесу або критично важливих завдань інтеграції; низький рівень керування ризиками; сугубо теоретичний підхід до оцінки злиття; нереалістична оцінка витрат, термінів і перешкод; неефективне управління програмою інтеграції після укладання угоди [36, с.272]. Таким чином, не всі компанії запроваджують ефективні принципи інтегрованого управ-

ління, діють у межах загальних стратегій та цілей, що позначається на результатах їх діяльності, не дозволяє одержати синергійний ефект взаємодії.

Навіть якщо відносини кооперації та співробітництва вигідні більшості учасників, їх все рівно складно налагодити. Найскладніші питання забезпечення синергії пов'язані з пошуком системи принципів сумісної поведінки на ринках, механізмів підпорядкування особистих інтересів загальній стратегії, з визначенням раціонального співвідношення централізації та децентралізації управління. Однією з основних засад сучасного управління, що мають враховуватись при визначенні загальних методологічних особливостей стратегії об'єднання, є безперервність розвитку організації, що означає об'єктивну необхідність її реагування на зміни технологічних, економічних, соціальних, політичних реалій зовнішнього середовища. Характер стратегії об'єднання має враховувати його тип залежно від меншої або більшої жорсткості. Одержання позитивного результату можливо тільки при умові високої якості інтеграції окремих компонентів системи. В той же час така якість інтеграційної взаємодії не досягається автоматично, внаслідок самого об'єднання. Потрібна послідовна реалізація принципу системності шляхом чіткого визначення цілей та тісної взаємодії компонентів системи щодо їх досягнення. При недодержанні цих вимог сумарні підсумки діяльності системи спричинять негативний синергійний ефект, тобто сумісна діяльність у межах системи характеризуватиметься меншими результатами, ніж сума результатів роботи окремо діючих елементів.

Тісна взаємодія компонентів системи передбачає виважене сполучення інтересів цілого та його складових частин. Технологія знаходження стратегічного балансу інтересів учасників інтегрованої структури (виробничих, фінансових, торговельних, науково-технічних, організаційних тощо) пов'язана з формуванням ефективного мотиваційного організму, який забезпечить їх матеріальну зацікавленість у досягненні загальних цілей шляхом обґрунтованого розподілу доходу між учасниками об'єднання.

Для удосконалення процесу взаємодії в межах інтегрованої структури пропонується сукупність напрямів її цілеспрямованої побудови [37, с.278-280]. Серед них – посилення впливу кінцевого споживача, що досягається шляхом інтерактивної взаємодії

суб'єктів об'єднання, забезпечення прозорості та адресності результатів діяльності його ланок для прийняття рішень щодо сумісного управління активами; концентрація основних матеріальних і нематеріальних активів у центрі управління об'єднанням; створення єдиної системи управління якістю, що діє у межах всього об'єднання, та цілеспрямоване усунення вузьких місць. Суттєвим чинником збереження інтеграційного формування є постійне зміцнення дисципліни виконання замовлень, договорів у певний термін. Основою для стратегічного розвитку об'єднання є його інноваційна складова. Розробка стратегії здійснюється на основі колегіальних рішень всіх учасників об'єднання з урахуванням пріоритетних напрямів інвестицій. Умовою ефективного функціонування об'єднання є визначення та добровільне прийняття кодексу норм поведінки.

4.3. Можливості сіткової організації промислового виробництва

Характерною особливістю сучасного розвитку світової економіки є формування сіткових структур шляхом інтеграції традиційних фірм у сітки. Принципово нові явища у поведінці фірм зумовлені поширенням інформаційних і комунікаційних технологій, що забезпечують підвищення ефективності взаємодії підприємств на засадах кооперації та співробітництва з метою прискорення впровадження інновацій. Формування сіткових структур свідчить про виникнення сіткової економіки, яку можна назвати й інформаційною й високотехнологічною. В межах нової економічної системи починає діяти закон зростаючої граничної прибутковості та ефективно працювати позитивний зворотний зв'язок. Зміни формуються, передусім, там, де економічні процеси визначаються науково-технічним рівнем. До них відносяться галузі, що пов'язані з виробництвом комп'ютерів, медикаментів, ракет, літаків, телекомунікаційного обладнання, програмного забезпечення. До цього списку можна додати продукцію, що базується на мікроелектроніці та комунікаціях. Це свідчить, що сіткова економіка релевантна саме в господарській системі, де домінують сіт-

кові відносини та послуги на інформаційній і науковій базі [38, с.88].

Сіткові системи – один з головних чинників структурного реформування промисловості. Сіткам належить важлива роль у встановленні відповідності між попитом та пропозицією внаслідок їх гнучкості та посилення взаємозв'язків між підприємствами. Це забезпечує підвищення якісних характеристик продукції, що виробляється. Налагодження кооперації та співробітництва забезпечує більш ефективне використання ресурсів, що дозволяє за їх допомогою вирішувати ширше коло проблем щодо удосконалення структурних пропорцій. Прискорення запровадження досягнень науково-технологічного прогресу в сіткових системах сприяє підвищенню частки високотехнологічної продукції в загальному обсязі промислового виробництва. Сіткові стратегії забезпечують ефективний розвиток підприємств пріоритетних галузей, завдячуючи одержанню фінансової підтримки, посиленню інформаційного забезпечення.

Використання сіткових підходів до встановлення взаємовідносин та різного роду взаємозв'язків між підприємствами усуває зайві ланки в процесі відтворення, що зменшує витрати на придбання різного роду ресурсів й таким чином розширює можливості підприємства для зростання обсягів виробництва.

Організація у формі сітки є комплексним рішенням, що об'єднує різні типи структур підприємств (функціональну, дивізіональну, матричну). Це забезпечує більш ефективний варіант розмежування діяльності і зв'язків, а також пропорцій між автономією і контролем. Нові принципи менеджменту передбачають посилення уваги на взаємозв'язки внутрішніх процесів в організації зі змінами зовнішнього середовища, стратегію і тактику поведінки організацій на ринках, утворення стійких зв'язків між юридично незалежними організаціями і формування "організаційних співтовариств" [39, с.73].

У межах концепції "організація як елемент сітки" кожна компанія розглядається з декількох точок зору: по-перше, як незалежний центр певного виду діяльності, по-друге, як центр концентрації ресурсів, і по-третє, як центр, що виконує функцію всіх

видів зв'язків, які замикаються на ньому. Нове поняття – система взаємодії – змінило спрощене розуміння процесу взаємодії фірм як двосторонньої торгівлі контрагентів, що повторюється [40, с.77]. Одне з основних положень концепції сіткової організації бізнесу є те, що показники діяльності окремої компанії безпосередньо залежать від ресурсів і взаємодії між нею та іншими компаніями. Саме взаємодія фірми з контрагентами є основним чинником, що впливає в сучасних умовах на ефективність фірми, а не співвідношення затрат і результатів. Від приналежності до тієї чи іншої системи взаємодії підприємств безпосередньо залежить конкурентоспроможність фірми. При цьому під системою взаємодії розуміється група автономних агентів, що взаємодіє, і кожний з яких частково, але ціленаправлено залучається в групові дії. Це заходи по встановленню розвитку та успішній підтримці різного роду обміну між сторонами (інформаційного, управлінського, ресурсного тощо), які можуть не завжди бути ринковими трансакціями в їх чистому вигляді. Створюються групи підприємств, поєднаних не тільки технологічним ланцюгом, але й довгостроковими угодами, відносинами власності. При цьому має місце використання потенціалу синергічних зв'язків, які через кооперовані (спільні) дії незалежних агентів забезпечують збільшення загального ефекту до величини більшої, ніж сума цих же, але незалежно діючих елементів.

Нові явища у поведінці фірм, що приводять до сіткового ефекту, відбуваються, наприклад, у межах стратегічних альянсів компаній. Поява сіткових структур зумовлена тенденціями розвитку інформаційних і комунікаційних технологій та їх впливом на ринкову поведінку господарських суб'єктів. Відповідно до нової техноіндустріальної концепції глобальна система виробництва намагається структуруватись "як мозаїка гнучких спеціалізованих і саморегулюючих локальних систем, що підтримують між собою відносини обміну в межах комплексних сіток" [41, с.17].

Відмінністю сучасного типу об'єднання підприємств у сітки є те, що кожне стратегічне рішення, як правило, спричиняє зміни внутрішнього функціонування самого підприємства і паралельно з цим змушує його змінювати систему своїх зовнішніх зв'язків

(зміцнювати або припиняти контакти з традиційними партнерами, шукати нових тощо). А забезпечення успішної діяльності підприємства пов'язано з конкурентоспроможністю його контрагентів, характером та якістю зв'язків з ними.

Сітки більш м'яка, більш багатогранна форма управління ніж ринки або ієрархії. Але ж це не означає, що всі сіткові форми виробництва орієнтовані на досягнення однієї мети або демонструють однакові підходи до своєї організації. Подібно до того, як велика ієрархічна фірма приховує тіньову структуру неформальної організації, сітки передбачають складне переплетіння відносин співробітництва, конкуренції і влади [42, с.77]. Вона створюються не миттєво, а нові відносини накладаються на старі або існують разом з ними. Світова практика свідчить, що сьогоденні організації мають мінливі межі, коли складно провести чіткий розподіл між внутрішніми та зовнішніми аспектами діяльності. Розвиток зв'язків між елементами зовнішнього і внутрішнього середовища знаходить свій прояв у формуванні сіткових систем. У сітках фірми стають учасниками міжорганізаційних та міжгалузевих моделей кооперації та конкуренції. Проте в сітках характер конкуренції змінюється, поширюється взаємовигідне співробітництво. Головна функція конкурентної боротьби переходить до сітки в цілому, конкуренція відбувається вже не на рівні суперництва окремих фірм, а на рівні мінливих альянсів, які утворились для виконання окремих проектів. Подібне суперництво між альянсами не означає послаблення конкуренції, а навпаки її природа змінилась, і ймовірність, що інші будуть змушені вибрати подібні стратегії, зростає. Приєднання до сітки дає можливість отримати підтримку з боку всіх інших учасників, використати їх досвід та загальні ресурси для вирішення проблем, які виникають перед новими операторами на початку становлення їх бізнесу.

Нова форма конкуренції породжує і новий зміст. Адже дві сторони можуть конкурувати між собою в межах одного проекту і співробітничати в межах іншого. Змінюється ідентичність організації. Це вже не якась непорушна цілісність, а низка складних проектів. Фінансові ринки все більше враховують цінність сіток. Дані з приводу якості сіток фірми стають актуальною інформаці-

єю. Репутація, що формується в процесі успішного співробітництва в межах сітки, вже перетворилась для фірми в цінний актив.

Перехід до сіткових принципів організації підприємств набув особливої актуальності у західних країнах у кінці ХХ ст. Це зумовлено тим, що виробнича та комерційна діяльність усе більше ускладнюється і підприємства для свого виживання та розвитку змушені шукати методи адаптації до змін середовища. Важливого значення набуває фактор часу та розширення простору підприємства. Підвищення оперативності дій вимагає нового підходу до методів виробництва та управління, а для виживання підприємство повинно розширити свій ринок до міжнародних масштабів. Якщо фірма намагається бути конкурентоспроможною на глобальному ринку, вона має сприймати світову економіку у вигляді сіткових структур [43, с.81].

Запровадження сучасних методів управління передбачає формування сіткових організаційних структур. Доцільність таких структур зумовлена одержанням синергичного ефекту від інтеграційної взаємодії підприємств. Як вже відмічалось, одне з основних положень концепції сіткової організації бізнесу є те, що саме взаємодія фірми з контрагентами є основним чинником, що впливає на її ефективність у сучасних умовах. Приналежність до тієї чи іншої системи взаємодії підприємств безпосередньо впливає на конкурентоспроможність фірми. Створюються гнучкі саморегулюючі системи, що підтримують між собою відносини обміну (інформаційного, управлінського, ресурсного тощо).

Визнання провідної ролі у сучасній економіці сіткових структур дозволило зробити висновок, що поняття синергії, з якою пов'язано утворення цих структур, є центральним у всій економічній теорії [див. 4, с.47]. Сіткові системи, метою яких є реалізація синергетичних ефектів і які втілюють зв'язки між елементами внутрішнього і зовнішнього середовища підприємств, знаходять своє втілення у двох організаційних моделях (рис.4.1) [див. 43, с.76].

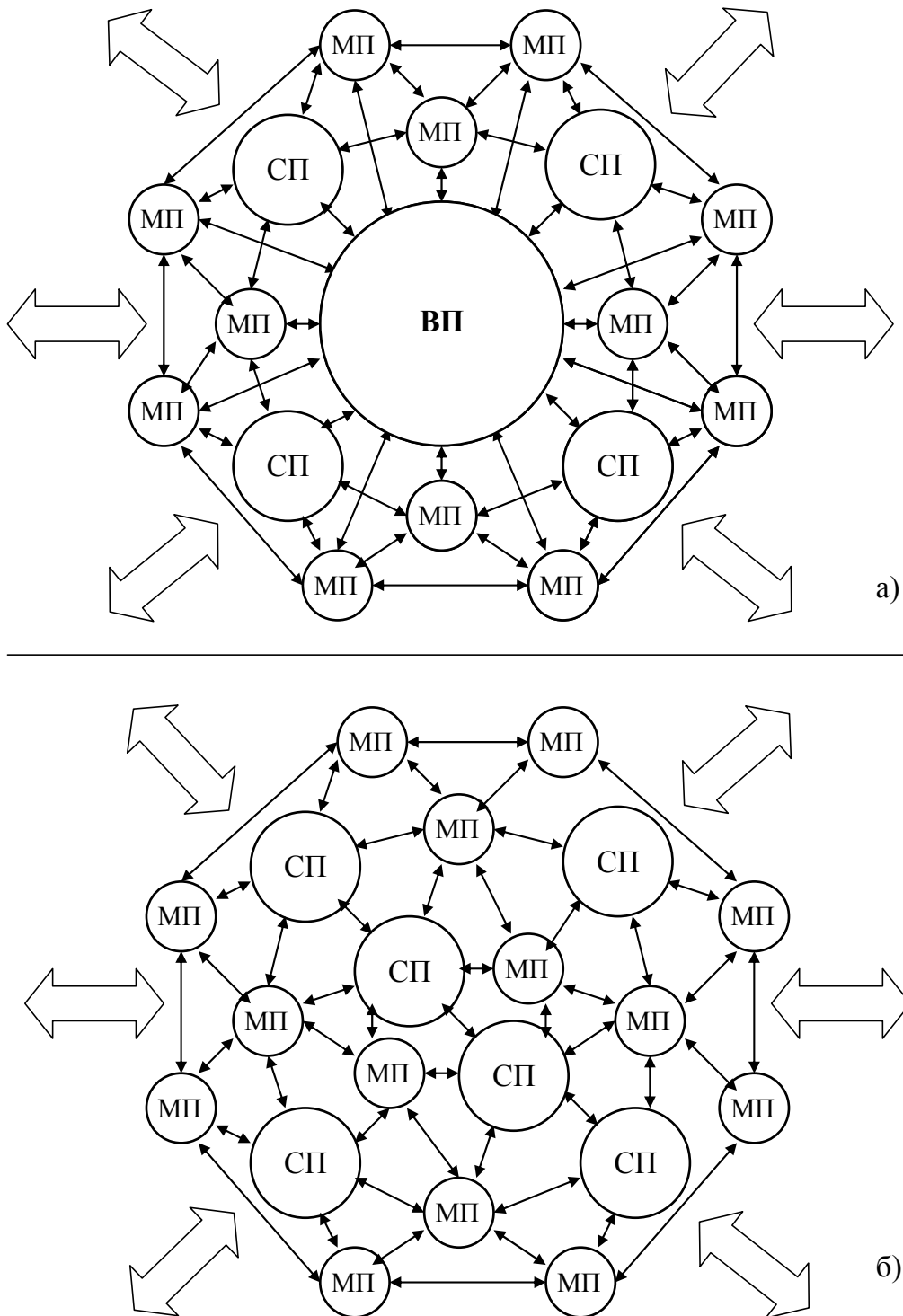


Рис.4.1. Сіткові організаційні моделі бізнесу:
а) сіткова структура великої компанії, що збирає навколо себе фірми меншого розміру;
б) сіткова структура підприємств, близьких за розмірами (ВП, СП, МП – відповідно великі, середні, малі підприємства).

Першою моделлю є сіткова структура великої компанії, що збирає навколо себе фірми меншого розміру, доручаючи їм виконання різних спеціальних завдань. Фірми, у свою чергу, можуть мати власні підрозділи, необхідні для виробництва, для яких потрібна дуже висока спеціалізація. У цьому випадку сітка є ієрархізованою, і велике підприємство займає домінуюче становище у ділових операціях, будучи головним замовником. Переваги великого підприємства дозволяють йому здійснювати контроль не за рахунок участі у капіталі, а через ринковий механізм. Великі фірми (підприємство-сітка) зацікавлені в партнерах, яким властиві висока гнучкість, адаптивність до умов, що змінюються, творчий потенціал. Дрібні структури підпадають в залежність від більш могутнього партнера, що для них небажано. Тому визнання великих корпоративних компаній як основи розвинених систем господарювання не повинно заперечувати можливості існування малих і середніх підприємств. Однією з функцій малих підприємств є освоєння нових товарних ринків з їх наступним розширенням, що часто супроводжується перетворенням малих організаційних структур у великі, прикладом чого може слугувати компанія Microsoft, яка починала як мале підприємство.

Друга модель представлена сукупністю підприємств, що є близькими за розміром, більшість яких самостійні (юридично), але підтримують стійкість одне одного (у господарському плані). Стабільність зв'язків, що керуються декількома ключовими фірмами, які стимулюють інноваційні і комерційні процеси, спрощує управлінські завдання дрібних і середніх підприємств – членів сітки. Таким чином в сучасній економіці формується господарська система, що складається з підприємств-сіток та сіток із підприємств, які керуються новими принципами менеджменту.

Створення сіткової структури великої компанії має забезпечити сприятливі умови для високоефективного розвитку (незалежно від того чи це експансія територіального типу, вертикальна інтеграція або диверсифікація), що повинно стимулювати спільне зростання.

Найпоширенішим видом організації систем взаємодії є різноманітні форми договірних відносин на основі довгострокових контрактів, це зокрема субпідряд, франчайзинг, аутсорсинг, лізинг та венчурне фінансування. Контрагентні взаємовідносини

часто трансформуються в неформальні, тому що більшість керівників підприємств вважають правові заходи впливу на контрагента менш ефективними. Однією з форм організації особистих контактів менеджерів є їх участь в органах управління інших компаній. Це забезпечує організацію планування в межах системи взаємодії фірм, удосконалення інформаційних процесів, своєчасне отримання інформації щодо технологічного розвитку в інших фірмах, формування єдиної для всієї системи взаємодії фірм управлінської команди, що приводить до кардинальних змін у методах керівництва єдиної компанії.

Встановлення системи функціональних виробничих коопераційних зв'язків створює нові можливості як для великих, так і малих промислових фірм. Корпорації зацікавлені у продажу низки функцій і виробництв дрібним фірмам. Залучення невеликих спеціалізованих фірм у власне виробництво забезпечує корпораціям гнучкість, можливість прискореного реагування на ринкову кон'юнктуру.

Субпідрядна система набула розвитку в автомобільній, електротехнічній, електронній промисловості, окремих галузях машинобудування. Великі головні компанії використовують низку пільг для суб'єктів малого підприємництва – гарантують закупівлю значної кількості продукції, надають в оренду засоби виробництва, створюють пільгові умови придбання сировини та матеріалів тощо.

Розвиток інтеграційних процесів в економіці знаходить свій прояв у поширенні системи франчайзингу. Вважається, що ця новітня організаційна форма має стати домінуючим напрямом розвитку малого бізнесу в ХХІ ст. Франчайзинг визначено як будь-яке тривале комерційне співробітництво у межах угод, за якими виконуються дві умови [44, с.105]:

1. Оператор (франчайзі) пропонує товари та послуги під фірмовою назвою, торговою маркою, знаком обслуговування, рекламною або іншими комерційними символами, що стосуються права власника; товари та послуги відповідають стандартам якості, що прямо або непрямо визначаються правовласником, або оператор пропонує товари, що виробляються правовласником або третіми особами, що прямо або непрямо рекомендовані правовласником.

Правовласник (франчайзер) зберігає повноваження контролювати роботу оператора (організацію підприємства, рекламу, маркетинг тощо); надає операторам необхідну допомогу щодо навчання методам бізнесу або забезпечує операторів місцями для продажу своїх товарів або послуг, оснащує їх торговим інвентарем або рекомендує послуги третіх осіб.

2. Оператор за умовою одержання від правовласника права та одержання франшизної ліцензії повинен здійснити оплату або взяти на себе зобов'язання здійснити оплату правовласнику за подані права та послуги.

Франчайзинг дозволяє великій компанії розвиватись за рахунок коштів підприємців-франчайзі, що залучаються у систему. Він перетворюється у джерело стабільного доходу для організатора сітки.

Головним при вирішенні питання щодо початку роботи за схемою франчайзингу, є питання про фінансову ефективність [45, с.105]. Керівника компанії, передусім, цікавить співвідношення прибутку з власних філіалів з прибутками франчайзингової мережі. Мережа франчайзингу може використовуватись одночасно з розвитком мережі філіалів, вони не виключають одне одного. У компанії з'являється можливість розширювати бізнес і одержувати додатковий дохід. Треба мати також на увазі, що в системі франчайзингу рутинну роботу виконує франчайзі, а франчайзер має можливість приділяти велику увагу вирішенню стратегічних питань.

Франчайзинг характеризується як гнучка форма організації та ведення бізнесу. Ефективність його застосування зумовлюється конкретними характеристиками компанії. Основними критеріями, що враховуються при прийнятті підприємцем рішення щодо організації франчайзингової мережі, є: надійність компанії, унікальність продукту (важливими є відмінність продукції компанії від продукції конкурентів, наявність стійких переваг), стандартизованість і формалізованість бізнес-операцій, рентабельність бізнесу (якщо рентабельність діючого бізнесу менше 15 %, великою буде імовірність виникнення труднощів у франчайзера щодо задоволення інтересів франчайзі).

Франчайзинг найбільш розповсюджений в США і Канаді, де його частка в роздрібному товарообігу досягає відповідно 35% і

26% (проти близько 10% в Західній Європі і Японії) [46, с.253]. В Україні відомі такі компанії-франчайзери, як "Coca-Cola", "McDonald's", "Adidas", "PepsiCo". У сучасних умовах перспективними напрямками запровадження франчайзинга є роздрібна торгівля, громадське харчування, медичне обслуговування, автосервіс, домашні послуги, ділові послуги та консультування тощо.

Майже всі великі виробники високотехнологічного обладнання у світі не виробляють свої вироби повністю. Багато з них реалізують модель аутсорсингу, коли частина бізнесу, в тому числі і виробництво, передається на контрактній основі стороннім підрядникам. Іншим фірмам передаються всі неосновні функції (включаючи маркетинг, допоміжне виробництво, закупки та фінанси), а компанії залишається тільки розробка продукції (брендів), продаж та обслуговування клієнтів. Конкурувати між собою вже починають не компанії, а ноу-хау та бренди, що мають ці компанії. На думку аналітиків, у світі поступово формується новий тип поділу праці: провідні західні країни будуть концентрувати свою увагу на напрямках НДР, НДДКР та інновацій, а роботу по втіленню концепції у реальний продукт або послуги візьмуть на себе інші країни [див. 41, с.18].

Аутсорсинг – одна з тих новітніх організаційних форм, що спрямовані на адаптацію до вимог ринку в сучасних умовах, і є ключовим інструментом стратегії сталого розвитку бізнесу та підвищення рівня конкурентоспроможності продукції в умовах глобалізації. Спостерігається поглиблення практики аутсорсингу в інтернаціональному масштабі завдяки розвитку процесів глобалізації. Широкого поширення в різних країнах набула продукція, особливо побутова техніка, що виробляється на Тайвані, в Малайзії, Словаччині, Польщі, Таїланді під логотипом відомих японських, корейських, західноєвропейських корпорацій. Вважається, що в довгоостроковому, стратегічному аспекті сучасній компанії без аутсорсингу обійтись буде неможливо.

Складність функціонування малих підприємств України значною мірою зумовлена тим, що між ними відсутні навички взаємодопомоги, вони майже не скоординовані на відміну від таких підприємств у розвинених державах, які мають власні установи, банки, сформовані системи кооперування. Для вирішення загальних проблем доцільним є об'єднання малих підприємств на

добровільних засадах, створення в регіонах різного роду спілок та асоціацій як за галузевим, так і функціональним принципом. Особливого значення набувають територіально-галузеві виробничі системи малих та середніх підприємств, або кластери, які відповідають другій сітковій організаційній моделі бізнесу.

Саме територіальні об'єднання малих і середніх підприємств на засадах міжфірмової кооперації визначають значною мірою їх успішну діяльність. Формуванню груп підприємств малого бізнесу, що територіально близько розташовані, і які організують спільні закупки сировини та збуту своїх товарів, велика увага приділяється в останнє десятиріччя в країнах, що розвиваються. Кластери характеризуються як "центри майбутнього зростання" [47, с.90]. Вони комбінують ринкові важелі та адміністративне регулювання, дозволяють подолати ізольованість та розрізненість малих підприємств, об'єднуючи їх зусилля у підвищенні ефективності інвестицій.

Загострення сучасної глобальної конкуренції вимагає підвищення ефективності використання ресурсів, зокрема на регіональному рівні. Територіальна близькість розглядається як місце накопичення "критичної маси" соціального та людського капіталів, наукового, інноваційного та виробничого потенціалів. У концепціях регіонів і регіонального розвитку в країнах ЄС протягом останніх тридцяти років відбулись глибокі зміни, що відповідали переходу від фордистської моделі організації виробничих процесів до гнучкої спеціалізації. Формування нової промислової моделі співпало з новими течіями в еволюції глобального попиту: скорочення життєвого циклу продукту та попитом на спеціалізовану продукцію. Нові принципи організації виробництва істотно відрізнялись від системи Форда, що характеризувалась масовим виробництвом у таких галузях, як машинобудування та виробництво предметів довготривалого користування, стандартизацією продукції, конвейерним методом і технічним розподілом праці. Новій моделі була притаманна спеціалізація виробничих одиниць, децентралізоване управління, універсальні технології, які більш ефективно задовольняли попит ринків, що все більше змінювались. Інновації та гнучкість стали новими ключовими чинниками успіху в глобальній економіці. Відкрились нові можливо-

сті для розвитку малих і середніх підприємств та нових типів співробітництва між ними та великими підприємствами.

Ці нові форми організації промислового виробництва найкраще розвивались в локально інтегрованих регіональних економіках, що спеціалізувались на виробництві конкретної продукції і які характеризувались географічним кластерингом виробництва, тобто в місцевих виробничих системах. Розвиток гнучких виробничих одиниць означав зосередження зусиль великих підприємств на певній території або розвиток малих та середніх підприємств. При цьому зацікавленість в певній території визначалась не такими класичними порівняльними перевагами, як низька собівартість виробничих факторів і скорочення транспортних витрат, а її можливостями для створення необхідних умов соціально-економічного розвитку, що дозволяли адаптуватись до нових вимог. Специфіка регіону оцінюється з позицій наявності його конкурентних переваг та потенціалу їх підвищення для забезпечення успішного протистояння натиску глобалізації. Місцеві виробничі системи трансформуються не тільки внаслідок дій підприємств, але й шляхом створення умов, які дозволяють всім економічним і соціальним агентам даного регіону розвивати загальні плани та проекти.

Процес регіонального економічного розвитку можна визначити як потрібну функцію суспільства [48, с.52]. Перша її складова – потенціал для інновацій, під якими розуміються не тільки технічні та технологічні інновації, але й інновації у сфері організації (виробництва, маркетингу) та обміну інформацією. Друга складова – так звана територіальна солідарність. Регіональна солідарність необхідна для реагування на виклики зовнішнього середовища. Зрозуміло, що потрібні мінімальні стартові умови (інфраструктура, щільність населення, певна кількість підприємств, зокрема малих і середніх). З іншого боку, потрібне створення неформальної сітки, яка б дозволяла групі підприємств швидко реагувати на зовнішні виклики. При цьому доцільною є відкритість такої сітки для інших учасників (банків, органів влади, наукових об'єднань, споживачів тощо), що підвищить її здатність до ефективного реагування.

Третьою складовою є потенціал для регулювання та забезпечення стабільності цим формам солідарності з метою відтво-

рення умов, сприятливих для інновацій. Це регулювання може бути як відкритим та інституціоналізованим (через закони та норми), так і неформальним. У світі регіони вже не є пасивними формуваннями, які сліпо підкоряються рішенням національного центру або коливанням глобальної економіки, вони перетворились у активних гравців, що самостійно будують своє економічне та соціальне майбутнє.

Як підкреслює Д. Сепик, експерт російсько-європейського центру економічної політики, сьогодні міжнародна конкурентна боротьба вирішується на регіональному рівні [див. 48, с.53]. Визначальними для глобальної конкуренції є не тільки власне продукти, але й умови, що створені в регіонах. Роль держави змінилась – вона зміщується від традиційної ролі у розробці промислової політики у бік створення умов для розвитку виробничих систем на місцевому рівні. Для надання стійкості регіональному розвитку необхідні макроекономічне середовище, що стимулює економічне зростання, створення робітничих місць, податкова та правова система, що заохочують розвиток бізнесу.

Конкурентною перевагою компаній стає посилення спеціалізації, що збільшує їх залежність від інших фірм, організацій, постачальників. Внаслідок цього фірми все більше стають частиною кластерів, в межах яких вони, серед іншого, можуть одержувати переваги від об'єднання ресурсів та обміну інформацією. Під кластером, як правило, розуміється мережа незалежних виробничих, сервісних фірм, включаючи їх постачальників, творців технологій та ноу-хау (університети, науково-дослідні інститути, інжинірингові центри), що пов'язують ринкові інститути (брокери, консультанти) зі споживачами, які взаємодіють одне з одним в межах єдиного ланцюжка вартості, а саме:

- географічно сконцентровані в певному регіоні;
- мають конкурентні переваги, завдячуючи близькості одне до одного в межах цього регіону;
- користуються специфічними перевагами при роботі з постачальниками та споживачами (маркетинг) через своє місце знаходження;
- користуються підтримкою сприятливої інфраструктури регіону, наприклад, фізичної інфраструктури (порти, доступ до природних ресурсів), освітніми та науково-дослідницькими пере-

вагами (наприклад університети), фінансовими інститутами, перевагами робочої сили (зокрема, програмами тренінгу) [див. 48, с.57-58; 50, с.79-80] (рис.4.2).

Особливістю кластера є розповсюдження інновацій на весь ланцюжок створення вартості та єдине логістичне вікно для взаємодії із зовнішнім середовищем, що дозволяє мінімізувати транзакційні витрати. Кластеринг надає фірмам доступ до великої кількості постачальників і спеціалізованих послуг підтримки, досвідчених і кваліфікованих резервів робочої сили та обміну інформацією (формального та неформального). Конкретні переваги регіонів доцільно розглядати з точки зору переваг конкретних галузей в межах регіону під кутом кластерингу.

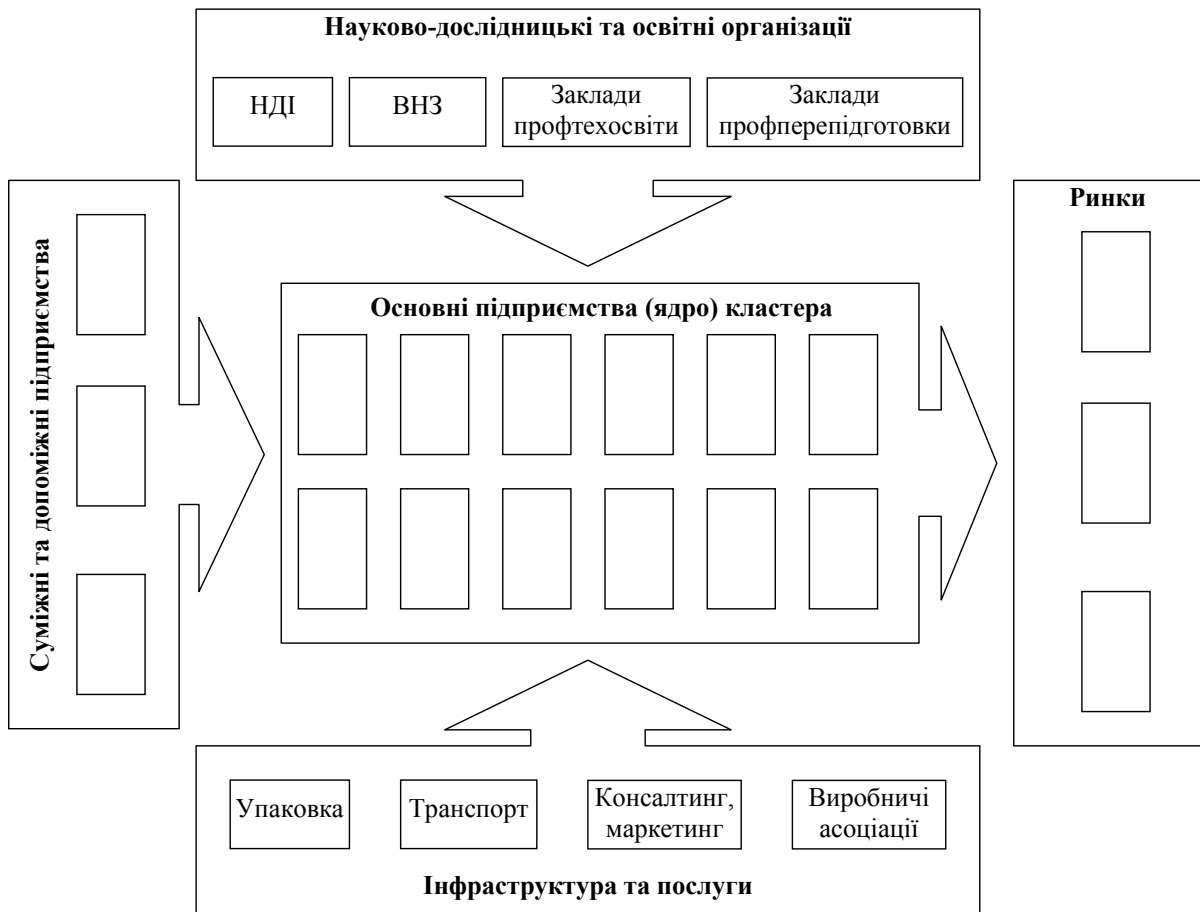


Рис. 4.2. Модель кластера

Розвитку кластеризації економіки як чинника підвищення регіональної конкурентоспроможності сприяли роботи М.Портера та його успішні програми по формуванню кластерів у

штаті Арізна (США) [50, с.161-355]. В основу конкурентоспроможності кластера покладено чотири умови, які прийнято називати ромбом або діамантом Портера (рис. 4.3):

– умови факторів виробництва, їх якості та ступеня спеціалізації. До цих факторів належать природні, людські та фінансові ресурси, фізична, адміністративна та інформаційна інфраструктура, науково-дослідницький потенціал;

– умови для конкуренції та стратегічного розвитку компаній. Ці умови визначаються інвестиційним кліматом, політикою регіональної влади, наявністю конкурентів та конкурентною політикою;

– умови попиту, які формують місцеві чи іноземні споживачі, що мають унікальні потреби

– наявність суміжних та обслуговуючих галузей.

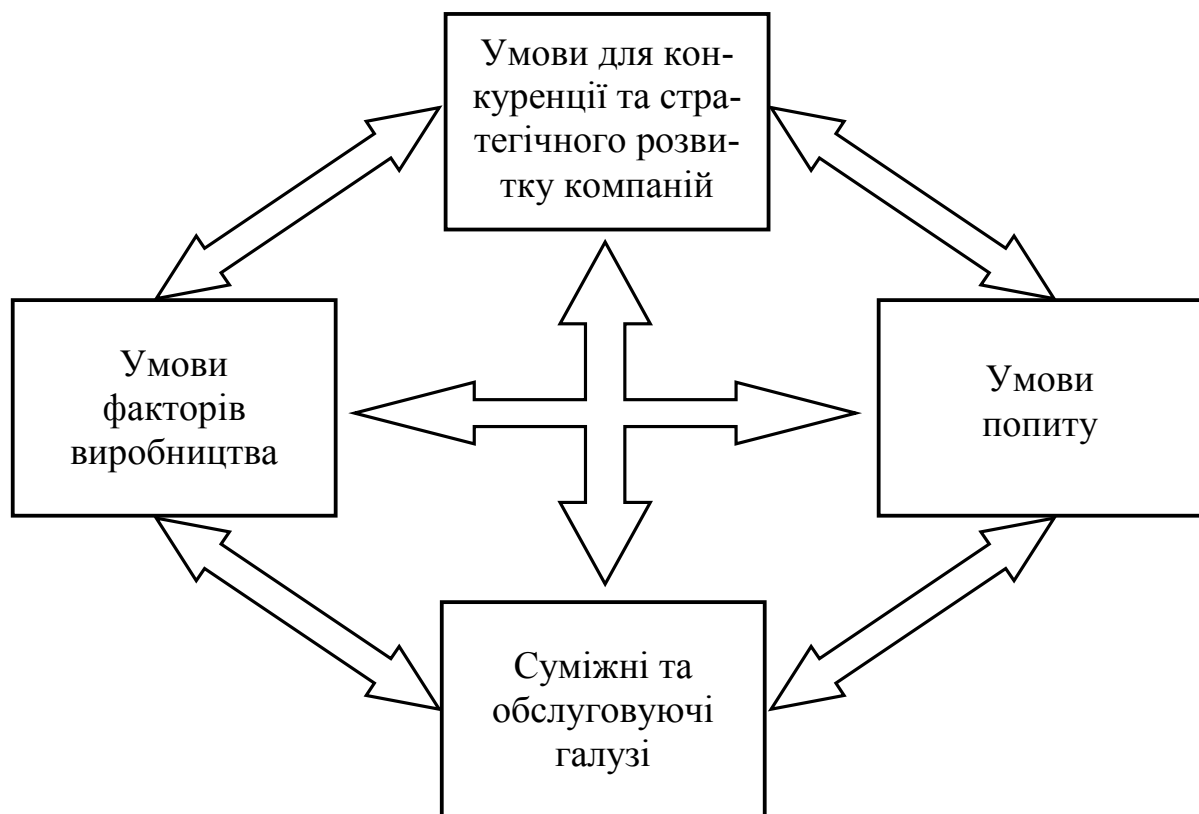


Рис. 4.3. Стратегія конкурентоспроможності кластера на основі моделі Портера («Діамант Портера»)

Комплекс взаємодії, що передбачений в цьому ромбі, визначає емерджентність і конкурентоспроможність кластера, що на ній базується. Ці умови є фундаментом факторів спеціалізації та

якості. Емерджентність взаємодій в кластері зумовлює підвищення продуктивності за рахунок інновацій в технологічній та організаційних сферах і стимулювання появи нових видів бізнесу, що розширюють межі кластера.

Завдячуючи кластерам, набуває нових рис конкуренція. В кластерах відбувається поєднання конкуренції та кооперації, які, знаходячись в різних площинах, доповнюють одне одного. Особливо це стосується інноваційних процесів, що забезпечує їх активізацію. Якщо взаємодія із внутрішнім споживачем кластера пов'язана з конкуренцією, то із зовнішнім вона базується в основному на кооперації з використанням апарату постачання та розподілу єдиного логістичного вікна. В той же час на зовнішніх ринках кластери діють як єдине ціле проти інших агентів цих ринків, що дозволяє їм посилити свої позиції і успішно протистояти згубним тенденціям глобальної конкуренції. Вже не окреме підприємство конкурує на ринку, а регіональний промисловий комплекс, в якому підвищення ефективності відбувається на засадах застосування нових форм організації інноваційних процесів у регіоні – регіонального об'єднання виробників. Уряди багатьох країн все більшу увагу приділяють феномену кластеризації економіки. Він стає основою державної економічної політики. На рівні країн і регіонів створюються спеціальні департаменти (ради, агентства) щодо кластерів, які здійснюють, головним чином, інформаційно-аналітичну роботу, координують освітні програми всіх рівнів з потребами відповідних кластерів.

У 1968 р. в ЄС було створено Генеральний директорат по регіональній політиці. В 1975 р. сформований Європейський фонд регіонального розвитку, а в 1988 р. Європарламентом прийнята Хартія регіоналізму, почала функціонувати Рада регіональних і місцевих співтовариств. У цей же період в США починаються розробки федеральних програм по кооперації постачальних фірм, маркетингу і комерції, праці та освіти [51, с.53]. Вперше уніфікований підхід до міжфірмового співробітництва розроблений в Данії у 1989 – 1990 рр. Для підготовки проекту визначення перспективних сіткових структур країна виділила 25 млн дол. Датська рада по розвитку бізнесу як орган, що відповідав перед урядом за розробку концепції кластеризації, ініціював ряд розробок в цій галузі. В дослідження було включено міністерство

бізнесу і промисловості, міністерство досліджень, міністерство освіти, міністерство праці, агентство розвитку торгівлі і промисловості і навіть міністерство фінансів. В 1992 р. в кластерах брало участь 40% усіх фірм країни, на які припадало 60% експорту.

У радянській економічній літературі знайшла відображення концепція формування структур аналогічних кластерам, відомих як територіально-виробничі комплекси (ТВК). Вони характеризувались як сукупність стало пов'язаних об'єктів галузей народного господарства (промисловість, сільське господарство, транспорт, невиробнича сфера), що планово формувалась та пропорційно розвивалась і була створена для спільного вирішення однієї або декількох народногосподарських проблема. Для ТВК обов'язковою умовою була наявність взаємопов'язаних виробництв, що були основою ТВК та визначали їх спеціалізацію. Ринкові перетворення призвели до змін у взаємовідносинах підприємств, до порушення їх взаємозв'язків, а отже, і до деформації ТВК. Налагодження ефективних взаємозв'язків між підприємствами, утворення їх об'єднань на сучасному етапі, застосування в цих об'єднаннях прогресивних методів менеджменту і корпоративних відносин набувають все більшого значення для вирішення проблем регіонального розвитку, зростання національної економіки в цілому та підвищення її міжнародної конкурентоспроможності.

Про ефективність кластеризації економіки свідчить досвід багатьох розвинених країн. Так, невелика Фінляндія, маючи лише 0,5% світових лісових ресурсів, завдячуючи високій продуктивності кластерів, зумовленій інноваційними структурами, забезпечує 10% світового експорту продукції деревообробки та 25% – паперу. На телекомунікаційному ринку на неї припадає 30% світового експорту обладнання мобільного зв'язку та 40% мобільних телефонів [49, с.82]. Реалізація ж кластерної концепції пов'язана з вирішенням широкого кола проблем. Адже кластер, або промисловий округ (ця назва одержала поширення в Італії), за висловом одного італійського дослідника є "тисячеликим організмом", що забезпечує власне існування безперервним колективним експериментуванням [52, с.57]. При цьому ринкова анархія конкуренції стримується такою же стихійною кооперацією багатьох виробників, що усвідомлюють (і реалізують) свій індивідуа-

льний інтерес. Саме в цьому – головне коріння життєздатності та конкурентоспроможності (інновативності) цих утворень. Проблема полягає в тому, щоб у процесі адаптації зарубіжних моделей до українських реалій та пріоритетів не вихолостити сутність цих моделей, що містяться в їх соціально-інноваційному потенціалі. Невдачі в реформуванні пострадянських країн пояснюються значною мірою тим, що в них запозичувались західні технології, але не те інноваційне середовище, що їх породжувало, з його стимулами приватного, індивідуального та групового інтересу, реалізація якого відбувалась у певному демократично-правовому полі. Навіть при самому успішному використанні запозичень, модернізація була частковою і локальною. Врахування всієї сукупності чинників є неодмінною умовою успішної кластеризації. Поширення кластерів особливо важливо для розвитку малого підприємництва. Про це свідчить досвід Італії, яка є класичною країною малого підприємництва. Дрібні підприємства охоплюють в цій країні 95 – 97 % усіх італійських фірм. В ЄС кожне четверте мале підприємство – італійське. Їх продуктивність, як і скрізь у світі, нижче, ніж великих. У той же час Італія займає місце в середині першої десятки найбільш розвинених фірм. Успіхи італійської економіки пояснюються тим, що значна частина дрібних підприємств тут функціонує в межах промислових округів – сукупностей (агломерацій, констеляцій) невеликих підприємств, обмежених певною територією і які неформально об'єднані причетністю до певного виробництва тканин, взуття, одягу, меблів, обладнання, приладів тощо. Промокруг – це італійський варіант кластера, який відрізняється від визначеного М. Портером тим, що в ньому розвиваються не тільки вертикальні відносини (поставання, підряд, збут), але й горизонтальні (утворення консорціумів, кредитних кооперативів, об'єднаних служб тощо). Дрібні фірми "округу", не втрачаючи власної самостійності, утворюють як би одне велике підприємство, в якому як і в будь-якому великому підприємстві досягається економія від масштабів виробництва.

Окрім використання також ефективного сполучення конкуренції та кооперації, на продуктивність округів впливають їх тісні різноманітні зв'язки з місцевою спільнотою. Територіальна єдність підприємств створює сприятливі умови для тісного спілку-

вання всіх учасників виробництва, при якому відбувається обмін знаннями, ноу-хау, що дозволяє прискорити циркуляцію інформації, яка інтенсифікує інноваційний процес. Нововведення будь-якої фірми стають надбанням усього округу. Таким чином місцева спільнота є постачальником "ресурсів локалізму" підприємствам промислових округів. Одним із найважливіших таких ресурсів є відносини з місцевою владою. Саме в місцевому муніципалітеті (рідше в провінційній або обласній адміністрації) дрібні підприємці знаходять підтримку та сприяння. Місцева влада виступає заступником-прохачем по їх справах, піклується про розвиток інфраструктури (як матеріальної – дороги, зв'язки, інженерні споруди тощо, так і соціальної – культурно-рекреаційні установи, школи професійної майстерності, комунальні служби тощо). З іншого боку, підприємці округу вважають місцеву владу своєю, тому що беруть активну участь у її формуванні, ініціативах і контролі. Місцева влада – гарант відносин підприємців із профспілками, тобто гарант соціального миру – партнерства, збереження екологічної рівноваги, засіб мобілізації локального патріотизму, що є важливим для удосконалення та просування місцевої продукції. Саме місцева влада є фокусною точкою, в якій (необов'язково безконфліктно) перетинаються, збагачуючи одне одного економіка та громадянське суспільство.

В Україні проблема посилення взаємодії малих підприємств та місцевої влади є однією з найактуальніших для підвищення ефективності діяльності підприємств і зростання регіональної конкурентоспроможності. Разом з тим через те, що дуже мала частина податків від дрібних підприємств залишається на місцях, не спостерігається великої зацікавленості місцевої адміністрації в розвитку малого бізнесу. Негативно позначається на активності місцевої влади щодо сприяння розвитку малих підприємств і відсутність належних коштів у місцевих органах самоуправління через недосконалість останнього та невизначеність їх ролі в соціально-інституціональній структурі. Посилення спрямованості діяльності місцевої влади на виконання завдань регіонального розвитку передбачає прискорення проведення адміністративно-територіальної реформи, удосконалення міжбюджетних відносин між центральними та місцевими органами влади.

Особливої уваги заслуговує стійкість італійських промокругів до криз. Вони витримали і наслідки соціальних конфліктів у 60-70-х рр. і нафтову кризу, і стрес переходу на євро і наступ китайського експорту. Стійкість промоокругів пояснюється значною мірою саме тим, що їх поява була зумовлена намаганням подолати різні труднощі та кризи. Вони поширились не тільки і не стільки завдячуючи підтримці, скільки через ініціативу та наполегливість багатьох громадян, що змушені були через різні обставини відкривати та удосконалювати свій бізнес.

Важливість інноваційних промислових кластерів полягає у їх здатності інтегрувати творчий потенціал окремої місцевості в добровільне партнерське об'єднання з метою одержання сукупності економічного прибутку на засадах створення комплексу умов, що відповідають інтересам як споживачів, так і виробників.

Як підкреслює М. Портер, кластер стає засобом для подолання замкнутості на внутрішніх проблемах, інертності, негнучкості та зговорів між суперниками, що зменшують або повністю блокують позитивний вплив конкуренції та появу нових форм [53, с.173]. Наявність цілого кластера галузей прискорює процес створення факторів виробництва там, де є група внутрішніх конкурентів. Усі фірми з кластеру взаємопов'язаних галузей роблять інвестиції у спеціалізовані, але споріднені технології, інформацію, інфраструктуру, людські ресурси, що спричиняє появу нових фірм. Кластер в цілому сприяє великим капіталовкладенням і спеціалізації галузевих асоціацій, в яких беруть участь взаємопов'язані фірми з різних галузей. Всі нові таланти залучуються у кластери, тому що зростають їх розміри та престиж.

Кластер конкурентоспроможних галузей стає чимось більшим, ніж проста сума його окремих частин. Він має тенденцію розростатись, тому що одна конкурентоспроможна галузь породжує іншу. Напрями цього зростання залежать від структури самих кластерів, що є відмінними в різних країнах. У процесі розвитку кластера економічні ресурси залучаються до нього з ізолюваних галузей, які не можуть використовувати їх так ефективно, як в межах кластера. За думкою М. Портера, національна конкурентоспроможність багато в чому залежить від рівня розвитку кластерів окремих галузей. І чим більше галузі орієнтовані на

міжнародну конкуренцію, тим більш наглядним стає процес утворення кластерів.

Доцільність кластерної структуризації національної економіки та державної підтримки утворення кластерів зумовлена сукупністю положень [54, с.65]:

1. Така міжгалузєва структура сама створює внутрішній попит на товари та послуги в своїх власних межах.

2. Вона надає можливість розпочати інвестиційні проекти з більшою економією грошових коштів, тому що в її межах ресурси можуть бути задіяні без передоплати, за рахунок частини винагороди від реалізації одного з цих проектів.

3. Рух товарів у кластері доцільно оформлювати як кредит, опосередкований векселем, з подальшим погашенням векселів. Такий порядок дозволить відійти від оподаткування поставок проміжної продукції у межах корпорацій, що буде сприяти зменшенню податкового навантаження на виробників.

4. В умовах кластерів полегшується вирішення проблеми дефіциту грошової маси в країні, оскільки використовуватимуться важелі, які будуть взаємно погашатись поставками товарів і наданням послуг.

5. У кластері виникає можливість найкраще та більш оперативно пристосувувати виробництво проміжної продукції до потреб виробництва кінцевої продукції, що буде сприяти імпортозаміщенню, а також прискоренню запровадження інновацій у виробництво.

6. Включення у склад кластера фінансових і кредитних установ поліпшує фінансове забезпечення виробництва, дозволяє використовувати ефективні фінансові інструменти для оптимізації розподільчих відносин та управління ризиками.

7. За рахунок можливостей створення додаткових соціальних фондів зміцнюється соціальний захист працюючих на підприємстві, що входять в кластер.

Таким чином, важливим завданням реформування української економіки, удосконалення її структури стає стимулювання створення виробничих систем. Запровадження кластерних моделей в економіці України в умовах трансформації супроводжується значними труднощами і потребує вирішення ряду проблем. Головним при цьому має бути комплексний підхід до з'ясування

всієї сукупності питань, пов'язаних з прискореним поширенням прогресивних структур та розробки відповідних методів, шляхів, нормативних актів, необхідних для цього.

Результативність регіональної політики в Україні, соціально-економічний розвиток в регіонах все більше представників наукових та управлінських кіл покладають на кластери. Але формування перших в країні кластерів виявило цілу низку проблем. Експеримент створення кластерів розпочався на Поділлі в 1997 – 1998 рр. за ініціативою знизу, і підтриманий всією регіональною спільнотою. Було об'єднано зусилля представників влади, ділових кіл, громадських організацій з метою просування в Україні технології піднесення економіки регіонів на засадах створення перспективних кластерних структур. Уже до 2000 р. в Хмельницькій області сформувались і набули розвитку кластери будівельної індустрії, різних видів туризму, виробництва одягу, продуктів харчування.

У 2005 р. на Поділлі започаткований новий етап формування кластерів у сфері виробництва нових будівельних матеріалів, охорони та комерціалізації культурної спадщини, інформаційно-освітніх галузей, органічного землеробства, вирощування та постачання фруктів (кластер "Подільське яблуко"). Найбільший в Україні за обсягом продукції Хмельницький будівельний кластер охоплює близько 30-ти підприємств будівельної індустрії області. В ньому створено до 5-ти тис. нових робочих місць. Завдяки гнучкості, мобільності, впровадженню інновацій, високій якості робіт будівельний кластер "Поділля" став провідним на будівельному ринку регіону. Крім того, ним було споруджено і об'єкти поза межами свого регіону. Хмельницький будівельний кластер здійснює транскордонний будівельний проект у межах програми ПАУСІ (польсько-американсько-українська ініціатива про співробітництво) [55, с.23].

Поширення кластерів має велике значення для відродження легкої промисловості України. На початку 90-х рр. багато державних підприємств було змушено припинити свою діяльність. Об'єднання низки нових малих і середніх підприємств у швейний кластер дозволило розпочати випуск сучасних моделей одягу, забезпечило створення близько 3 тис. нових робочих місць, сприяло витісненню імпоротної продукції якісними вітчизняними výro-

бами. Загальновідомими стали туристичні кластери, створені в Хмельницькій області.

Кластеризація набуває розвитку і в інших регіонах України. Особливе значення з позицій вирішення завдань створення робочих місць, підвищення ефективності і конкурентоспроможності регіону має запровадження кластерних структур у Прикарпатті. Враховуючи особливості регіону, історичні традиції та природні умови, основна увага була приділена створенню перших кластерів у сфері туризму, виробництва сувенірної продукції, виготовлення виробів з овечої вовни. В межах певної територіально сформованої громади на добровільних засадах було об'єднано зусилля одноосібних виробників, підприємців, науково-дослідних установ, державних і місцевих органів влади, фінансових і посередницьких організацій. В регіоні передбачається створити нові кластери деревообробки, будівництва і будматеріалів, переробки лікувальних трав, охорони природи і захисту гірських річок, вівчарства, історико-культурної спадщини, швейні, хутряні, харчові, лікувально-оздоровчі.

Кластерні ініціативи сприяли прискоренню розвитку економіки Полісся. За ініціативи Рівненської торгово-промислової палати, ділових асоціацій регіону за фінансової підтримкою фонду Євразія в рамках проекту "Розвиток приватного підприємництва в північних районах Рівненської області" було сформовано кластер деревообробки Рокитянського району. За підтримки асоціації "Поділля Перший" була опрацьована методика формування та оптимізації кластерної моделі. З метою втілення в життя спільних кластерних ініціатив свої зусилля об'єднали представники регіональних органів влади, малого та середнього бізнесу, науки, освіти, громадських організацій. Деревообробний кластер в Рокитянському районі Рівненської області, що об'єднав більше 30 приватних лісопильних і деревообробних підприємств, спрямований на підвищення ефективності використання місцевих лісових ресурсів, перехід від початкової і примітивної продукції (пиломатеріали і європіддони) до складнішої продукції (меблі для дому та офісу, сувеніри з дерева та інших виробів). При цьому підприємства кластеру орієнтувались на розширення номенклатури інноваційних виробів, збільшення частки експортної продукції.

Формування кластерів в Україні при невирішеності багатьох питань економічної діяльності як на макро-, так і на мікрорівні, в першу чергу, спостерігається по тих напрямках, де є найсприятливіші умови, передусім природного характеру, що на сьогодні не використовуються належним чином, і які в найкоротший термін могли б значно прискорити вирішення соціально-економічних проблем того чи іншого регіону. Так, для АР Крим особливого значення набуває впровадження кластерної моделі у туристичній сфері. З 2005 р. в автономній республіці реалізується програма формування туристичного кластеру за допомогою BIZPRO. Метою програми є створення туристичного кластеру світового рівня шляхом динамічної структуризації всієї туристичної сфери півострова і забезпечення високої якості кожного туристичного продукту. Передбачається не тільки задіяти екскурсійно-історичні тури, але й сформувати спортивно-оздоровчі програми. В процесі кластеризації туристичного бізнесу підвищується рівень комфортності та безпечності надання послуг, здійснюється пошук інноваційних рішень для активізації розвитку турпотенціалу на засадах залучення науки і нових технологій, що підвищить ефективність використання турпродуктів.

Для поширення кластерної концепції в регіонах України важливим є дослідження, узагальнення та запровадження ініціатив, які здійснюються в Севастополі, де формується мегакластер "Севастополь", що складається з різноманітних кластерів. У межах кластеру-інкубатору, який створено на базі громадської організації "Асоціація сталого розвитку Севастополя "Аура" спостерігається ефективно об'єднання підприємців малого і середнього бізнесу та представників інституцій. До формування партнерських зв'язків у межах кластерів приєднуються підприємства харчової і місцевої промисловості, медичні заклади, компанії транспорту, комунальні сфери, готельного господарства та інші. В 2004 – 2005 рр. створені туристично-рекреаційні структури – кластери "Херсонес" та "Байдари тур", а також такі кластерні об'єднання: екологічний кластер "Водні ресурси" за участю "Міськводоканалу", дослідного інституту, освітніх закладів та інших організацій; кластер соціального підприємництва "Соціальні ініціативи "Севастополя", екологічний кластер "Вторма-кластер", до складу якого увійшли компанії та організації регіону, що переробляють,

транспортують та зберігають різні технологічні матеріали; інноваційний кластер "Інтелект-ресурс", який об'єднує інжинірингові підприємства, бюро дизайну, освітні заклади, компанії, що розробляють інформаційні системи, консалтингові агентства та інші; інноваційний кластер "ЕкоЕнерго", спрямований на розробку та використання в регіоні технологій енергозбереження, в який входять низка підприємств, комісія по енергозбереженню СМДА, наукові та освітні заклади; кластер "Євростандарт UA", метою якого є досягнення світових стандартів продукції, що виробляється в регіоні, за участю Асоціації "Аура", центру стандартизації та метрології Севастополя, Кримської Басейнової СЕС, Севастопольської ТПП, консалтингових, інформаційних і виробничих структур. Таким чином, для нових регіональних структур характерними є спеціалізація на певному напрямі та об'єднання різноманітних організацій для досягнення конкретної мети, що зумовлює цю спеціалізацію.

Формування кластерних систем відбувається і в інших регіонах України. Найактивніше розпочались ці процеси в Херсонській, Полтавській, Одеській областях. Враховуючи вигідне географічне розташування Херсонської області, проходження через її територію важливих залізничних, річкових та повітряних шляхів, приморське становище області на перетині державних і міжнародних морських шляхів Азово-Чорноморського басейну, найбільш перспективним було визначено формування транспортно-логістичного кластеру. З цією метою об'єднали зусилля ділові кола, владні структури, наукові та освітні установи. Передбачається формування сучасних підприємницьких мереж, налагодження співпраці транспортних галузей, реструктуризація більшості транспортних структур, перетворення регіону на новітній логістично-транспортний та інформаційний мегавузол, що дозволить прискорити перетинання вантажами кордонів і процес їх обробки і зберігання, скорочення інвентаризації та документального оформлення на базі використання сучасних технологій.

Кластерна трансформація бізнес-процесів та стратегій супроводжується значними труднощами, подолання яких вимагає вирішення широкого кола проблем. Передусім, має бути створена система всебічної державної підтримки розширення новітніх структур. При цьому важливим є не адміністративний примус, а

забезпечення умов, які б базувались на всебічному аналізі потенціалу регіонів, виявленні існуючих проблем їх розвитку та стимулюванні інтеграційних процесів у межах певних територій. Розробка моделі ефективної підтримки поширення кластерних структур має прискорити їх формування. Нагальною є розробка Державної програми розвитку інноваційних промислових кластерів, яка має забезпечити активну участь органів влади на державному, регіональному та місцевому рівнях, координацію діяльності міністерств і відомств у відповідному напрямку, запровадження системи заохочення додаткових пільг для учасників кластерів, які підвищать їх зацікавленість у об'єднанні ресурсів для вирішення спільних завдань щодо ефективності як окремих підприємств, так і всього регіону. Важливим є надання більше прав регіонам з метою поліпшення використання їх природного, економічного та інтелектуального потенціалу. Необхідно забезпечити розробку відповідних законодавчих актів, які б окреслили права та переваги нових структур.

Формування кластерів має відбуватись в системі вирішення проблем розвитку тієї чи іншої галузі в національному масштабі. Так, для ефективного функціонування транспортно-логістичного кластера "Південні Ворота України", що створюється на Херсонщині, недостатньо зусиль тільки регіональних структур. Цей пілотний регіональний кластер є частиною майбутньої модернізованої транспортної системи України і його розвиток нерозривно пов'язаний з перетвореннями всієї транспортної інфраструктури і залежить від створення нових транспортних сполучень у контексті посилення інтеграційних зв'язків із країнами світу.

Для формування першого в Україні кластеру органічного землеробства і спільного з ним кластеру зеленого сільського туризму на Одещині важливим є здійснення заходів з боку уряду по створенню механізму підтримки функціонування органічного землеробства в системі агропромислового комплексу країни.

Здійснення заходів із реструктуризації підприємств, запровадження інновацій, що передбачаються при формуванні кластерів, мають супроводжуватись залученням значних фінансових ресурсів. Саме відсутність власних коштів значно стримує інноваційну активність підприємств. Гальмує процес кластеризації невідпрацьована система кредитування підприємств, незацікавле-

ність банків у наданні довготривалих кредитів, утруднення залучення кредитів через їх високу вартість. Важливим джерелом інвестиційного забезпечення кластеризації могли б стати іноземні інвестиції, але наявність невизначеності у підприємницькому середовищі, неузгодженість законодавства України з оподаткування стосовно норм міжнародного права не дозволяють належним чином задіяти цей напрям фінансового забезпечення. Важливим з точки зору збільшення фінансових ресурсів є інтернаціоналізація вітчизняних підприємств. При цьому мають бути створені відповідні інвестиційні та інноваційні умови, які б сприяли появі спільних підприємств, що супроводжувалось би залученням іноземного капіталу. Необхідним є контрольоване і в деяких випадках обмежене допущення іноземних фірм у певні сегменти внутрішнього технологічного ринку, захист вітчизняних виробників.

На фінансування інноваційних процесів негативно впливає нерозвиненість фондового ринку, невирішеність багатьох проблем, від яких залежить його ефективне функціонування. Ще не створені умови для перерозподілу капіталів на користь перспективних підприємств, недостатня довіра потенційних інвесторів щодо ефективного використання вкладеного капіталу, не розвинений вторинний ринок корпоративних цінних паперів, не використовується такий фінансовий інструмент, як облігації підприємств.

Шляхом збільшення фінансових ресурсів у регіоні має стати інвестиційне спрямування заощаджень населення, стимулювання участі його у формуванні інвестиційних регіональних фондів. Адже за останні роки спостерігається суттєве збільшення національних заощаджень, які потрібно трансформувати в інвестиції.

У процесі створення кластерів має бути підвищено значення соціальної складової інноваційно-інвестиційного прогресу. Це пов'язано як з підготовкою висококваліфікованих кадрів для кластерів, так і з вирішенням проблем охорони здоров'я, забезпечення житлом, підвищення заробітної плати, створенням нових робочих місць.

Серед основних питань формування кластерів – визначення їх меж і встановлення ефективних взаємозв'язків між учасниками, на засадах обґрунтованого розподілу прибутків, розробка стратегії впровадження кластерних об'єднань та їх подальшого

розвитку з виділенням блоків впровадження інновацій, ефективного маркетингу, забезпечення фінансами, трудовими ресурсами, інформаційно-аналітичними матеріалами.

У регіонах України великі можливості для запровадження кластерної концепції в діяльності підприємств у перспективі. Так, в Поліссі доцільною є кластеризація в машинобудуванні, в першу чергу, в автомобілебудуванні (Волинська область), у хімічному виробництві (Рівненська область), текстильній і харчовій галузях промисловості в малих і середніх селищах регіону. Великі перспективи має розвиток туристичної діяльності шляхом поширення рекреаційно-оздоровчі кластерів. Полісся сприятливе для розвитку high-tech кластерів, пов'язаних з біотехнологіями, виробництвом електронних компонентів, лабораторного та науково-дослідного обладнання, створенням комунікаційних і комп'ютерних технологій та програмних продуктів.

У 2005 р. кластери у Волинській області були відсутні. В результаті дослідження природних та економічних особливостей області, стану розвитку малого підприємництва, оцінки трудових ресурсів планується сформулювати 8 кластерів: у Володимиро-Волинському районі кластер із вирощування та переробки овочів і фруктів "Любомир", у Шацькому районі туристично-рекреаційний кластер "Світязь", у м. Луцьку освітній "Волинський Оксфорд", транспортний кластер на основі Ковельського транспортного вузла, автомобільний кластер на основі існуючих підприємств ВАТ ЛуАЗ" та Луцького авторемонтного заводу, комбікормовий кластер, деревообробний кластер, що об'єднає виробників, які займаються обробкою деревини для виробництва товарів народного вжитку, в тому числі меблів.

У м. Рівне перспективними напрямками впровадження кластерів є: легка промисловість (зокрема, переробка льону), будівництво та виробництво будівельних матеріалів, готельний бізнес і сфера відповідних послуг, побутове обслуговування населення, житлово-комунальне господарство, в подальшому – машинобудування, зокрема електротехнічне.

Серед перспективних напрямів розвитку кластерів у Рівненській області є харчова та переробна промисловість, туристичний бізнес, машинобудування, створення науково-виробничих об'єднань, будівництво та виробництво будівельних матеріалів.

На Поділлі (Вінницька, Тернопільська, Хмельницька області) для вирішення проблем розвитку регіону важливим є запровадження кластерних структур, що забезпечать посилення взаємозв'язків між підприємствами, діяльність яких пов'язана з охороною навколишнього середовища, з виробництвом продуктів харчування, виробництвом сільськогосподарської техніки для фермерських господарств. На засадах конверсії оборонної промисловості перспективним є створення кластерів з метою формування та розвитку високотехнологічної промисловості, точного машинобудування, фармацевтичного виробництва. Сприятливі умови на Поділлі для розвитку на кластерній основі біотехнологічної індустрії, виробництва екологічно чистих харчових продуктів, будівництва, туристично-рекреаційних галузей.

Конкретно у Вінницькій області передбачається створити агропромислові, туристичні, будівельні кластери, кластери у сфері побутового обслуговування і торгівлі. У Тернопільській області доцільно сформувати туристично-рекреаційні, агропромислові, будівельні кластери.

У Хмельницькій області вже функціонує низка кластерів: будівельний, швейний, продуктовий, харчовий, туристичний, сільського туризму, почали формуватись кластери будівельних матеріалів, машинобудування та інші.

У Карпатському економічному регіоні (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька області) у перспективі пріоритетними мають стати прикордонні транспортно-логістичні кластери, деревообробні та агрохарчові кластерні формування, а також високотехнологічні кластери, виходячи з наявності науково-дослідної бази, освітніх закладів, підприємств військово-промислового комплексу. Особливої уваги потребує створення кластерів, орієнтованих на розвиток туристичного та медико-оздоровчого напрямку.

У Південному (Причорноморському економічному) регіоні (АР Крим, Миколаївська, Одеська та Херсонська області, м. Севастополь), основними напрямками перспективного розвитку кластерів є: переробка сільськогосподарської продукції, транспортно-логістичні та туристично-оздоровчі послуги, високотехнологічні виробництва у сфері виготовлення екологічно чистого дитячого харчування, хірургічного та медичного обладнання, фарма-

цвітничої продукції на основі переробки лікарських рослин та інших видів продукції, зокрема, спеціального промислового обладнання, навігаційного обладнання, промислових неорганічних хімікалій [56].

Таким чином, вирішення завдань економічного зростання в Україні, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва передбачає активне залучення регіонального чинника на засадах налагодження ефективної взаємодії підприємств, що розміщені на певній території. Перспективи розвитку окремих галузей, структурних зрушень безпосередньо пов'язані з оптимізацією регіональних виробничих систем, що передбачає розробку та втілення відповідних інтеграційних механізмів. Особливо важливо формування кластерів для перетворення країни у високотехнологічну державу.

4.4. Державне стимулювання розвитку інтегрованих структур

Формування прогресивних організаційних структур в економіці на інтеграційній основі потребує активного державного стимулювання. Заходи державного регулювання щодо організаційного розвитку економіки мають враховувати необхідність її спрямування на інноваційний розвиток і реалізацію стратегії підвищення конкурентоспроможності країни. Впровадження організаційних інновацій має стати невід'ємною частиною інноваційної моделі. Створення й поширення вертикально й горизонтально інтегрованих структур як один із найважливіших напрямів запровадження організаційних інновацій в Україні потребує вирішення різноманітних проблем за безпосередньою участю держави.

Має бути розроблена чітка концепція організаційного розвитку економіки з урахуванням сучасних світових тенденцій та національних, історичних, економічних особливостей країни. Провідне місце в цій концепції має займати блок, присвячений запровадженню інтегрованих структур, поширенню інтеграційних процесів в економіці для забезпечення раціональної взаємодії її окремих ланок, що дозволить одержати синергетичний ефект.

Слід виділити окремі форми та напрями розвитку інтеграції, зокрема такі як формування великих інтегрованих структур (ТНК, ФПГ, стратегічні альянси), створення систем взаємодії великих і малих суб'єктів господарювання (субпідряд, франчайзинг), а також систем підприємств, що базуються на їх територіальній спільності – кластери. Державне регулювання передбачає методичне супроводження всіх цих напрямів.

Особливості функціонування та ефективність інтегрованих систем безпосередньо залежать від вибору моделі об'єднання, що має базуватись на врахуванні багатьох чинників. У провідних розвинених країнах у високотехнологічних галузях промисловості сформувались дві основні моделі: американська та європейська [57, с. 30 – 32]. Американська модель інтеграції передбачає створення жорстких, вертикально структурованих корпорацій. Вона склалась внаслідок боротьби компаній за державне замовлення, яке є, по суті, державною інвестицією у безпеку та економіку країни. В останні роки США закуповують озброєння на суму понад 60 млрд дол. та замовляють НДДКР ще майже на 40 млрд дол.

Боротьба за замовлення супроводжувалась інтенсивною концентрацією виробництва у високотехнологічних галузях промисловості США в останні 20 років з метою посилення конкурентних позицій. В той же час цей процес не був позбавлений складностей і характеризувався певною поетапністю. Прикладом може бути аерокосмічна галузь США. Так, формування Boeing відбувалось протягом 14 років при середньому темпі 2,3 роки на одне злиття або поглинання. У Lockheed Martin і корпорації Martin Marietta аналогічний показник становив 1,4 роки. Приблизно така ж динаміка характерна і для інших промислових гігантів. Для п'яти провідних корпорацій середня кількість угод злиття (поглинання) зростала поступово: від 3 – 4 щорічно у 80-ті рр. до 8 на початку і в середині 90-х рр. минулого століття.

Реалізація американської моделі розвитку інтегрованих структур передбачає застосування як основного джерела державне замовлення, що перетворюється у потужний чинник стимулювання інтеграційних процесів. В Україні, в умовах нерозвиненості і обмеженості системи держзамовлення основним джерелом інвестицій для консолідації виробництва у найближчій перспективі залишаться кошти підприємств.

Європейський напрям створення інтегрованої структури є більш гнучкий та менш радикальний і базується на послідовному просуванні від консорціумів до побудови промислових об'єднань на засадах спільних стандартів і технологій і потім – до створення корпорацій. Прикладом є створення концерну Airbus. Згідно з французьким законодавством спочатку була створення так звана Група з економічних питань. Це є близьким до механізму простого товариства (до угоди про сумісну діяльність). Тільки, коли для розвитку бізнесу потрібно було формування більш структурованих зв'язків, Airbus було перетворено в акціонерну структуру.

Застосування європейського досвіду інтеграції є мало прийнятним для України, передусім, через те, що для вітчизняної економіки важливими є створення інтегрованих структур у короткі терміни при одночасному спрямуванні фінансових ресурсів не на придбання нових активів, а на технічне та технологічне переоснащення власного наявного виробництва.

Вважається, що в пострадянських країнах на сучасному етапі оптимальним варіантом інтегрованої структури є сукупність підприємств і організацій, координація дій яких виходить за межі звичайних контрактів на ринках товарів і капіталів, але при збереженні статусу підприємств як окремих господарюючих суб'єктів та одночасному виділенні центральної ланки, що здійснює координацію [див. 57, с. 32].

Процедуру створення інтегрованої структури доцільно здійснювати в два етапи. На першому мають бути створені загальні механізми управління інтегрованою структурою. На другому – ці механізми мають бути доповнені майновими зв'язками.

Необхідність поділу об'єднавчого процесу на етапи створення інфраструктури і власне юридичного оформлення об'єднання пояснюється так: у сучасній економіці провідним чинником є не фізичний, а інтелектуальний капітал. Саме інтелектуальний капітал є основою діяльності у високотехнологічному комплексі. Без завершення першого етапу, що має бути обґрунтованим ефективності спільної діяльності, інтеграція взагалі недоцільна. У той же час у більшості керівників компаній є побоювання втрати своїх повноважень у рамках майбутньої інтегрованої структури. Розподіл інтеграційних процедур дозволяє полегшити подолання можливих адміністративних бар'єрів.

На першому етапі утворення інтегрованої структури відбувається делегування повноважень підприємствами частини завдань і функцій, реалізацію яких взаємовигідно об'єднати та передати у загальний колегіальний орган управління – інтеграційну раду. Створюється структура управління, розробляється стратегія спільної діяльності. При цьому розробка програми розвитку інтегрованої структури має передбачати формування основних напрямів розвитку науково-технічної та виробничої бази, технічного та технологічного переоснащення підприємств, спільних досліджень по інноваційній та науково-технічній діяльності; розробку програми НДДКР і виробництва на короткострокову на довгострокову перспективу; розробку стратегії маркетингу – визначення напрямів збільшення присутності підприємств інтегрованої структури на ринках, прогнозування внутрішнього і зовнішнього попиту; визначення необхідних обсягів джерел фінансових ресурсів та інвестицій, які необхідні для реалізації програми розвитку; розробку і реалізацію заходів щодо кооперування та спеціалізації підприємств у межах інтегрованої структури; визначення перспектив і механізмів розвитку соціальної і кадрової політики підприємств.

Особливого значення набуває розробка і формування структури управління і механізмів реалізації програми розвитку та побудови механізмів взаємодії між учасниками інтегрованої структури. Необхідно забезпечити високу скоординованість і продуктивність нових управлінських ланок на всіх рівнях, зміцнити вертикальні та горизонтальні взаємодії керівників різних рівнів підприємств і підрозділів.

На другому етапі мають бути змінені майнові відносини як у самій структурі, так і між нею та державою, потрібно створити виконавчий орган у складі головної фірми, основою якого повинна стати інтеграційна рада та створена відповідна інфраструктура. Унаслідок інтегрована структура набуває визначеної організаційно-правової форми.

Держава повинна стимулювати формування новітніх організаційних структур. Це стимулювання має відбуватись в загальній системі стимулювання інноваційного розвитку економіки. Підтримка інтеграційних тенденцій в системі організаційного розвитку підприємств особливо важливо з позицій формування нової

моделі цілісного функціонування національної економіки. При відсутності такої моделі без її реалізації буде відбуватись дезінтеграція національної економіки. Її окремі сектори можуть стати фрагментами іноземних економічних систем, що негативно відіб'ється на економічній безпеці країни, буде суперечити її національним інтересам. Стратегія організаційного розвитку економіки України як основа для забезпечення цілеспрямованої підтримки державою організаційних інновацій має передбачати здійснення таких заходів:

1. Концепції та програми організаційного розвитку мають бути розроблені на всіх рівнях – регіон, галузь, об'єднання, підприємство.

2. Механізми запровадження організаційних інновацій мають складатись із відповідних для різних рівнів економічної діяльності методичних та інструментальних засобів.

3. Для обґрунтування запровадження оптимальних організаційних форм потрібне проведення економіко-статистичних досліджень, аналіз існуючих коопераційних зв'язків, системи постачання сировини, матеріалів, комплектуючих і збуту готової продукції, маркетингові оцінки технологій, продуктів та послуг.

4. Має бути здійснено моделювання організаційного розвитку підприємства та прогнозування його подальших організаційних змін.

5. Аналіз впливу організаційних змін на ефективність виробництва та результативність управління.

6. Формування умов для ефективної підприємницької діяльності, що базуються на прозорих нормах і правилах, відсутності корупційних і тіньових схем, тобто такого бізнес-середовища, що відповідає як інтересам окремого підприємства, так і всієї спільноти. Всі ці заходи мають сприяти створенню конкурентоспроможного суб'єкту інноваційного процесу.

Глобалізація потребує прискорення процесів інтеграції вітчизняних суб'єктів господарювання. А для успішної їх діяльності на міжнародних ринках потрібне відповідне державне супроводження. Важливе стимулювання виходу національних корпорацій на світову арену.

Стимулювання організаційного розвитку вітчизняних підприємств має бути передбачено всією системою протекціонізму,

що характеризується сукупністю політико-економічних стосунків між суб'єктами економічних відносин, які укладаються для цілеспрямованої підтримки і стимулювання державою суб'єктів вітчизняної економіки як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках із метою захисту та реалізації національних економічних та політичних інтересів [58, с. 46].

У світовій практиці застосовуються форми політичного, економічного, технологічного, фінансового та трудового протекціонізму. При офіційно проголошеному більшістю країн курсу на лібералізацію торгівлі на побудову економіки відкритого типу, рівень протекціонізму у світі все ще є високим.

Посилення стимулюючих функцій держави на формування інтегрованих структур промисловості має виходити саме з необхідності забезпечення національної конкурентоспроможності у глобальному масштабі, з позицій включення України до світового економіко-правового простору та міжнародного поділу праці на засадах захисту її національних інтересів.

Процес стимулювання формування інтеграційних структур у промисловості має відбуватись із урахуванням визначених пріоритетів, що мають бути спрямовані на підтримку посилення спеціалізації української промисловості в міжнародному поділі праці та укріплення її позицій у певних нішах світового ринку. На сьогоднішній час дуже важливо для зміцнення, наприклад, авіабудівної галузі, що є провідною в промисловості України, передусім, для новоствореної корпорації "Національне об'єднання Антонов", створення гнучких фінансових умов, надання певних преференцій. Потрібні бюджетні кошти для компенсації відсотків по кредитах – за прикладом підтримки АПК. Крім того, реалізація авіапродукції на зовнішніх ринках потребує не тільки державного протекціонізму, але і практичної підтримки зарубіжних представництв, посольств, торгових місій і навіть, на думку екс-міністра промислової політики України В. Шандри, розвідки [59].

Фінансова підтримка авіабудівної галузі є необхідною умовою її збереження як самостійної та недопущення поглинання власного авіабудівного виробництва іноземними корпораціями, зокрема російським авіаконцерном. Уряд Російської Федерації має наміри швидкими темпами об'єднати російську авіапромис-

ловість у велику структуру, яка б могла скласти конкуренцію на світовому ринку авіабудування таким провідним виробникам літаків, як Airbus, Boeing, Bombardier і Embraer. Хоча поки що, як свідчать спеціалісти, цивільне авіабудування, тобто виробництво літаків для пасажирських перевезень в Україні, на декілька порядків вище, ніж у Росії.

Відсутністю фінансових ресурсів у авіабудування України і наявністю їх у Росії обґрунтовується доцільність входження українського авіапрому у склад об'єднаної російської авіаційної корпорації. Але втрата галузі, що має велике державне значення з позицій економічної безпеки захисту національних інтересів, є неприпустимою.

При цьому не виключаються спільні проекти і навіть спільні підприємства з авіабудівниками Росії. Будь-які пріоритети, зокрема авіабудування, мають бути підкріплені політичною волею, ресурсною базою та кадровим потенціалом. Серед першочергових завдань по укріпленню авіабудування – фінансове оздоровлення підприємств. Наступний крок – надати максимальної жорсткості вертикалі управління корпорації "Національне об'єднання Антонов", яка може в процесі перетворень набути форму концерну, національної компанії або холдингу.

Сучасне високотехнологічне виробництво може базуватись тільки на процесах інтеграції: горизонтальній, вертикальній, територіальній. Розвиток виробництва та його ефективне функціонування вже не можуть здійснюватись окремими підприємствами. Для цього потрібне їх об'єднання, зокрема, в кластери. Прискорення інтеграційних процесів, створення кластерів, вимагає фінансового забезпечення, стимулюючих заходів, підтримки з боку держави. Зарубіжний досвід свідчить, наприклад, про активну роль держави у підтримці втілення кластерної концепції в економіку. Так, в Італії держава управляє процесом кластеризації шляхом забезпечення його підтримки: запроваджуються знижки на експорт, надається гарантоване покриття, здійснюється залучення інвесторів, консалтингу. Створена інформаційна система, що надає можливість доступу до всієї інформації національного та регіонального рівнів.

За допомогою різних заходів кластерного спрямування в Італії підтримується розвиток високотехнологічних виробництв.

Так, в країні одними з найвідсталіших регіонів вважались Сицилія та Сардинія. Було обрано шлях технологічної революції Сицилії за подобою "Силіконової долини". Сицилію залучили до пріоритетної зони EU – Zonel для одержання грантів та субсидій. У 1998 р. острови були звільнені на 6 років від податків на соціальні потреби, що дозволили фірмам островів скоротити витрати на зарплату на 30-40%.

У Австрії ключовим чинником стала частина стимулювання розвитку зв'язків між дослідницькими установами та промисловим сектором, зниження регуляторних бар'єрів в інноваційних програмах, спеціалізація кластерів та формування центрів конкурентоспроможності. Рушійною силою стало інноваційно-дослідна програма кластеризації країни (TIP).

В Японії на острові Хоккайдо у першій половині 90-х рр. минулого століття була створена Центральна організація по забезпеченню сталого розвитку та стимулюванню кластерів.

У Німеччині розробили та затвердили національну промислову стратегію, що дозволило здійснити перехід від макроекономічного регулювання до промислової і конкурентної політики на засадах розвитку кластерів.

У США штати Арізона, Каліфорнія, Коннектикут, Флорида, Мінесота, Північна Кароліна, Огайо, Орегон, Вашингтон очолили поширення кластерної моделі. Сотні міст і територій розробили свої кластерні стратегії. Яскравий приклад кластера – "Силіконова долина", де заробітна плата спеціалістів становить 125 тис. дол. на рік. У штатах створюються комісії по ініціюванню (організації) кластерів. Перші капітальні вкладення для запровадження кластерів здійснюються штатом, потім залучаються кошти приватних компаній.

В Угорщині, яка стала найбільш сприятливою для кластеризації серед країн Східної Європи, промислові парки отримують деякі привілеї: інфраструктуру, знижені податки. Забезпечується підтримка, зацікавленість сторін, можливість розвиватись. У прийнятій у 1996 р. програмі індустріалізації регіонів передбачені джерела фінансування з боку підприємств, місцевих органів, а також децентралізовані ресурси, державні фінанси.

У Франції складніше, ніж в інших країнах відбувався перехід до нових форм господарювання через традиційно міцний централізований державний сектор. У 1995 р. була прийнята програма про облаштування та розвиток територій. Створена організація з управління розвитком і фонд з їх облаштування. Було розроблено проект програм та запроваджено 99 проектів розвитку регіонів на засадах запровадження кластерної моделі.

Центром науково-технічного прогресу в Індії є Бангалор. Для регіона характерними є тісні зв'язки між високотехнологічними секторами інжинірингу, електроніки, телекомунікацій, оборони, машинобудування та інститутами. Вирішальним чинником перетворення Бангалора в центр інтенсивних технологій стало рішення уряду про виділення державних інвестицій підприємствам та інститутам, які були учасниками програми розвитку та дії уряду щодо її підтримки вже протягом 30 років. Особливих успіхів Індія досягла у розвитку інформаційних технологій та інтернет-систем. Цьому передували, з одного боку, відміна обтяжливого державного режиму ліцензування, а з іншого – створення наукових центрів підготовки таких спеціалістів, які зараз працюють на замовлення американських фірм, що забезпечує притік інвестицій у галузь інформаційних технологій.

Кластери як форма взаємодії підприємств є важливим способом реалізації державної політики на регіональному рівні. Саме завдяки кластерам буде забезпечено найефективніше використання державних коштів, що спрямовуються на вирішення як соціальних, так і економічних проблем регіону. Шляхом запровадження кластерної моделі забезпечується досягнення стратегічної мети регіональної політики, що полягає в тому, щоб поєднати інтереси держави і окремих регіонів, розв'язати проблеми територіального устрою, перевести ряд важливих функцій та необхідних ресурсів на регіональний рівень, створити сприятливі умови для розширення економічних можливостей конкретних територій.

Розробка чіткої моделі кластерного розвитку територій, визначення стратегії оптимізації взаємодії окремих підприємств та установ регіону з метою підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється в цьому регіоні, обґрунтування наці-

ональної програми створення кластерів та їх стимулювання будуть сприяти залученню більших потоків іноземних інвестицій через зростання зацікавленості у можливості використання регіональних конкретних переваг. При цьому важливим є удосконалення законодавства України з оподаткування у напрямі узгодженості його з нормами міжнародного права. Такий захід має позитивно вплинути на інституційний клімат в країні та зменшити ризики підприємницької діяльності для іноземців, а також полегшити їх орієнтування у вітчизняному законодавстві. Як джерело фінансування запровадження та розвитку кластерів, слід розглядати інвестиційні фонди, про ефективність створення яких свідчить світовий досвід. Таким чином, кластеризація економіки повинна стати невід'ємною складовою державної економічної політики. Національна програма створення кластерів має передбачати їх централізовану державну підтримку, спрощення організації взаємовідносин суб'єктів господарювання різних форм власності між собою та з державними органами, запровадження системи заохочення підприємств до включення у кластерні системи (зокрема шляхом пільгового кредитування), визначення пріоритетів у формуванні кластерів, надання ефективної технічної підтримки, доступу до спеціалізованої інфраструктури та інформації щодо потреб і можливостей регіону, а також кластерних стратегій по окремих напрямках. У розвинених країнах ефективна інноваційна модель трансформувалась у програму формування конкурентоспроможних промислових кластерів.

Державна підтримка кластерів з метою реалізації інноваційної стратегії може здійснюватись по таких напрямках [див. 58, с. 347]:

- ініціювання створення та фінансування науково-дослідних програм, наукових центрів за змішаним фінансуванням;
- надання безвідсоткових чи пільгових позик і проектів організаціям та конкретним науковцям для реалізації інноваційних проектів у науково-технічній сфері;
- безоплатне забезпечення державними інформаційними послугами інститутів, які надають фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні послуги для забезпечення інноваційної діяльності, концентрують і поши-

рюють інформацію про інноваційні пропозиції їх залучення до виконання державних замовлень на інформаційну продукцію та поточного консультування;

– пряме державне замовлення на інноваційну продукцію, зокрема в рамках реалізації державних програм енергозбереження, інформатизації тощо;

– створення системи кон'юнктурних досліджень ринкового попиту на науково-технічну та інноваційну продукцію через створення науково-консультаційних установ.

Здійснення системної державної ініціативи потрібно щодо підтримки цілеспрямованого створення великих інтегрованих структур, зокрема ФПГ. Насамперед, потребує розвитку відповідна законодавча база, необхідне удосконалення нормативно-правових актів щодо ФПГ. Змін потребує законодавча база у напрямі регулювання діяльності акціонерних товариств. Необхідним є залучення ФПГ до реалізації загальнодержавних програм, надання державних гарантій під інноваційно-інвестиційні проекти в межах ФПГ.

Стимулювання потребує розвиток інтеграційних зв'язків великого бізнесу з малими підприємствами на засадах застосування лізингових схем, пільгового кредитування, підключення малих підприємств до виконання загальнодержавних програм у взаємодії з великими підприємствами.

Для забезпечення довгостроковими та ефективними джерелами фінансування організаційного розвитку важливим є сприяння з боку держави вирішення проблем, пов'язаних з первинним розміщенням акцій (ІРО) на світових фондових ринках. 2005 р. став роком початку ІРО-руху в Україні. ІРО – один із засобів фінансування підприємств: компанія одержує капітал внаслідок публічного розміщення своїх нових акцій на фондовій біржі. У 2005 р. три українських компанії провели первинне розміщення акцій на альтернативному майданчику Лондонської фондової біржі. Компанія Ukrproduct, що спеціалізується на виробництві молочних продуктів, залучила 6 млн англійських фунтів компанія-представник нафтового та газового сектора – 10,6 млн фунтів, корпорація XXI Century Investments – 139 млн дол. США [60].

Враховуючи те, що історично українські компанії фінансувались за рахунок кредитів або власних коштів, реалізація можливості залучення капіталів на фондових ринках є дуже бажаною. Це пов'язано з наступними перевагами: можливість одержання великих премій до чистої вартості активів; якісні інвестори; висока ліквідність акцій; низькі ризики; поліпшення міжнародного іміджу компанії; великі вимоги до звітності передбачають високу фінансову та операційну дисципліну на підприємстві. В цілому розвиток ринку IPO сприяє зростанню економіки України. За допомогою IPO залучаються значні інвестиції, необхідні для економічного зростання, здійснюється перелив капіталу в економіці, прискорюються прогресивні структурні зміни. В той же час існує ряд перешкод на шляху до IPO, діюче вітчизняне законодавство суттєво обмежує вихід українських компаній на міжнародні ринки. Для української юридичної особи акції повинні випускатись у національній валюті. Крім того, українська компанія не може випускати більше ніж 25% акцій за рубежем. Вихід на міжнародні ринки також потребує зміни корпоративного управління щодо приведення фінансової та управлінської звітності до світових стандартів.

Для розвитку ринку первинних розміщень акцій необхідним є створення ефективної інфраструктури українського фондового ринку, завершення формування сприятливого правового середовища фондового ринку, при якому проведення IPO буде ефективним для емітентів і привабливим для інвесторів.

Враховуючи велике значення як для розвитку малого бізнесу, так і для всієї економіки України поширення такого різновиду сіткових структур, як фрайчайзинг, його підтримка з боку держави є особливо актуальною. Передусім, необхідне формування правової бази фрайчайзингу в Україні, що потребує прийняття Закону України "Про фрайчайзинг". Нормативними матеріалами мають бути забезпечені процеси укладання та реалізації відповідних договорів, угод, а також регулювання захисту прав інтелектуальної власності, відповідальності за їх порушення. Необхідно мати податкові пільги для учасників франчайзингових відносин. Стимулювання потрібно і для франчайзера щодо його зацікавленості у підтримці підприємців-початківців, і для франчазі, що до-

зволить йому зменшити витрати при налагодженні нового бізнесу, опануванні та забезпеченні вимог його ефективного ведення. Важливим є сприяння з боку держави створення систем підготовки вітчизняних підприємців у галузі франчайзингу та необхідного консультування.

Для забезпечення ефективного розвитку інтеграційних процесів, формування інтегрованих структур важливо створити стабільні та передбачувані відносини бізнесу і влади, законодавчу основу для захисту прав власності. Об'єднання структур має відбуватись на правовій основі, при додержанні інтересів кожної із сторін. Тільки у цьому випадку може йти мова про ефективність процесів інтеграції. Особливої уваги потребує недопущення протиправних захоплень підприємств – так зване рейдерство. При цьому необхідне прийняття обґрунтованих ефективних заходів, що може базуватись на відповідному законодавстві.

Виразом "рейдерські атаки" нерідко характеризуються дії, що є конкретним порушенням вже існуючих законів, передбачених Карним кодексом. Так, за винесення суддею завідомо протиправного приговору, рішення або постанови, зокрема таких, що призводять до захоплення підприємства, передбачена карна відповідальність (ст. 375 Карного кодексу). Тому, при наявності таких фактів потрібно забезпечити покарання суддів за їх недобросовісні дії згідно з законом. Одночасно рейдерські атаки супроводжуються діями, що часто мають ознаки карного злочину, який також може бути покараний за чинним законодавством. Це, зокрема, самоуправство, крадіжка, привласнення, вимагання документів, печаток, штампів та бланків, заволодіння ними шляхом шахрайства; використання підроблених документів; зловживання владою або службовим становищем; службові підробки тощо.

Тому вже на сьогоднішній день існують правові основи для припинення таких порушень, тоді як широко поширеною є точка зору, що для вирішення проблем рейдерства по-українськи треба приймати спеціальні антирейдерські закони. При цьому не враховується, що рейдер означає, зокрема, компанію, яка поглинає інші компанії шляхом масованої купівлі акцій компанії-жертви з метою одержання контрольного пакету акцій. Подібна діяльність у багатьох країнах урегульована законодавчо. Наприклад, у США

правила Комісії по цінних паперах і біржах (Securities and Exchange Commission) вимагають повідомляти комісію, а також компанію-об'єкт поглинання про наміри придбати понад 5 % акцій [61]. Але в Україні справа йде не так про купівлю акцій, як про шахрайські дії та захоплення територій і будівель озброєними загонами на протиправній основі. Тому необхідним, передусім, є удосконалення законодавства, що регулює корпоративні відносини, яке б не давало можливості штучно зменшувати прибуток підприємств, привласнити прибутки і майно, підвищувало відповідальність осіб, які контролюють активи підприємств.

Таким чином, сукупність напрямів, методів і засобів організаційних перетворень інтеграційного типу доцільно розглядати як невід'ємну частину цілісної системи інноваційної політики. Чітка цілеспрямованість на сприяння розвитку ФПП, кластерів, франчайзингу та інших інтегрованих структур, врахування цього чинника при розробці інструментарію макрорегулювання, перспективних програм соціально-економічного зростання, концепцій реформування окремих галузей та регіонів забезпечить прискорення вирішення завдань структурної перебудови. Активізація ефективних організаційних перетворень неможлива без удосконалення законодавчої та нормативної бази регулювання суб'єктів господарювання та їх об'єднань, запровадження специфічних стимулюючих нормативних параметрів функціонування інтегрованих корпоративних структур.

Висновки

Організаційні інновації – нові, більш ефективні форми організації, спеціалізації, кооперування, концентрації, диверсифікації виробництва, методів організації праці, які дозволяють в умовах зростаючої технологічної та ринкової конкуренції отримувати конкурентні переваги та додаткові нетрадиційні ресурси у розробці, виробництві та збуті продукції. Вони є непрямим, проте безумовним наслідком розвитку науки і техніки й виступають ключовою ланкою доведення науково-технічних розробок до впровадження у виробництво, утримання певної ніші на внутрішньому ринку та забезпечення конкурентності продукції на зовнішньому,

зорієнтовані на економічну доцільність та прибутковість, а головною умовою їх запровадження є прогресивне (синергічне) збільшення економічного ефекту.

Орієнтація на довгостроковий сталий розвиток передбачає формування новітніх підходів щодо вдосконалення організаційних структур – структурну трансформацію підприємства, зміну його функцій та асортименту. Важливим завданням організаційного розвитку підприємства є забезпечення комплексного використання інноваційного потенціалу, ефективного поділу праці шляхом оптимального сполучення сукупності факторів виробництва. Вихідною позицією ефективного організаційного розвитку має стати синергетичний підхід, відповідно до якого акцент ставиться на взаємодії різних змінних і різних рівнів системи. Побудова синергетичної моделі ефективного розвитку промислових підприємств є підставою для організаційних інновацій.

Зараз на часі розробка чіткої інноваційної політики на мікрорівні та стимулювання організаційної переструктуризації економіки з метою підвищення ефективності інноваційної діяльності та модернізації виробництва. Організаційні інновації передбачають визначення перспективних типів підприємств відповідно до розвитку науково-технічного прогресу, завдань по зростанню конкурентних позицій підприємств в умовах глобалізації.

Організаційна недосконалість господарських утворень й тенденції в організаційних перетвореннях зумовлюють складність позитивних зрушень в економіці, знижують її конкурентоспроможність, йдуть у розріз із завданнями по забезпеченню зростання на інноваційній основі. Враховуючи наміри України щодо поглиблення євроінтеграції та приєднання до СОТ, слід призупинити деградацію організаційних структур в економіці, спричинену курсом на безумовне розукрупнення виробництва, яке здійснювалось під гаслами демонополізації та приватизації й призвело до утворення слабких господарюючих суб'єктів. У той же час загострення глобальної конкуренції вимагає підвищення ролі великих інтегрованих господарських утворень і врахування цього чиннику при формуванні конкурентної політики. Це дозволить здійснити концентрацію ресурсів для реалізації сучасних інноваційних проектів та об'єднання сукупності наукових, виробничих, збуто-

вих ланок виготовлення новітніх продуктів, конкурентоспроможних на світових ринках.

З позицій інноваційних перетворень та вимог глобалізації, все більшого значення набуває гармонізація антимонопольної та промислової політики. Успішна сучасна модель економічного зростання не може бути побудована ні виключно методами конкурентної політики, ні виключно методами промислової політики. Потрібне сполучення механізмів, притаманних обома видам регулювання. Промислова політика має бути спрямована на створення сприятливих умов для розвитку пріоритетних галузей і виробництв з позицій інтересів всієї національної економіки. Антимонопольна політика, не заважаючи концентрації промислового і фінансового капіталу, передусім, має зосереджуватися на контролі за ціновою поведінкою. Одним із основних напрямів конкурентної політики стане запровадження механізмів недопущення антиконкурентних узгоджених дій, потрібно запобігати прихованій монополізації у процесі приватизації стратегічних підприємств, монополізації експортних секторів, монополізації ринків посередниками, а також іноземними ТНК.

Оскільки економіка України об'єктивно задіяна у процесі глобалізації і закономірності розвитку світової економіки мають до неї пряме відношення, то формування організаційних структур відбуватиметься згідно з загальносвітовими тенденціями. При цьому слід враховувати національні особливості соціально-економічного розвитку та трансформаційні процеси.

Специфікою організаційного розвитку сучасної світової економіки є утворення висококонцентрованих і інтегрованих структур; поширення процесів дедиверсифікації (поглиблення спеціалізації) компаній; орієнтація на досягнення ефекту економії на масштабі використання ключових ресурсів фірми; запровадження сіткової організації бізнесу. Організаційний розвиток передбачає оптимальне співвідношення різних організаційних форм, що мають інноваційний характер, та взаємодію великих і малих підприємств, об'єднань останніх між собою за територіально-виробничим принципом.

Формування сіткових структур шляхом інтеграції традиційних фірм у сітки є характерною особливістю сучасного розвитку світової економіки. В сітках фірми стають учасниками міжоргані-

заційних та міжгалузевих моделей кооперації та конкуренції, що здійснюються. Приналежність до тієї чи іншої сітки безпосередньо впливає на конкурентоспроможність фірми. Синергетичні ефекти, що є характерними для сіток, є дуже різноманітними і охоплюють багато напрямів господарської діяльності.

В Україні на відмінну від інших країн повільно відбуваються процеси консолідації капіталу, зокрема шляхом злиттів і поглинань. Особливістю цих процесів в Україні, що знижує ефективність консолідації, є поширення корпоративних конфліктів, недружніх захоплень ("рейдерства") підприємств. Поширенню недружніх захоплень сприяють недоліки корпоративного законодавства, використання шахрайських схем з підбрюхою документів, підкупом суддів, низька прозорість діяльності компаній, нерозвиненість фінансового ринку, нерозвиненість інститутів професіональних консультантів. З метою подолання негативних моментів у процесах злиття та поглинання необхідно внести зміни у законодавство, що скоротять можливості для "рейдерів".

Поширення інтеграційних процесів передбачає, передусім, посилення технологічних і відтворювальних взаємозв'язків щодо випуску кінцевої продукції, комплексування (створення єдиного комплексу) суміжних підприємств із подальшим створенням на їх базі ефективних інтегрованих організаційних структур. Інтеграційна компонента має враховуватись під час реструктуризації окремих підприємств.

Вітчизняні бізнес-групи далеко не повною мірою відповідають загальносвітовим сучасним тенденціям організаційного розвитку, вирішенню питань підвищення конкурентоспроможності національної економіки, інтересам суспільства. Зосередження окремих підприємств в одному об'єднанні часто не має технологічної основи, не пов'язано з їх взаємодією та синергією, що зумовлено особливостями приватизації в Україні в попередні роки, реалізацією можливостей набуття власності без чіткої спрямованості на підвищення ефективності її використання з позицій суспільних інтересів.

Основною організаційною моделлю сучасних інтегрованих об'єднань в Україні є конгломерати, які в світовій економіці вже відходять у минуле через свою неефективність, відсутність чіткої спеціалізації і, як наслідок, розпорошення ресурсів фірми на без-

лічі напрямів її діяльності. Необхідність переструктуризації конгломератних утворень у більш однорідні структури із чіткими організаційно-правовими обмеженнями особливо актуальна для України, враховуючи низький рівень капіталізації наших об'єднань і дефіцит ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових), які слід зосереджувати виключно на напрямках, за якими підприємство й в цілому економіка може отримати відчутні конкурентні переваги на світовому ринку.

Одним із напрямів модернізації організаційної структури економіки України має стати формування в інтегрованих компаніях стратегій, спрямованих на посилення спеціалізації, виділення профільного бізнесу. З урахуванням новітніх інтеграційних тенденцій організаційних змін має відбуватись розширення мережі малих та середніх підприємств.

У сучасних умовах активізація організаційного резерву розвитку економіки на основі поширення сіткових систем набуває все більшого значення для вирішення актуальних завдань суспільства. Потрібна розробка довгострокової стратегії відповідних організаційних перетворень на засадах раціонального поєднання різних типів підприємств з урахуванням вимог науково-технологічного та соціального прогресу.

Вирішення завдань економічного зростання в Україні, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва передбачає активне залучення регіонального чинника через налагодження ефективної взаємодії підприємств, що розміщені на певній території. Перспективи розвитку окремих галузей, структурних зрушень безпосередньо пов'язані з оптимізацією регіональних виробничих систем, що передбачає розробку та втілення відповідних інтеграційних механізмів. Особливо важливо формування кластерів для перетворення країни у високотехнологічну державу.

Кластери є засобом зменшення трансакційних витрат, ефективним механізмом поширення інновацій в середовищі малих і середніх підприємств, особливо з урахуванням відсутності в економіці передаточних ланок між наукою та виробництвом. Завдячуючи кластерам, набуває нових рис конкуренція, в них відбувається поєднання конкуренції та кооперації, які, знаходячись в різних площинах, доповнюють одне одного. Особливо це стосуєть-

ся інноваційних процесів, що забезпечує їх активізацію. Про ефективність кластеризації економіки свідчить досвід багатьох розвинених країн. Проблема полягає в тому, щоб у процесі адаптації зарубіжних моделей до українських реалій та пріоритетів не вихолостити їх сутність.

Кластерна трансформація бізнес-процесів та стратегій супроводжується значними труднощами, подолання яких вимагає вирішення широкого кола проблем. Передусім слід створити систему всебічної державної підтримки поширення новітніх структур. При цьому важливим є не адміністративний примус, а забезпечення умов, які б базувались на всебічному аналізі потенціалу регіонів, виявленні існуючих проблем їх розвитку та стимулюванні інтеграційних процесів у межах певних територій. Розробка моделі ефективної підтримки поширення кластерних структур має прискорити їх формування. Нагальною є розробка Державної програми розвитку інноваційних промислових кластерів, яка має забезпечити активну участь органів влади на державному, регіональному та місцевому рівнях, координацію діяльності міністерств і відомств у відповідному напрямі, запровадження системи заохочення додаткових пільг для учасників кластерів, що підвищить їх зацікавленість у об'єднанні їх ресурсів для вирішення спільних завдань підвищення ефективності як окремих підприємств, так і всього регіону. Важливим є надання більше прав регіонам з метою поліпшення використання їх природного, економічного та інтелектуального потенціалу. Необхідно забезпечити розробку відповідних законодавчих актів, які б окреслили права та переваги нових структур.

Кластери як форма взаємодії підприємств є важливим способом реалізації державної політики на регіональному рівні. Саме завдяки кластерам буде забезпечено найефективніше використання державних коштів, що спрямовуються на вирішення як соціальних, так і економічних проблем регіону. Шляхом запровадження кластерної моделі забезпечується досягнення стратегічної мети регіональної політики, що полягає в тому, щоб поєднати інтереси держави і окремих регіонів, розв'язати проблеми територіального устрою, перевести ряд важливих функцій та необхідних ресурсів на регіональний рівень, створити сприятливі умови

для розширення економічних можливостей конкретних територій.

Формування економічних організаційних структур на інтеграційній основі, що відповідають завданням інноваційного розвитку промисловості, потребує активної державної підтримки, здійснення комплексу методів та засобів щодо регулювання прогресивних організаційних процесів, які б стимулювали їх активізацію.

Держава повинна взяти на себе такі напрями організаційних перетворень, як формування великих інтегрованих структур (ТНК, ФПГ, стратегічні альянси), так і створення систем взаємодії великих і малих суб'єктів господарювання, зокрема, субпідряд, франчайзинг, а також систем підприємств, що базуються на їх територіальній спільності – кластери. Державне регулювання передбачає методичне супроводження цих процесів, безпосередню дольову участь в капіталі та в управлінні інтегрованими компаніями.

Державне стимулювання має відбуватись в загальній системі стимулювання інноваційного розвитку економіки. Підтримка інтеграційних тенденцій в системі організаційного розвитку підприємств особливо важлива з позицій формування нової моделі цілісного функціонування національної економіки.

Чітка цілеспрямованість на розвиток вертикально та горизонтально інтегрованих структур на засадах технологічно-виробничих зв'язків і з метою консолідації та концентрації обмежених ресурсів на пріоритетних напрямках має враховуватися при розробці інструментарію макрорегулювання, перспективних програм соціально-економічного зростання, концепцій реформування окремих галузей та регіонів, щоб забезпечити вирішення завдань структурної перебудови, модернізації та підвищення конкурентоспроможності економіки.

Розділ 5

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙ В ПРОМИСЛОВОСТІ

5.1. Методологія оцінки інвестиційних потреб промисловості

Реалізація ключової ідеї Концепції державної промисловості політики щодо створення конкурентоспроможного промислового комплексу постіндустріального типу та утвердження України як високотехнологічної держави пов'язана із значними обсягами інвестицій у розширене відтворення основних виробничих засобів.

Великі обсяги недофінансування протягом тривалого часу призвели до відтворювальних деформацій інвестиційного процесу в промисловому комплексі. Сьогодні ступінь зношеності устаткування в цілому по промисловості наближається до 60%, а в провідних галузях (металургійній, видобуванні неенергетичних матеріалів, машинобудуванні – до 70 і більше відсотків. Продовження експлуатації застарілого устаткування становить велику загрозу для конкурентоспроможності країни.

Масштабні капітальні інвестиції потрібні для технологічної модернізації в електроенергетиці, нафтопереробці, металургії, розвитку нових наукомістких галузей та підгалузей промисловості, які забезпечують технологічне переоснащення суміжних сфер, а також призупинення скорочення потужностей у депресивних галузях (вугільній промисловості, цивільному машинобудуванні та ін.). Для повноцінного оновлення основного капіталу обробної промисловості на базі високих технологій, крім прямих інвестицій безпосередньо в саме оновлення, необхідні ще додаткові інвестиції в науку, створення експериментальної бази, відновлення системи профтехосвіти для забезпечення промисловості висококваліфікованими кадрами.

У теперішній час відсутні серйозні обґрунтування обсягів фінансових ресурсів, які потрібні для структурної перебудови промисловості. Галузеві міністерства розробляють стратегію розвитку, визначають "вузькі місця" і на цій основі розраховують обсяги потрібного фінансування. Основним недоліком таких розрахунків є те, що за основу беруться ресурси і потужності, а не зміна попиту на продукцію, що виготовляється, кон'юнктура ринку, в т.ч. ринку інвестицій.

Міністерство економіки України оцінює інвестиційну потребу забезпечення структурної перебудови економіки у 200 млрд дол., з них здійснення першочергових інвестиційних проєктів по реструктуризації та оновленню виробничих основних засобів - у 40-50 млрд дол. [1, с.9; 2, с.18]. За підрахунками вітчизняних вчених, для технологічного та організаційного переоснащення промислового виробництва щорічно потрібно від 15-20 млрд грн до 7-8 млрд дол. [3, с. 16-18; 4, с.6].

За оцінкою Уряду, лише на перші кроки із виведення і заміни потужностей теплоенергетики слід виділити понад 15 млрд грн [5, с.3]. Крім того, для оновлення основних фондів на інноваційній основі, а також здійснення моніторингу процесів відтворення основних фондів, необхідно додатково поступово нарощувати інвестиції в науку не нижче рівня 0,5% ВВП [див. 4, с.6]. За висновками експертів Світового банку, щоб вивести виробництво ВВП на душу населення в Україні на рівень провідних країн світу треба залучити 4 трл дол. [див.1, с.9].

Отже, існують значні розбіжності в оцінці потреби в інвестиціях в основні засоби для структурної перебудови економіки, у т.ч. промислового комплексу. Недоліком цих оцінок є те, що вони не враховують готовність української економіки спожити такі обсяги інвестицій. Процеси в інвестиційній сфері повністю визначаються економічною ситуацією, що складається, яка задає жорсткі обмеження на збільшення інвестицій. Вирішити завдання масового збільшення інвестицій в реальний сектор, зокрема в промисловість, у рамках моделі інвестиційної діяльності, що склалася, досить проблематично. Основними характеристиками даної моделі є її розбалансованість і слабкий зв'язок з процесом розширеного відтворення. Умови фінансування (висока вартість кредиту, висока доходність операцій на фінансових ринках) не

відповідають низькій нормі доходності проектів. Втрачена належна мобільність інвестиційних ресурсів. Намітився розрив між фінансовою і речовою складовими інвестицій.

З теоретичної точки зору, основним орієнтиром в інвестиційній політиці на макрорівні є досягнення рівня інвестицій в основні засоби, який забезпечував би розширене відтворення економічного потенціалу. Оптимальним вважається рівень прямих інвестицій по відношенню до ВВП на рівні 22-25%, а вкладень у науку не нижче 2% ВВП [6, с.70-71]. На мікрорівні, за підрахунками фахівців, для того щоб підприємство мало змогу перетворити у капіталовкладення 10% свого валового продукту, його валовий прибуток має становити приблизно 20% величини валового продукту [7].

Розбіжності в оцінці потреб у фінансових ресурсах для здійснення структурної перебудови економіки мають місце через відсутність офіційної методики такого розрахунку. Кожне відомство розраховує потребу в інвестиціях в основні засоби і джерела їх фінансування, виходячи із власних міркувань.

Міністерство економіки України при визначенні валових інвестицій в процесі розробки Державної програми економічного і соціального розвитку України використовує методичні рекомендації щодо прогнозування і розробки програм, підготовлені НДЕІ Мінекономіки України [див. 6]. Згідно зі згаданими рекомендаціями аналіз і прогноз обсягу інвестицій здійснюється за методологією національного рахівництва. Розрахунок проводиться за формулою:

$$KB_{nl} = VВП_{nl} * K_{i0} * K_{zm nl},$$

де: KB_{nl} – капіталовкладення на плановий рік (період), $VВП_{nl}$ – валовий внутрішній продукт, прогнозований у плановому році (періоді); K_{i0} – питома вага обсягу інвестицій в основний капітал у ВВП у базовому році (періоді); $K_{zm nl}$ – коефіцієнт зміни співвідношення обсягу інвестицій і валового внутрішнього продукту у плановому році (періоді), який визначається експертним шляхом.

При визначенні коефіцієнта зміни співвідношення обсягу інвестицій і валового внутрішнього продукту досліджуються чинники, що впливають на інноваційний клімат (стабільність економіки, податкова політика, досконалість ринку цінних папе-

рів тощо). Обчислення обсягу інвестицій здійснюється методом прямих планових розрахунків. Обсяги державних капіталовкладень визначаються відповідно до проекту Державного бюджету на наступний рік, а при його відсутності за експертною оцінкою потреб економіки. При визначенні динаміки та обсягів приватних інвестицій в основний капітал рекомендується враховувати очікувані в перспективному періоді такі зміни: відсоткових ставок за кредитами та депозитами; обсягів кредитних ресурсів; у податково-бюджетній політиці, рівня розвитку виробництва та його рентабельності; рівня зайнятості населення; співвідношення доходів та заощаджень населення; припливу іноземного капіталу.

Дана методика придатна для прогнозування обсягів капітальних інвестицій на макrorівні. При визначенні потреби в інвестиціях для структурної перебудови економіки, зокрема в промисловості, слід було б виходити з інших методологічних принципів, а саме залежності між приростом промислового виробництва і його капіталомісткістю. Капітальні інвестиції створюють матеріальні передумови для збільшення виробництва і в цьому сенсі є умовою економічного збільшення.

Обсяг капітальних вкладень залежить від двох тісно пов'язаних між собою показників: приросту обсягу виробництва і коефіцієнта капіталомісткості, скорегованого на коефіцієнт її зміни у плановому періоді:

$$K_{nl} = dB_{nl} * m_0 * k_{zm nl},$$

де K_{nl} – обсяг капітальних інвестицій, який потрібен для запланованого приросту обсягів виробництва (dB_{nl}) у перспективному періоді; m_0 – коефіцієнт капіталомісткості виробництва у ретроспективний період, який є базою для планування, $k_{zm nl}$ – коефіцієнт зміни капіталомісткості у плановому періоді.

Капітальні інвестиції (K_{nl}) представлені їх валовими значеннями, включаючи і вкладеннями на відшкодування основних засобів, що вибувають.

Коефіцієнт капіталомісткості (m) характеризує приріст затрат капітальних інвестицій в основні засоби, необхідних для зростання випуску продукції за умов, що єдиним чинником збільшення випуску продукції є капіталовкладення в створення нових і реконструкцію діючих основних фондів. У більшості випадків даний показник формується на основі аналізу середнього по

національному господарству показника фондомісткості (відношення обсягу основних фондів до вартості продукції), що є в цілому прийнятним, оскільки за більш тривалий період спостереження характер, динаміка і напрями змін цих показників збігаються.

На коефіцієнт капіталомісткості виробництва впливає багато чинників. Вплив більшості з них об'єктивний і може бути кількісно вимірний. Серед них: характер і напрями використання капітальних інвестицій на відтворення основних засобів, що вибувають, та їх розширення; технологічна, відтворювальна і галузева структура капітальних інвестицій та рівень їх концентрації; природно-кліматичні умови (у добувній промисловості); ступінь використання виробничих потужностей.

Кожний з цих чинників неоднаково впливає на коефіцієнт капіталомісткості. Так, процес відшкодування основних фондів, що вибувають, не сприяє випуску продукції, а лише підтримує його на попередньому рівні. Водночас у рамках цього процесу певною мірою можливе і розширене відтворення, а якщо тут знаходяться практичне застосування останні досягнення науково-технічного прогресу. У цьому разі випуск продукції збільшується, а значення коефіцієнта m зменшується.

Найсуттєвіший вплив на формування коефіцієнта капіталомісткості здійснюють ті капітальні вкладення, які направляються на безпосереднє розширення основних засобів. За інших рівних умов (незмінній галузевій, відтворювальній і технологічній структурі капіталовкладень тощо) зазначений вплив проявляється, головним чином, через технічний прогрес. Якщо зростання маси основних засобів не супроводжується збільшенням їх технічного рівня величина m (за інших рівних умов) не змінюється, а у випадку збільшення технічного рівня цей коефіцієнт змінюється у тому напрямі, в якому, як припускається, може змінитися вартість основних засобів під впливом технічного прогресу.

Певний вплив на тенденцію коефіцієнту m здійснює і характер використання капітальних вкладень, тобто співвідношення між частинами, що направляються на відтворення основних фондів, які вибувають, і на розширення діючих. Якщо це співвідношення відповідає рівню техпрогресу і сприяє нормальному відтворенню фондів, що вибувають, величина залежить від того, яка

з різновидностей техпрогресу переважає. Так, якщо капіталовкладення в розширення виробництва сприяють прискоренню технічного прогресу і економії виробничих ресурсів, то капіталовкладення, що направляються на відтворення основних фондів, що вибувають, забезпечують лише просте їх відтворення. Отже, величина m буде знижуватись з збільшенням частки капітальних вкладень, що направляються на розширення виробництва.

Капіталомісткість залежить від характеру використання капітальних вкладень на цілі розширення виробництва і відшкодування фондів, що вибувають у часі. Так, величина m може тимчасово падати при значному скороченні обсягів фондів, що вибувають, та їх використання на збільшення виробничих потужностей. При незмінних обсягах капіталовкладень це сприяє прискоренню збільшення виробництва. Водночас, якщо протягом тривалого часу оновленню основних фондів приділяється недостатньо уваги, діючі виробничі потужності швидко зношуються, і це неминуче призводить до зниження ефективності їх використання і обумовлює збільшення коефіцієнта капіталомісткості. Але передчасна заміна діючих виробничих потужностей також має наслідки, оскільки у даному випадку можливості економічного зростання, що обумовлені капітальними вкладеннями у діючі потужності, не повністю використовуються, і за інших рівних умов, величина коефіцієнта капіталомісткості зростає.

З цього виходить, що з метою зниження величини m і збереження високих темпів зростання виробництва слід дотримуватись економічно обґрунтованих пропорцій, що об'єктивно склалися між частками капітальних вкладень, які направляються на розширення виробництва і на оновлення діючих виробничих потужностей. Збереження оптимальних співвідношень між цими частками не перешкоджає певному перерозподілу капітальних вкладень між розширенням і оновленням основних фондів. Більш того, з метою збереження оптимальних темпів зростання виробництва такий перерозподіл капіталовкладень з відмираючих у процесі технічного прогресу галузей у нові, швидко прогресуючі галузі, вкрай необхідний. Загальне правило: якщо перегрупування капіталовкладень не пов'язано з циклічними коливаннями величини m (а при заданих їх обсягах – і з коливанням обсягів продукції, що випускається), або з необґрунтованим збільшенням цього

коефіцієнта, то перерозподіл капітальних вкладень економічно виправданий.

Величина m значного мірою залежить від матеріально-речової структури капіталовкладень, тобто від питомої ваги в них будівель, споруд – з одного боку, і машин та устаткування – з іншого. Капіталовкладення як фактор виробництва характеризуються, насамперед, питомою вагою машин, що вводяться в дію та їх технічним рівнем. Чим швидше збільшується питома вага машин та устаткування, тим значення коефіцієнта m нижче. Оскільки будівництво нових будівель вимагає значно більше коштів, ніж реконструкція існуючих будівель, прискорене зростання фонду відтворення і капітального ремонту порівняно зі збільшенням капіталовкладень у нове будівництво, сприяє зниженню коефіцієнта капіталомісткості виробництва.

Величина коефіцієнта m залежить від галузевої структури капіталовкладень. Збільшення обсягу виробництва за рахунок одних і тих же капіталовкладень буде різним залежно від того, у розвиток яких галузей вони вкладаються. Враховуючи лише цю залежність, можна припустити, що найбільший приріст виробленої продукції забезпечував би розвиток некапіталомістких (капіталоекономних) галузей.

Однак можливості розвитку окремих галузей промисловості, формування галузевої структури виробництва, а отже, і галузева структура використання фонду капіталовкладень визначені (особливо на тривалий період) об'єктивними умовами, з яких і слід виходити при розробці промислової (структурної) політики країни, у тому числі і політики капіталовкладень. Вибір варіантів можливий лише в рамках об'єктивних умов, що склалися, з урахуванням національних особливостей, рівня економічного розвитку країни і конкретної ситуації, що склалася.

Вплив ступеня використання виробничих потужностей на коефіцієнт m обумовлений різною капіталомісткістю окремих галузей. Підвищення ступеня використання виробничих потужностей у ряді галузей має свої технічні та економічні межі. Перевищення об'єктивних меж призводить або до додаткових затрат ресурсів, або до зниження вартості продукції, що випускається.

Врешті-решт знижується ефективність виробництва. Тому, якщо прогноз показника капіталомісткості ведеться на достатньо тривалий період, завжди треба враховувати деякий резерв використання виробничих потужностей.

Величина коефіцієнта m залежить також від ступеня концентрації капіталовкладень. Поняття концентрації капіталовкладень розуміється як скорочення часу введення в дію основних фондів, з одного боку, і як концентрація капіталовкладень на основних напрямках економічного розвитку, на найважливіших цілях розвитку – з іншого.

Проблема скорочення строків введення в дію основних фондів важлива з точки зору дотримання норм незавершеного будівництва. Недотримання цих строків призводить звичайно до збільшення незавершеного будівництва, до несвоєчасної здачі об'єктів, а тим самим і до зниження випуску продукції порівняно із запланованим обсягом. У результаті затрати ресурсів на виробництво одиниці продукції зростають. Оптимальні строки освоєння капіталовкладень не є постійними і в ході науково-технічного прогресу скорочуються. І як результат, це призводить до зниження коефіцієнта капіталомісткості.

На розмір капітальних вкладень об'єктивно впливають природні умови. Особливо сильно цей вплив проявляється у добувній промисловості. Так, несприятливі умови видобутку природних ресурсів обумовлюють збільшення коефіцієнта капіталомісткості виробництва.

При визначенні потреби в капітальних інвестиціях, необхідних для досягнення оптимального приросту промислового виробництва у заданій структурі, необхідно врахувати реальні умови формування показника капіталомісткості. В Україні в період трансформацій одночасно треба вирішити ряд складних проблем, які розвиненими країнами вирішувались поступово, в ході природного історичного розвитку, тому слід припустити тимчасове зростання коефіцієнта капіталомісткості.

5.2. Тенденції інвестування промислового виробництва

За 15 років ринкових реформ інвестиційні процеси в промисловості України значно уповільнились. У 2005 р. обсяг інвестицій в основні засоби галузі становили лише 55,5% до рівня 1990 р., тобто скоротився в 1,7 раза. [8, с.203; 9, с.211]. Найбільший спад інвестиційної активності мав місце в перші десять років ринкових реформ. Так, за період 1991 – 2000 рр. обсяг інвестицій в основні засоби зменшився в 3,4 раза. Більш високими темпами порівняно з промисловістю в цілому знижувались інвестиції в машинобудування (в 12,2 раза) і промисловість будівельних матеріалів (в 9,0 раза). В добувних галузях і галузях первинної обробки спад був менший: у вугільній промисловості – 1,6 раза, у чорній металургії – 3,9 раза.

Інвестиційний спад, що мав місце в усіх галузях промисловості, за перше десятиріччя реформ, призвів до значної втрати позицій галузей з високою доданою вартістю. Так, частка машинобудування і металообробки в загальному обсязі виробництва продукції промисловості скоротилась з 30,5% у 1990 р. до 13,5% у 2004 р. Натомість суттєво зросла питома вага паливної промисловості з 5,7 до 9,1%, чорної металургії з 11,0 до 23,3% [10, с.155; 11, с.107,109].

Після 2000 р. намітилась тенденція до зростання темпів інвестування в основні засоби промисловості. Так, за 2001 – 2004 рр. інвестиції в основні засоби промисловості збільшились в 1,87 раза, у тому числі в машинобудування і металообробку – в 2,15 раза, в металургію і обробку металів – в 1,95 раза. У 2005 р. темпи зростання інвестицій в основні засоби уповільнились: у цілому по промисловості в 1,20 раза (з 124,9 до 104,1%), у тому числі: в добувній промисловості в 1,16 раза (з 120,9 до 104,0%); обробній – у 1,10 раза (з 126,0 до 114,1%); виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води у 1,73 раза (з 126,4 до 72,7%), в обробній промисловості, зокрема в машинобудуванні в 1,39 раза (з 120,4 до 86,2%) [див. 9, с.213].

Динаміка коефіцієнта капіталомісткості виробництва за останні 5 років (2001 – 2005 рр.) була неоднозначною (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

**Динаміка коефіцієнта капіталомісткості виробництва
за видами промислової діяльності в Україні за 2001 – 2005 рр.**

	2001	2002	2003	2004	2005
Промисловість – усього	0,99	0,99	1,08	1,11	1,01
У тому числі:					
Добувна	1,04	0,85	1,06	1,16	1,00
Обробна	1,01	1,04	1,12	1,10	1,11
З неї:					
Харчова та переробка сільськогосподарських продуктів	0,94	1,24	1,07	0,96	0,96
Легка	0,78	0,86	1,67	1,07	1,19
Виробництво деревини та виробів з деревини	1,25	1,27	0,93	1,29	1,18
Целюлозно-паперова	1,17	1,75	0,60	0,98	0,89
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	1,05	0,57	1,58	1,12	1,30
Хімічна та нафтохімічна	1,16	1,05	0,87	1,50	1,10
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	1,27	1,18	1,34	1,34	0,91
Металургія та обробка металу	1,00	0,88	1,24	1,28	1,43
Машинобудування	0,92	0,95	1,14	0,94	0,80
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	1,09	1,15	1,14	1,28	0,71

Джерело: розраховано за даними [9, с.107,213].

За аналізований період мали місце значні коливання зазначеного коефіцієнта. У 2004 р. порівняно з 2001 р. коефіцієнт збільшився по всіх галузях промисловості, за винятком целюлозно-паперової. У 2005 р. порівняно з попереднім роком спостерігалось зниження коефіцієнта капіталомісткості, крім легкої промисловості, виробництва коксу та продуктів нафтопереробки, металургії та обробки металу.

Галузева структура інвестицій з точки зору реструктуризації і модернізації промислового комплексу залишається несприятливою, причому відсутній перелив інвестиційних ресурсів у прогресивні інвестиційно-утворюючі галузі обробної промисловості (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

**Галузева структура інвестицій в основний капітал
в промисловість України за 2001 – 2005 рр.**

відсотків від загального обсягу інвестицій

	2001	2002	2003	2004	2005
Промисловість – усього	100	100	100	100	100
у тому числі:					
Добувна	31,0	25,3	22,9	22,5	23,2
Обробна	51,9	55,8	58,9	59,1	63,9
з неї:					
Харчова та переробка сільсько- господарських продуктів	16,0	20,4	20,8	17,8	18,3
Легка	1,2	1,0	1,3	1,3	1,4
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	5,6	3,8	5,4	5,0	5,7
Хімічна та нафтохімічна	5,1	5,3	4,3	6,0	6,8
Металургія та обробка металу	10,4	9,0	10,3	11,6	15,9
Машинобудування	6,9	6,8	8,3	8,0	6,4
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	6,7	9,5	8,5	9,4	9,4

Джерела: розраховано за даними [9, с.212].

В обробній промисловості за період 2001-2005 рр. при зростанні частки інвестицій в металургію та обробки металу в 1,5 раза, в хімічну та нафтохімічну – в 1,3 раза частка інвестицій у машинобудування скоротилася на 0,5% (при зростанні частки галузі у виробленій (реалізованій) продукції).

Скорочення частки інвестицій в машинобудування – галузі, що виробляє капітальні та наукомісткі товари, є обмежувачем розширення інвестиційної активності в економіці. В ситуації, що склалася в Україні за роки реформ, вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки повністю залежить від оновлення основних фондів, насамперед у машинобудуванні.

Нерівномірно розподілені капітальні інвестиції між фондомісткими галузями – добувними і по виробництву та розподіленню електроенергії, газу та води (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

**Співвідношення обсягу капітальних інвестицій
і доданої вартості в окремих галузях промисловості
за 2001–2005 рр.**

Показники	Добувна					Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Фондомісткість виробленої продукції, грн/грн	2,57	2,56	2,53	2,12	2,20	2,75	3,38	3,41	3,30	1,77
Частка доданої вартості в загальному обсязі доданої вартості в промисловості, %	15,4	16,2	14,9	13,0	16,9	20,3	18,5	16,9	12,9	13,0
Обсяг капітальних інвестицій на одиницю доданої вартості галузі	0,50	0,38	0,42	0,51	0,44	0,21	0,25	0,29	0,42	0,28

Джерело: розраховано за даними: [9, с.31,32,212].

При майже однаковій фондомісткості виробленої продукції і частці в доданій вартості промисловості добувних галузей і виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (а в окремі роки перевищення рівня фондомісткості у валовій доданій вартості промисловості у другій групі галузей порівняно з першою) обсяг капітальних інвестицій на одиницю доданої вартості у добувних галузях протягом всього аналізованого періоду був у 1,2-2,4 раза більший, ніж у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води.

Збереження подібної ситуації із забезпеченням капітальними інвестиціями виробництва та розподілення електроенергії, газу та води становить значну загрозу для всієї економіки, оскільки в найближчий час (3-5 років), за оцінками спеціалістів, вичерпу-

ється технічний ресурс усієї теплоенергетики та інших виробництв, що входять до даної групи галузей.

За аналізований період погіршилась технологічна структура капітальних інвестицій, що виразилось у зростанні частки пасивної частини основного капіталу (капітального будівництва) і зменшенні відповідно активної частини (придбання раніше існуючих і виготовлення нових основних засобів). (табл. 5.4).

Так, у промисловості в цілому частка капітального будівництва збільшилась з 35,2% у 2001р. до 49,0% у 2005р. або в 1,4 раза, у т.ч. у добувну промисловість – в 1,5 раза, в обробну – в 1,4, у виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – у 2,0 рази. В обробній промисловості найбільше зниження частки виготовлення нових основних засобів мало місце в целюлозно-паперовій промисловості, виробництві коксу, продуктів нафтопереробки, металургії та обробці металу.

У відтворювальній структурі інвестицій в основний капітал намітилась тенденція до зростання частки нового будівництва в структурі інвестицій в основний капітал, що можна оцінити позитивно (див. табл.5.5). У цілому по промисловості частка нового будівництва в загальному обсязі інвестицій за аналізований період зросла в 1,17 раза. Найбільш швидкими темпами частка нового будівництва зростала в добувній промисловості – в 2 рази (з 8,3% в 2001 р. до 16,5% - в 2005 р.). Найвища частка нового будівництва в структурі інвестицій у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води. В обробній промисловості при зростанні частки нового будівництва в загальному обсязі інвестицій за період 2001-2005 рр. мали місце значні коливання цього показника протягом зазначеного періоду. Так, у 2002 р. порівняно з 2003 р. частка нового будівництва знижувалась. Це свідчить про існування проблем щодо модернізації обробних галузей.

Отже, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що поки ні динаміка, ні структура (галузева, технологічна, відтворювальна) інвестицій в основний капітал не сприяють подоланню структурних деформацій у промисловості і підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів.

Технологічна структура інвестицій в основний капітал промисловості України у 2001–2005 рр.

відсотків від загального обсягу інвестицій

	2001			2002			2003			2004			2005		
	Капітальне будівництво	Придбання раніше існуючих основних засобів	Виготовлення нових основних засобів	Капітальне будівництво	Придбання раніше існуючих основних засобів	Виготовлення нових основних засобів	Капітальне будівництво	Придбання раніше існуючих основних засобів	Виготовлення нових основних засобів	Капітальне будівництво	Придбання раніше існуючих основних засобів	Виготовлення нових основних засобів	Капітальне будівництво	Придбання раніше існуючих основних засобів	Виготовлення нових основних засобів
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Промисловість – усього	35,2	3,1	61,7	39,4	3,1	57,5	46,3	5,9	47,8	44,3	9,6	46,1	49,0	6,8	44,2
У тому числі:															
Добувна	37,7	0,4	61,9	42,5	0,9	56,6	49,5	1,2	49,3	40,9	12,9	46,2	49,5	9,5	41,0
Обробна	25,9	4,5	69,6	30,5	4,3	65,2	37,5	8,5	54,0	37,6	10,1	52,3	45,0	6,6	48,4
з неї															
Харчова та переробка с/г продуктів	21,2	2,4	76,4	21,5	3,8	73,7	30,7	7,5	61,8	28,0	7,9	64,1	32,5	6,4	61,1
Легка	8,8	24,9	66,3	27,7	5,9	66,4	25,4	10,7	63,9	15,5	28,6	55,9	32,2	18,0	49,8

Продовження табл. 5.4

А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Виробництво деревини та виробів із деревини	16,2	10,1	73,7	17,5	7,6	74,9	21,5	25,7	52,8	26,0	12,6	61,4	20,9	16,7	62,4
Целюлозно-паперова	6,8	6,5	86,7	13,5	2,8	83,7	31,9	14,2	53,9	15,6	13,8	70,6	27,2	12,0	60,8
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	43,5	2,4	54,1	54,9	0,6	44,5	62,1	1,2	36,7	66,1	3,4	30,5	70,2	3,4	26,4
Хімічна та нафтохімічна	24,3	3,4	72,3	31,7	3,6	64,7	42,8	7,6	49,6	34,3	16,7	49,0	34,1	5,2	60,7
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	25,4	3,3	71,3	33,3	4,4	62,3	30,0	9,1	60,9	34,4	8,6	57,0	31,9	7,7	60,4
Металургія та обробка металу	36,6	5,3	58,1	48,0	3,9	48,1	49,5	5,9	44,6	54,5	8,1	37,4	69,6	3,5	26,9
Машинобудування	25,5	8,3	66,2	29,3	6,7	64,0	32,9	10,8	56,3	32,7	9,9	57,4	34,0	9,4	56,6
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	62,4	3,2	34,4	66,0	2,4	31,6	73,6	3,8	22,6	76,5	2,9	20,6	72,2	3,0	24,8

Джерело: розраховано за даними [35, с.63-67; 36, с.133-149; 37, с.122-126; 38, с.165-175; 39, с.158-163].

Відтворювальна структура інвестицій в основний капітал у 2001-2005 рр.

відсотків від загального обсягу інвестицій

	2001			2002			2003			2004			2005		
	технічне переоснащення і реконструкція діючих підприємств	нове будівництво, включаючи розширення діючих підприємств	підтримання діючих потужностей	технічне переоснащення і реконструкція діючих підприємств	нове будівництво, включаючи розширення діючих підприємств	підтримання діючих потужностей	технічне переоснащення і реконструкція діючих підприємств	нове будівництво, включаючи розширення діючих підприємств	підтримання діючих потужностей	технічне переоснащення і реконструкція діючих підприємств	нове будівництво, включаючи розширення діючих підприємств	підтримання діючих потужностей	технічне переоснащення і реконструкція діючих підприємств	нове будівництво, включаючи розширення діючих підприємств	підтримання діючих потужностей
Промисловість, усього	70,6	21,8	7,6	74,1	19,6	6,3	71,5	23,9	4,6	69,3	25,8	4,9	70,5	25,5	4,0
У тому числі:															
Добувна	65,3	8,3	26,4	59,7	11,8	28,5	67,3	12,5	20,2	61,0	15,5	23,5	66,0	16,5	17,5
Обробна	78,4	20,6	1,0	85,1	14,5	0,4	79,1	20,5	0,4	82,0	17,6	0,4	75,8	23,5	0,7
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	54,0	45,9	0,1	57,2	42,8	0,0	52,9	46,3	0,8	39,2	60,5	0,3	50,9	48,7	0,4

Джерело: складено за [9, с.26; 10, с.214; 12, с.230; 11, с.224; 34, с.217].

За роки ринкових реформ в Україні відбулися суттєві зміни в структурі джерел фінансування інвестицій в основний капітал, що виразилось у різкому скороченні питомої ваги інвестицій за рахунок державних централізованих джерел фінансування. Так, якщо в 1990 р. частка вказаних джерел у загальному обсязі інвестицій становила 27,0 %, то в 2005 р. вона скоротилась до 5,5%. Частка витрат на промисловість і будівництво в загальному обсязі видатків зведеного бюджету зменшилась у 3,5 раза (з 10,6% у 1990 р. до 3,0% - у 2005 р.) [8, с.198; 9, с.205].

Сучасна бюджетна політика до останнього часу була зорієнтована на скорочення державних витрат в економіку насамперед за рахунок інвестиційної складової, тому позитивним можна визнати наміри Уряду збільшити державне інвестування у найближчому майбутньому. Скорочення інвестиційних витрат здійснювалось без детального аналізу різних інвестиційних програм та їх оцінки з позицій відповідності пріоритетним напрямам економічного зростання. Перелік програм формувався й продовжує формуватися безсистемно, без урахування потреб у структурних зрушеннях. При затвердженні бюджетних програм не плануються конкретні результати на кожному етапі виконання держпрограми, не визначаються джерела фінансування, тобто бюджетні кошти витрачаються безсистемно. До останнього часу розроблялась значна кількість державних програм (у 2005 р. більше 100 програм пріоритетного розвитку), що призводило до розпорошення обмежених коштів на велику кількість об'єктів і не дозволяло вчасно завершити вже розпочаті заходи та отримати конкретні результати. Так, за програмою "Українське вугілля" станом на 01.01.2004 р. на 40 об'єктах, в які вже було вкладено майже 109 млн грн бюджетних коштів, будівництво було припинено та прийнято рішення про їх списання [13, с.6,13].

У ході виконання програм за рахунок бюджетних коштів перевага віддавалась вирішенню поточних питань (в основному погашенню боргів по заробітній платі, податках, страхових внесках, фінансових санкціях тощо), а не перспективним процесам, здатним забезпечити зростання виробництва і підвищення його конкурентоспроможності. У державному бюджеті на 2007 р. також передбачено більшу частину коштів, призначених на вико-

нання програм реструктуризації галузей, зокрема вугільної, направляти на поточні витрати (табл.5.6).

Таблиця 5.6

**Напрями використання бюджетних коштів
у вугільній промисловості, передбачених проектом
Держбюджету України на 2007 р.**

Напрями використання коштів	Сума коштів, млн грн	Частка в загальному обсязі коштів, %
Розв'язання проблем вугільної галузі – усього	5080	100
У тому числі за напрямами:		
Реструктуризація галузі: підготовка шахт до ліквідації, фізична ліквідація гірничих підприємств; роботи з охорони довкілля; забезпечення побутовим паливом осіб, які звільняються із шахт, що ліквідуються	903,7	18,1
Гіничо-рятувальні заходи на вугледобувних підприємствах: зарплата з нарахуваннями; придбання предметів постачання і матеріалів; відшкодування бюджетних позик	255,2	5,1
Державна підтримка вугледобувних підприємств для здешевлення собівартості продукції: часткове покриття витрат, що спрямовуються на оплату праці; часткове покриття витрат за спожиті енергоносії; забезпечення гарантійних зобов'язань щодо повернення гарантійних позик	1843,8	36,9
Державна підтримка підприємств із видобутку кам'яного, бурого вугілля і торфу для будівництва, технічного переоснащення та капітального ремонту гірничошахтного обладнання	1740,0	34,8
Охорона праці та підвищення техніки безпеки на вугледобувних підприємствах	105,1	2,1
Заходи щодо передачі об'єктів соціальної інфраструктури	100,0	2,0
Інші витрати.	53,0	1,0

Джерело: розраховано за [15, с.4].

Орієнтація на вирішення поточних завдань, відкладення на майбутнє активізації інвестицій в довгострокові проекти спричи-

няє серйозні прорахунки в економічній політиці. В результаті порушення балансу між поточною і довгостроковою діяльністю у багатьох сферах перевищені пороги безпеки по найважливіших економічних індикаторах. Унаслідок того, що у ході виконання програм за рахунок бюджетних коштів покриваються поточні витрати, втрачається мотивація до забезпечення фінансової стійкості підприємств. Так, у 2004 р. по окремих вугільних підприємствах отримані обсяги державної підтримки перевищували обсяги товарної продукції в 1,1 – 2,4 раза [14, с.13]. Отже, у цих підприємств знижуються стимули до нагромадження і наступного самофінансування.

Основним джерелом інвестицій в основний капітал стали власні кошти підприємств: амортизація і чистий прибуток (нерозподілений прибуток звітного року), хоча їх частка у загальному обсягу інвестицій знизилась за період 2000-2005 рр. в 1,2 раза – з 68,6 до 57,4%.

У структурі власних джерел фінансування інвестицій промисловості переважну частку становить амортизація (табл. 5.7).

Таблиця 5.7

Структура власних джерел фінансування капітальних інвестицій у промисловість України за 2001-2004 рр.

	2001	2002	2003	2004
Власні джерела, всього, <i>млн грн</i>	17012,7	9341,4	13189,7	29842,8
Амортизація	10463,3	11525,1	12700,8	19121,8
Чистий прибуток (нерозподілений прибуток звітного року) / чистий збиток	6549,4	-2183,7	488,9	10721,0
Власні джерела, всього, <i>відсотків до підсумку</i>	100	100	100	100
Амортизація	61,5	123,4	96,3	64,1
Чистий прибуток (нерозподілений прибуток звітного року) / чистий збиток	38,5	-23,4	3,7	35,9

Джерело: розраховано за даними [9, с.90; 16, с.63,79,100; 17, с.50,51].

Так, в окремі роки (2001, 2003 і 2004) частка амортизації у власних джерелах фінансування інвестицій коливалась у межах 61,5 – 96,3%. У 2002 р. амортизація була єдиним джерелом фі-

нансування інвестицій, оскільки замість чистого прибутку (як другого власного джерела), мав місце чистий збиток.

Амортизація є базовим ресурсом в основному для простого відтворення основного капіталу (підтримки діючих потужностей, заміни окремих вузлів і видів застарілого устаткування тощо), і тому при використанні її як джерела для простого відтворення ефективність виробничих капіталовкладень суттєво не підвищується.

Через відсутність зваженої амортизаційної політики, адекватної трансформаційним процесам в економіці України, створилася значна різниця між рівнем зносу основних засобів і обсягом нарахованої амортизації. Намітилась тенденція до зниження частки амортизації в операційних витратах на виробництво. Так, якщо в 1990 р. ця частка становила 9,0% до загальних витрат, то у 2000 р. – 5,8, а в 2005 р. – 3,6 [див. 8, с.107; 9, с.110]. Тобто за 15 років частка амортизації скоротилася в 2,5 раза. Таке різке скорочення частки амортизації в операційних витратах пов'язане з тим, що, по-перше, в масі основних виробничих засобів зберігається значна частка фізично зношених елементів, вік яких перевищує нормативні строки служби і амортизація по них не нараховується; по-друге, зберігаються низькі темпи приросту основних виробничих засобів; по-третє, надзвичайно рідко застосовується прискорена амортизація.

Незважаючи на те, що амортизаційні джерела інвестицій досить обмежені і не забезпечують достатніх коштів для оновлення основних засобів, вони часто використовуються для покриття різних поточних (не інвестиційних) потреб підприємств – на поповнення оборотних засобів, погашення заборгованості перед поставачальниками продукції та кредиторами тощо.

Чистий прибуток підприємств ще не став надійним джерелом інвестицій через незадовільний фінансовий стан значної кількості суб'єктів господарювання, насамперед низьку рентабельність і збитковість. Як свідчить зарубіжний досвід і вітчизняна практика, для здійснення самофінансування рентабельність операційної діяльності підприємств повинна бути на рівні 15-20%. В Україні протягом 6 років (2000-2005 рр.) рентабельність операційної діяльності промислових підприємств коливалась у межах 2,6-5,5% [див. 9,с.57]. При цьому найвищі рівні рентабельності

мали місце в добувних галузях, а також хімічній та нафтохімічній промисловості, металургії та обробці металу, целюлозно-паперовій промисловості. У цих галузях рівень рентабельності був вищий порівняно з промисловістю в цілому відповідно у 2,62; 1,42 і 1,31 і 1,16 рази (табл.5.8). У машинобудуванні як інвестиційно-утворюючої галузі рентабельність в 2-4 рази нижча, ніж у добувних галузях. Це свідчить про різні потенційні можливості цих галузей до самофінансування.

Таблиця 5.8

**Співвідношення рівнів рентабельності окремих галузей
і рівня оперативної рентабельності* промисловості в цілому
(промисловість = 1)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Добувна	1,81	3,11	1,69	1,03	1,81	2,62
Обробна	1,23	1,13	1,19	1,27	1,15	0,96
У тому числі:						
Харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів	0,69	1,08	1,27	0,82	0,42	0,67
Легка	-0,02	0,30	-0,62	0,12	0,08	-0,04
Виробництво деревини та виробів із деревини	0,21	0,86	-0,50	0,97	0,87	0,82
Целюлозно-паперова	1,73	2,40	2,73	1,36	1,64	1,16
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	...	0,38	1,54	0,45	1,04	0,74
Хімічна та нафтохімічна	1,62	1,03	0,69	1,58	1,49	1,42
Металургія та обробка металу	2,04	1,38	1,77	2,39	1,96	1,31
Машинобудування	-0,06	1,08	0,58	0,58	0,66	0,62
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	-0,12	-0,27	0,15	-0,06	-0,28	0,27

* відношення фінансового результату від операційної діяльності до витрат операційної діяльності, відсотків;

** хімічна.

Джерело: розраховано за даними [9, с.57].

Незважаючи на те, що за останні 4 роки (2001-2004 рр.) у промисловості намітилась тенденція до скорочення частки збиткових підприємств і сум збитків, масштаби збитковості ще досить значні (табл. 5.9).

У цілому по промисловості частка збиткових підприємств у загальній їх кількості скоротилася з 42,4% в 2001 р. до 40,6% у 2005 р., а чистий збиток відносно чистого прибутку відповідно з 61,3 до 40,6%. По більшості галузей чисті збитки відносно чистого прибутку зменшились. Значне перевищення першого показника над другим збереглося в легкій промисловості, а також у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води.

Для державних підприємств можливість використання чистого прибутку як джерела інвестицій обмежена у зв'язку з тим, що згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 17 травня 2006 р. № 678 державними, в тому числі казенними підприємствами та їх об'єднаннями і дочірніми підприємствами, акціонерними, холдинговими компаніями та іншими суб'єктами господарювання, у статутному фонді яких державі належать частки (акції, паї), та їх дочірніми підприємствами здійснюється відрахування частини прибутку (доходу) у розмірі 50% чистого прибутку (доходу) [18, с.11]. Такі ж відрахування здійснювались і в попередні роки.

Фінансування інвестицій за допомогою власних коштів підприємств (самофінансування) виступає як спосіб реінвестування нагромаджених амортизації і прибутку у рамках діючих підприємств і конкретного виду діяльності. Цей механізм не сприяє трансферу інвестиційних ресурсів у нові галузі (виробництва), консервуючи ті структурні пропорції, що склалися. Кращі можливості розвитку за рахунок власних джерел мають некапіталомісткі галузі обробної промисловості, що не потребують значних за обсягами стартових інвестицій (харчова, легка, деревообробна). Розвиток високотехнологічних галузей (машинобудівного і хімічного комплексів) ускладнюється. Самофінансування має велике значення для функціонуючих підприємств, проте є неадекватним для структурних зрушень.

Таблиця 5.9

Динаміка збитковості підприємств у промисловості України за 2001 - 2004 рр.

Галузь	2001		2002		2003		2004	
	Відсоток збиткових підприємств у загальній кількості підприємств галузі	Співвідношення фінансових результатів збиткових і прибуткових підприємств, які одержали чистий збиток (прибуток), відсотків	Відсоток збиткових підприємств у загальній кількості підприємств галузі	Співвідношення фінансових результатів збиткових і прибуткових підприємств, які одержали чистий збиток (прибуток), відсотків	Відсоток збиткових підприємств у загальній кількості підприємств галузі	Співвідношення фінансових результатів збиткових і прибуткових підприємств, які одержали чистий збиток (прибуток), відсотків	Відсоток збиткових підприємств у загальній кількості підприємств галузі	Співвідношення фінансових результатів збиткових і прибуткових підприємств, які одержали чистий збиток (прибуток), відсотків
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Промисловість – усього	42,4	61,3	43,2	123,1	39,9	62,6	37,5	40,6
у тому числі:								
Добувна:	56,0	44,9	57,9	160,1	47,5	98,2	42,2	35,4
з неї:								
видобування енергетичних матеріалів	67,4	62,6	70,4	196,2	61,3	114,6	54,0	33,2
видобування неенергетичних матеріалів	47,1	10,0	48,3	62,4	39,5	40,5	36,3	39,2

А	1	2	3	4	5	6	7	8
Обробна	41,3	51,5	41,9	101,6	38,8	45,3	36,4	31,4
з неї:								
Харчова та переробка сільськогосподарських продуктів	48,1	66,2	46,4	94,1	44,3	72,5	40,5	62,9
Легка	41,4	102,2	41,6	288,7	36,6	178,6	37,7	124,6
Виробництво деревини та виробів із деревини	43,8	215,5	42,0	289,7	37,2	84,8	35,7	58,7
Целюлозно-паперова	35,2	23,0	34,5	38,5	37,3	42,4	35,4	18,9
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	43,5	159,1	45,4	25,7	44,2	54,1	38,8	2,9
Хімічна та нафтохімічна	38,3	60,7	43,2	171,2	37,9	37,4	35,6	43,1
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	44,1	62,8	46,5	148,5	39,2	55,9	38,5	37,0
Металургія та обробка металу	40,0	14,7	43,7	61,8	39,5	15,1	35,0	20,8
Машинобудування	37,5	51,8	40,1	136,4	36,7	81,1	34,3	51,7
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	61,7	99,7	64,2	186,3	58,0	130,1	56,4	153,4

Джерело: розраховано за даними [16, с.80; 17, с.79]

В останні роки в структурі джерел фінансування інвестицій в основні засоби значно зросла частка банківського кредиту (з 1,7% у 2000 р. до 14,8%- у 2005 р. [див. 9, с.205]. Комерційні банки беруть участь в інвестиційному процесі, як правило, в трьох напрямках: 1) обслуговування руху капіталів, які належать інвестиційним клієнтам і призначені для інвестування; 2) мобілізація заощаджень населення і спрямування їх на інвестування через ринок цінних паперів; 3) вкладення в інвестиційні проекти власних і залучених ресурсів. Донедавна інвестиційна діяльність українських комерційних банків обмежувалась переважно першою сферою.

У 2005-2006 рр. у кредитуванні інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання намітились позитивні тенденції. Якщо на кінець 2005 р. частка кредитів в інвестиційну діяльність становила 12,3% від загальної суми кредитів, наданих суб'єктам господарювання, то за 8 місяців (січень-серпень) 2006 р. вона зросла до 13,8 [19, с.119]. Порівняно з 2000 р. зазначена частка зросла більш як удвічі.

У результаті активізації інвестиційного кредитування зросла частка кредитів банків у джерелах фінансування інвестицій в основний капітал з 1,7% у 2000 р. до 14,8% у 2005 р. [див. 9, с.205]. Водночас слід зауважити, що при такому стрімкому зростанні масштабів інвестиційного кредитування суттєвих зрушень в інвестиційному кредитуванні промисловості не відбулося. Лише окремі галузі промисловості (головним чином експортоорієнтовані – металургійна і хімічна) користувались інвестиційними кредитами. Більша активність спостерігалась у споживчому кредитуванні населення. Так, за 2001-2005 рр. частка заборгованості фізичних осіб у загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками зросла в 4,7 раза (з 5,0% у 2001 р. до 23,4% у 2005 р.), тоді як частка заборгованості підприємств у добувній, обробній промисловості і виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води скоротилася в 1,7 раза. [див. 19, с.145].

Розвиток інвестиційного кредитування висуває особливі вимоги до формування відповідної ресурсної бази комерційних банків. Перш за все, це мають бути стабільні й керовані ресурси, терміни надходження яких у розпорядженні банку мають бути адекватними термінам відповідних активів. Можна вважати, що

кредитно-інвестиційні ресурси банку – це такі його ресурси, які гарантовано перебувають у його розпорядженні протягом періоду, що перевищує один рік.

За останні шість років (2000-2005 рр.) обсяг ресурсного потенціалу комерційних банків збільшився відносно ВВП у 2,3 раза (з 21,8% у 2000 р. до 50,4% у 2005 р.) [9, с.34; 20, с.21; власні розрахунки]. Із загального обсягу кредитних ресурсів комерційних банків, частка ресурсів, гарантовано придатних для довгострокового кредитування (строкові депозити суб'єктів господарювання і фізичних осіб) в загальній сумі зобов'язань банків протягом 2000-2005 рр. зросла в 1,8 раза (з 24,3% у 2000 р. до 43,4% у 2005 р.).[див. 21, с.21; власні розрахунки].

Інвестиційна активність комерційних банків визначається, насамперед, розміром їх капіталів. Для української банківської системи характерний низький рівень капіталізації. За станом на 1.01.2006 р. балансовий капітал банків становив 25,5 млрд грн. Відносно ВВП обсяг банківського капіталу становить усього 6,0 %, тоді як у країнах Центральної та Східної Європи – понад 40%. Має місце неадекватне зростання капіталу банків та обсягів здійснюваних ними активних і пасивних операцій. За 2000-2005 рр. балансовий капітал банків відносно ВВП збільшився в 1,6 раза, у той час як кредитний портфель до ВВП зріс у 2,4 раза [див. 9,с.34; див. 16,с.104; див. 17,с.21; власні розрахунки].

Переважну частку в загальній кількості банків становлять малі і середні банки (83,6% станом на 01.01.2006р.), які мають невеликі обсяги залучених та позичених коштів (саме вони є основою довгострокового кредитування) і тому вимушені взагалі не проводити політику довгострокового кредитування.

В Україні відсутні інвестиційні банки, які могли б кваліфіковано здійснювати фінансування інвестиційних потреб суб'єктів господарювання (у західних країнах спеціалізовані інвестиційні банки одержали значний розвиток). Нещодавно створений Український банк реконструкції і розвитку, який за статутом є спеціалізованим державним банком, ще не має реальних можливостей впливати на стан ринку інвестиційних кредитів. За результатами роботи у 2005 р., банк отримав збиток у сумі 1279 млн грн [див. 21, с.25].

Використання банківських кредитів для фінансування інвестиційних проектів, пов'язаних із модернізацією виробничого потенціалу, обмежується порівняною дорожнечою вітчизняного ринку кредитів. Відсоткові ставки за кредитами, як правило, перевищують прибутковість інвестиційних проектів.

Незважаючи на те, що за останні 6 років (2000-2005 рр.) ставка за кредитами знизилась майже в 2,5 раза, її рівень залишається недоступний для більшості промислових підприємств. Так, у липні 2006 р. середньозважена відсоткова ставка за кредитами, наданими суб'єктами господарювання на фінансування інвестиційної діяльності становила 18% [див. 19, с.47].

Відсоткові ставки за кредитами тримаються на високому рівні через значні ризики кредитних вкладень, що пов'язані з фінансовою нестабільністю суб'єктів господарювання. Чим менш надійні позичальники, чим частіше банківські позички повертаються несвоєчасно, чим гірша якість кредитного портфеля, тим більші витрати мають нести банки для покриття можливих збитків і забезпечення розрахунків з кредиторами та вкладниками. Комерційні банки практично не мають необхідних технологій та досвіду ефективного проектного фінансування юридичних осіб. Банківські інвестиції в цінні папери корпоративного сектора в Україні не відповідають класичним канонам інвестиційних операцій. Цінні папери емітовані в Україні не служать для банків засобом підтримки ліквідності і джерелом стабільного додаткового доходу. Вкладення банків в акції та інші цінні папери здійснюються переважно з метою здобуття контролю над власністю, що є способом збільшення економічного потенціалу банку, і меншою мірою вкладення банків у проведення операцій зорієнтовано на одержання доходу на ринку акцій.

Негативний вплив на розвиток кредитування комерційними банками інвестицій в основні засоби промисловості справляють також високі резервні вимоги до банків. Якщо в ЄС резервна ставка коливається в діапазоні від 0 до 2% [див. 21, с.630], то в Україні в 2004-2006 рр. від 4-6 до 6-8% [див. 19, с.79].

До чинників, що стримують участь банків у фінансуванні інвестиційних процесів у промисловості відносяться також незабезпечений захист прав кредиторів, визнання недійсними кредитних договорів, неефективність стягнення коштів з рахунку борж-

ника і продажу майна, непередбачуваність судових рішень у цих справах, відсутність оцінки всіх доказів сторін у суді тощо [22,с.5].

У ринковій економіці безпосередній вплив на структурну перебудову справляє створення повноцінного фондового ринку. На сьогодні ринок акціонерного капіталу в Україні не втілює головної мети акціонерного товариства – оптимального розподілу фінансових ресурсів із метою максимізації прибутку. Ефективність прийнятих в акціонерних товариствах рішень не знаходить свого відображення у зміні цін на акції, що котируються на біржах, оскільки більшість підприємств в Україні не платять дивідендів і, як наслідок, не зростає попит на цінні папери і не збільшуються в перспективі обсяги торгів.

Основні причини блокування механізмів залучення інвестицій за допомогою емісії цінних паперів пов'язані з формами, в яких здійснювався приватизаційний процес в Україні. Обрані форми та методи приватизації протягом 1990-х рр. не змогли забезпечити перехід прав власності до інвестиційних або стратегічних інвесторів. Акції підприємств продавалися в обмін на приватизаційні майнові та компенсаційні сертифікати фізичним особам і фінансовим посередникам, що не могло забезпечити надходження коштів. Конкурентними методами за приватизаційні майнові сертифікати реалізовано лише 20-25% майна, що було роздержавлене під час масової приватизації [23, с.134].

Характерною особливістю українського фондового ринку є те, що вкладення в акції розглядається не як спосіб примноження капіталу та отримання дивідендів, а переважно для "зменшення частки дрібних акціонерів у капіталі акціонерних товариств або "подрібнення" частки "неугодного" акціонера. Великі підприємства практично не використовують такий спосіб залучення інвестиційних ресурсів, як додатковий випуск і розміщення акцій. Причина криється в тому, власники контрольних пакетів акцій не зацікавлені у подрібненні своїх часток і, відповідно, послабленні впливу на прийняття рішення.

Випуск акцій з метою залучення коштів безпосередньо для розвитку підприємств у 2003 р. становив трохи більше 13% загального випуску акцій [23, с.133]. У більшості випадків продаж додатково випущених акцій є закритим. Тобто інвестиції фактич-

но залучаються в режимі самофінансування підприємств. Це не сприяє міжгалузевому переливу капіталів, необхідному для структурної перебудови промисловості.

Більш прийнятним суспільним інструментом залучення інвестицій для держателів значних пакетів акцій є випуск корпоративних облігацій. На відміну від держателів акцій держателі корпоративних облігацій не мають прав власності на частки в статутному капіталі компанії, що випускає облігації. Випуск облігацій з метою залучення інвестицій не веде до втрати контролю над підприємством. На сьогодні корпоративні облігації – найліквідніші та інформаційно-найпрозоріші фінансові інструменти, але поки що їх частка незначна (у 2006 р., за оцінками Мінекономіки України – 5 млрд грн) і суттєво не впливає на структуру джерел інвестицій. Експерти оцінюють загальну місткість українського ринку корпоративних облігацій до 2010 р. у сумі понад 50 млрд грн [24].

Одним із джерел фінансування інвестицій в основні засоби промисловості України є кошти іноземних інвесторів. У 2005 р. прямі іноземні інвестиції в промисловість становили 5056,4 млн дол., або 30,9% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України. [див. 9, с.271] Іноземні інвестори самостійно визначають напрями вкладення коштів, виходячи із власних інтересів. Серед галузей промисловості найпривабливішими для них є металургійна та обробка металу, харчова та переробка сільськогосподарських продуктів, окремі галузі машинобудування (виробництво машин, електричного, транспортного та електронного устаткування), хімічна та нафтохімічна промисловість. У 2005 р. у ці галузі було вкладено відповідно 24,4; 23,1; 13,7; і 11,6% від загального обсягу прямих інвестицій у промисловість України (табл. 5.10).

Найбільш інтенсивно збільшення іноземних інвестицій відбувались у металургійній промисловості. За 2001-2005 рр. частка прямих іноземних інвестицій в цю галузь зросла в 3,2 раза. Частка ж інших галузей в загальному обсязі іноземних інвестицій у промисловість – скоротилась.

Отже, обсяг іноземних інвестицій у промисловість України порівняно невеликий. Низька активність іноземних інвесторів пояснюється, насамперед, високими ризиками втрати коштів через

незахищеність прав власності, веденням подвійних реєстрів власників іменних цінних паперів, низькою якістю корпоративного управління, відсутністю дієвого механізму реалізації зобов'язань, передбачених угодами, непрозорістю фінансового стану підприємств, невизначеністю економічної політики уряду; слабкістю законодавства та судової системи тощо.

Таблиця 5.10

**Структура прямих іноземних інвестицій
у промисловість України за 2001 – 2005 рр., %**

	2001	2002	2003	2004	2005
Промисловість, усього	100	100	100	100	100
у тому числі:					
Добувна	7,3	4,8	6,5	4,5	6,1
Обробна	91,4	92,0	91,1	94,5	92,8
з неї:					
Харчова та переробка сільськогосподарських продуктів	34,8	31,7	29,8	29,4	23,1
Легка	2,4	2,9	3,0	3,1	2,6
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	7,9	7,2	5,6	5,6	4,2
Хімічна, нафтохімічна	10,2	8,1	9,6	12,3	11,6
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	3,8	4,3	4,3	4,5	4,4
Металургійна та обробка металу	7,6	10,4	10,2	11,1	24,4
Машинобудування (виробництво машин, електричного, транспортного та електронного устаткування)	15,1	17,5	18,0	17,7	13,7
Інше виробництво, не віднесені до інших угруповань	9,6	9,9	10,6	10,8	8,8
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	1,3	3,2	2,5	0,9	1,0

Джерело: розраховано за даними: [9, с.271; 10, с.274; 11, с.284; 12, с.291; 34, с.278]

Водночас слід враховувати, що орієнтація на великий вплив іноземних інвестицій несе за собою ряд значних проблем (до речі, у світовій практиці зовнішні джерела фінансування інвестицій використовуються в обмеженому розмірі – на них припа-

дає лише близько 20% загального обсягу інвестицій [25, с.35]). По-перше, фінансовий капітал, що вільно переміщається у світовій економіці, взагалі не прагне в реальну економіку і носить переважно короткостроковий характер. По-друге, галузева структура іноземних інвестицій не дозволяє вітчизняному виробнику розвивати наукомісткі виробництва, що конкурують на світовому ринку. По-третє, капіталізація прибутку, одержаного іноземними інвесторами, відбувається в їх країнах, що не дозволяє українським підприємствам, які залучають іноземні інвестиції, сформувати власну систему внутрішніх джерел нагромадження (головний фактор стійкого розвитку).

Отже, за роки ринкових реформ у структурі джерел фінансування капітальних інвестицій у промисловість України відбулися значні зміни, але вони суттєво не вплинули на інвестиційну активність промислових підприємств (табл. 5.11). За останні 5 років (2001-2005 рр.) у цілому по промисловості частка інвестиційно-активних підприємств зросла на 4,3 відсоткових пункти і в 2005 р. становила 32,1%. Вищою (порівняно з середньою по промисловості) була частка інвестиційно-активних підприємств у добувній промисловості, але протягом аналізованого періоду вона значно зменшилась з 43,3% у 2001 р. до 36,8% - у 2005 р., у тому числі у видобуванні енергетичних матеріалів відповідно з 64,2 до 43,6%. Незначне зменшення зазначеної частки мало місце у виробництві електроенергії, газу та води. В обробній промисловості у всіх галузях спостерігалось зростання частки інвестиційно-активних підприємств.

При збереженні рівня інвестиційної активності підприємств, що нині склався, обсяг основних засобів виробництва буде скорочуватись. Безповоротно закріпиться спеціалізація на низькотехнологічних і екологічно небезпечних видах промислової діяльності із залежністю від зовнішнього ринку, низькими темпами збільшення і подальшою деградацією науково-промислового потенціалу. Для того щоб активізувати відтворювальні процеси – оновлення (модернізацію чи реконструкцію), розширення діючого або створення новітнього конкурентоспроможного промислового виробництва необхідно прискорити диверсифікацію джерел фінансування, усунути перешкоди, що гальмують інвестиційні процеси в промисловості.

Таблиця 5.11

Інвестиційна активність промислових підприємств*
в Україні в 2001 – 2005 рр., %

	2001	2002	2003	2004	2005
Промисловість	27,8	30,4	31,7	32,2	32,1
у тому числі:					
Добувна	43,3	43,5	37,1	38,1	36,8
з неї:					
Видобування енергетичних матеріалів	64,2	62,4	42,6	45,0	43,6
Видобування неенергетичних матеріалів	29,0	30,7	34,2	34,7	33,4
Обробна	27,0	29,7	31,2	31,7	31,7
з неї:					
Харчова та переробка сільськогосподарських продуктів	30,3	34,6	35,0	36,0	36,9
Легка	18,1	19,8	21,2	21,1	21,7
Виробництво деревини та виробів із деревини	17,6	19,8	21,4	22,0	20,3
Целюлозно-паперова	27,4	32,0	32,0	30,8	28,4
Виробництво коксу, продукції нафтопереробки	35,2	40,0	41,5	38,9	39,0
Хімічна та нафтохімічна	34,3	35,7	39,0	39,0	39,8
Виробництво інших неметалевих виробів	26,8	28,5	31,9	34,1	34,0
Металургія та обробка металу	30,3	31,4	34,8	36,6	36,3
Машинобудування	28,3	30,8	32,1	32,9	33,5
Виробництво електроенергії, газу та води	38,8	37,8	38,8	38,3	37,7

* кількість підприємств, що здійснювали валові капітальні інвестиції, % до загальної кількості підприємств.

Джерело: за даними [35, с.63-67; 36, с.133-149; 37, с.122-126; 38, с.165-175; 39, с.158-163].

5.3. Диверсифікація джерел і підвищення ефективності інвестицій

Структурна перебудова промислового комплексу – це широкомасштабний і довготривалий процес, який в умовах відсутності мобільного конкурентного ринку капіталів і несформованості суб'єктів ринкового інвестування, потребує державної підтримки. Як світовий досвід, так і українська дійсність свідчать, що без активізації ролі держави в інвестиційному процесі шляхом його прямого і непрямого регулювання здійснити структурну перебудову економіки неможливо. Держава повинна виробити довгострокову стратегію розвитку промислового комплексу і створити інституційні умови для її реалізації.

Науково-технічний розвиток не може здійснюватись тільки за критеріями поточної ефективності, виходячи із кон'юнктури попиту і пропозиції, що склалися. Рішення, що приймаються на мікро- і макрорівнях, повинні забезпечити поряд з одночасним або короткостроковим ефектом досягнення довгострокових цілей. При формуванні довгострокових цілей розвитку необхідно визначити стратегічні пріоритети, що потребують державної підтримки і етапності їх досягнення. Саме такий селективний підхід дозволить досягти ефективних структурних зрушень при обмеженості інвестиційних джерел фінансування.

Інвестиційні умови для реалізації довгострокової стратегії включають організацію фінансових потоків і забезпечення їх прозорості. Найважливішим завданням держави у фінансовій сфері має бути підвищення інвестиційної орієнтації бюджетної системи. Для цього слід було б розмежувати поточні та інвестиційні витрати в бюджетах усіх рівнів. Це передбачає, що кожний бюджет включає адміністративну і майнову частини витрат, що призначені, відповідно, на поточні й інвестиційні цілі. Останні повинні реалізуватись через бюджет розвитку, який має посісти ключове місце в бюджетному стимулюванні інвестиційних процесів.

Бюджет розвитку – це фінансова система держави, побудована на залученні зовнішніх і внутрішніх ресурсів для здійснення державної інвестиційної політики, зорієнтованої на стимулювання інвестиційної активності і реалізацію інвестиційних проектів структурної перебудови економіки, через механізми кредитуван-

ня Державного банку реконструкції і розвитку. Він передбачає обсяги і напрями інвестицій, що забезпечують стабільне формування і витрачання коштів бюджету незалежно від надходження податкових платежів.

Необхідність виділення бюджету розвитку викликана неможливістю забезпечити належне планування коштів для інвестиційних проектів і фінансовий контроль за капітальними витратами в рамках річного бюджету. Специфіка бюджету розвитку як умови стимулювання інвестиційної діяльності полягає в такому: відокремлення фінансування виконання бюджету розвитку від поточного бюджету; надання фінансових коштів інвестору на поворотній, платній (під низький відсоток) і строковій основі через спеціальний державний банк (Банк реконструкції і розвитку); використання коштів бюджету розвитку для фінансування лише високоефективних інвестиційних проектів, які пройшли відбір через інвестиційний конкурс і гарантують повернення позичкових коштів; формування бюджету розвитку як самостійного джерела розвитку дозволяє не тільки зробити фінансування економіки менш залежним від формування доходної частини державного бюджету і деякою мірою подолати "залишковий" принцип фінансування розвитку економіки, але й забезпечить на основі значного мультиплікативного ефекту багатократне збільшення масштабів залучення в господарський оборот капітальних приватних інвесторів для реалізації ефективних проектів; гарантування безперервності фінансування інвестиційного процесу; гарантування повернення кредитору частини невиплаченого йому основного боргу.

Як показує досвід Японії, де з 1953 р. щорічно розробляється відносно державного бюджету програма інвестицій і позик (так званий "другий бюджет"), остання є могутнім інструментом економічного зростання [26, с.16-17]. В останні роки бюджети розвитку почали розроблятися і в пострадянських країнах. Так, у Росії обсяг бюджету розвитку визначається Урядом, виходячи з потреб в інвестиціях. Бюджет розвитку й інвестиційна програма розглядаються Федеральною інвестиційною комісією і затверджуються щорічно. Підтримка з боку держави може бути надана російським інвесторам, кожний з яких вкладає в свій проект власні кошти в грошовій формі в розмірі як мінімум 20% вартості

проекту. Держава може або надати такому інвесторові (на його вибір) кредит за пільговою відсотковою ставкою, або викупити у нього відповідну частину пакету акцій. Розмір такої підтримки – від 50% для проектів, що реалізують патенти російського походження, правом користування яких володіють російські інвестори, до 20% – для звичайних проектів [27, с.134-135; 28].

Держава за рахунок коштів бюджету розвитку дає гарантію комерційному банку на фінансування інвестиційного проекту в розмірі до 40% коштів, що даються в позику інвестору. Таке обмеження зумовлюється необхідністю адекватної відповідальності банку за вибір клієнта та перевірку економічної ефективності проекту. Політика по впровадженню бюджету розвитку, що проводиться державою, і послідовне зниження ставки банківського кредиту дозволяють забезпечити зростання інвестицій в реальному секторі економіки. Вперше бюджет розвитку в Росії був визначений Законом РФ "Про федеральний бюджет РФ на 1999 р." У нього були включені всі інвестиційні ресурси, в тому числі конверсійні програми і цільове фінансування високоефективних проектів [29, с.7]. У Федеральному бюджеті РФ бюджет розвитку становить близько 3% від загальної суми видатків й спрямовується на фінансування експортоорієнтованих та імпортозамінюючих інвестиційних проектів (включаючи кошти в обсязі 10% на інноваційні проекти); на підтримку експорту високотехнологічної продукції під укладені контракти і реалізацію інвестиційних програм конверсії оборонного виробництва; на формування резервного фонду бюджету розвитку Російської Федерації під раніше надані державні гарантії; на формування статутного капіталу Російського банку розвитку [30, с.97,102].

У Росії бюджет розвитку має власні доходи джерела в розмірі 0,6% від будь-якої суми фактично зібраних доходів за попередній місяць, що поступають у федеральний бюджет (крім доходів на цільові бюджетні фонди і земельного податку) [див. 26]. Крім того, джерелами формування бюджету розвитку є також пов'язані іноземні інвестиційні кредити під гарантії Уряду; інвестиційні кредити Світового банку та Європейського банку реконструкції і розвитку; кошти з джерел внутрішньої державної позики.

В Україні бюджет розвитку вперше був розроблений на 2002 р. Його обсяг становив 8,3 млрд грн (19,0% від доходів та 17,3% від видатків державного бюджету). До нього були включені передбачені у бюджеті централізовані капітальні вкладення; видатки на науку; кошти для фінансування галузевих програм розвитку; доходи від приватизації державного майна та управління державними пакетами акцій корпоративних підприємств; іноземні інвестиційні кредити, зв'язані наперед заданими умовами використання; кошти із джерел внутрішнього запозичення корпоративних підприємств тощо.

Серед перелічених джерел доходів ненадійним джерелом виявились доходи від приватизації майна. Непрозорий механізм на тендерах і аукціонах призвів до заниження вартості об'єктів, зменшення надходжень до бюджету і переходу власності до працівників підприємств, які не мали коштів. Через неналежне управління державними пакетами акцій не забезпечується заплановане надходження доходів і від цього джерела.

Бюджет розвитку на 2006 р. у сумі 7,5 млрд грн формувався за рахунок 25% податку на прибуток підприємств; частини чистого прибутку (доходу) державних господарських організацій, що вилучався до бюджету; надходжень від приватизації державного майна; дивідендів, нарахованих на акції господарських товариств, які є у державній власності тощо.

Для мобілізації додаткових фінансових джерел державного інвестування доходну базу бюджету розвитку слід розширити за рахунок:

- синдиційованого (об'єднаного) кредитування і реінвестування у виробництво коштів, що повертаються (раніше видані з бюджету як позика);

- доходів від державних цільових інвестиційних (можливо валютних) позик і доходів, що одержуються за результатами управління цінними паперами підприємств, які належать державі, а також доходів від діяльності гарантійних, страхових і лізингових фондів, що створюються за участю держави;

- платежів за оренду державного майна;

- ресурсів кредитно-фінансових та інвестиційних інститутів з контрольними пакетами акцій, що належать державі, які нада-

ються на принципах трасту або позики під відсотки, в яких ураховується ризик довгострокового кредитування;

– імпортного мита за ввезення товарів, які виробляються або виробництво яких може бути налагоджено в Україні;

– додаткових доходів від зовнішньоекономічної діяльності, пов'язаних із зростанням цін на експортні товари;

– коштів, що поступають від повернення і сплати відсотків за раніше здійсненими бюджетними асигнуваннями;

– закріпленої частини податкових надходжень, а також доходів, що поступають за результатами управління цінними паперами підприємств, що належать державі;

– сум додатково нарахованого податку на прибуток на ту його частину, яка була недоплачена пільговою категорією платників податку, в разі використання пільги не за призначенням.

Для перетворення бюджету розвитку в реальний інструмент зростання інвестицій і економічного піднесення потрібна, в першу чергу принципова зміна механізму його підготовки і здійснення. Насамперед, варто розробити середньостроковий індикативний план, в якому визначались би пріоритети економічного і науково-технічного розвитку, а також цільові інвестиційні програми переозброєння і підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва. І це повинно сполучатися з розробкою середньострокових бюджетів розвитку, що дозволить забезпечити наступність у процесі річного перехідного фінансування інвестицій, відійти від порочного досвіду вирішення короткострокових тактичних завдань за рахунок інвестиційно-стратегічних, запобігти різким коливанням економічної кон'юнктури, націлити річні бюджети на вирішення середньо- і довгострокових завдань зростання національної економіки. В рамках середньострокового балансу, розробленого на основі тривалості циклу, можна встановити баланс між загальною сумою дефіциту і сумою бюджетних надлишків за всі роки циклу.

Бюджет розвитку має виконуватися через Український банк реконструкції і розвитку, який був утворений у 2003 р. Його функцією має бути виключно пільгове кредитування інвестицій у пріоритетні проекти.

Активізація інвестиційної ролі держави повинна виражатись не тільки в прямій участі у фінансуванні ефективних інвестицій-

них проектів розвитку наукомістких виробництв і високих технологій. Важливою складовою інвестиційної підтримки пріоритетних галузей є стимулювання інвестиційної діяльності економічних суб'єктів господарської діяльності за рахунок податкових пільг, зокрема інвестиційного податкового кредиту; прискореної амортизації основних засобів; скасування мита при ввозі на територію України товарів необхідних для виробництва наукомісткої продукції; пільгових кредитів тощо. Водночас слід зауважити, що податково-інвестиційні пільги, стимулюючи інвестиційний процес, сприяють позитивним структурним зрушенням лише за умови, якщо вони надаються наукомістким, високотехнологічним виробництвам. В іншому разі вони розширюють самофінансування господарюючих суб'єктів і стримують перерозподіл ресурсів між галузями на користь пріоритетних. Це пов'язано з існуванням досить інерційної структурно-технологічної зв'язаності галузей, що відповідно зумовлює тривалий період їх переоснащення чи реструктуризації і загрожує консервацією існуючого укладу.

Для підтримки функціонування наукомістких виробництв доцільно провести ряд заходів, пов'язаних з державним регулюванням ринку корпоративних цінних паперів. У теперішній час цей ринок обслуговує в основному спекулятивних інвесторів і значною мірою відірваний від діяльності емітентів. Зміна потоків коштів, що обертаються на цьому ринку, включення в них промислових емітентів є необхідною умовою підвищення ефективності економіки, залучення інвестицій, запуску механізмів саморегулювання економіки. На період реалізації програм реформування підприємств держава в особі спеціально уповноваженого органу могла б зіграти на фондовому ринку стосовно акцій ключових виробництв приблизно ту ж роль, яку відіграє НБУ на валютному ринку. Регулювання курсу акцій підприємств, що патронуються державою, забезпечення мінімальних гарантій для інвесторів і емітентів створило б передумови продовження дії активізуючого імпульсу і виводу провідних галузей промисловості з кризового стану.

Для відродження високотехнологічної конкурентоспроможної промисловості потрібно стимулювати вертикальну інтеграцію і комбінування в промисловості під контролем держави. Необ-

хідна державна підтримка формування і розвитку не лише промислово-фінансових груп, а й науково-виробничих, виробничо-наукових та інших промислових груп і об'єднань. Вивчивши і використавши бартерну структуру взаємовідносин, держава має стимулювати об'єднання підприємств на нових корпоративних засадах.

Важливим стратегічним напрямом розширення джерел фінансування інвестиційної діяльності є розвиток фондового ринку. Держава повинна створити умови для підвищення рівня капіталізації та ліквідності фондового ринку; розширити співробітництво з Міжнародною комісією з цінних паперів та іншими міжнародними організаціями з питань запровадження міжнародних стандартів розкриття інформації; спростити процедуру проведення розрахунків за угодами з цінними паперами за участю нерезидентів; удосконалити систему обміну, розрахунку і звітності учасників фондового ринку; забезпечити прозорість діяльності інститутів спільного інвестування; розробити механізми страхування учасників ринку цінних паперів тощо. Перспективним напрямом збільшення джерел фінансування капітальних інвестицій є залучення державою позикових коштів шляхом випуску і розміщення довгострокових облігацій як на внутрішньому, так і на міжнародних фінансових ринках.

В умовах, що нині склалися в Україні, необхідно якнайповніше задіяти банківський механізм фінансування інвестицій, "оскільки він дає можливість розкрити необхідну інформацію про позичальників і має важелі щодо стягнення заборгованості" [31, с.31]. Розширення участі комерційних банків в інвестиційній діяльності промислових підприємств залежить від того, наскільки успішною буде політика держави по піднесенню і зміцненню економіки в цілому. Тому державна політика у банківській сфері впливає із загальноекономічної стратегії, спрямованої на досягнення стійкого економічного зростання. Найважливішим стратегічним завданням державної політики є зміцнення інвестиційного потенціалу банківської системи. Вирішення цього завдання вимагає збільшення капіталізації комерційних банків, у тому числі за рахунок підвищення ефективності кредитування товаровиробників, залучення в банківську систему інвестицій з боку вітчизняних та іноземних інвесторів; створення сприятливих умов для по-

етапного укрупнення банківських капіталів і ресурсів шляхом злиття і поглинання, утворення банківських холдингів, консорціумів для здійснення спільних проектів.

Зростанню рівня концентрації банківського капіталу повинні сприяти залучення комерційними банками додаткового капіталу на умовах субординованого боргу (залучення коштів у вигляді кредитів, депозитів, які 5 років не можуть бути вилучені з капіталу), а також капіталізація прибутку банків, банкрутство неплатоспроможних банків, скасування обмеження щодо частки засновників (акціонерів) у статутному фонді комерційного банку, емісія банківських акцій. Для залучення коштів шляхом емісії банківських акцій слід було б на період емісії вивільнити від оподаткування доходи, що утворилися від використання одержаних від неї коштів. Перспективним є розміщення банківських акцій в пенсійних, страхових та інших інвестиційних фондах. Вони вже мають в своєму розпорядженні значні грошові ресурси, частина з яких може бути залучена банками як акціонерний капітал. У цих цілях можливо зниження податкової ставки на прибуток банків, у статутному капіталі яких вкладення фондів будуть становити певну нормативну величину.

Стимулом для активізації інвестиційної спрямованості банківських кредитів повинні стати ряд пільг, таких як пільгове рефінансування комерційних банків (плата за довгострокові кредити на рівні 50% від діючої ставки НБУ з наступним корегуванням при її зміні), які обслуговують пріоритетні виробництва; обмеження виділення кредитних ресурсів комерційним банкам, що займаються їх перепродажем іншим банкам або посередницьким структурам сумнівної репутації; часткове забезпечення і гарантії держави під надані пільгові кредити (виходячи із статуту державних підприємств, держава повинна стати гарантом виплати боргів цих підприємств за отримані кредити); скорочення ставки резервування за умов, що кошти, які залишалися в розпорядженні банків, направлятимуться під пільгові відсотки на інвестування підприємств промислового комплексу економіки, а конкретні підприємства-одержувачі кредитів визначатимуться, виходячи із узгодженої з урядом програми структурної перебудови економіки. Пільгове кредитування підприємств за рахунок пониження резервних вимог вигідно і комерційному банку, і виробництву.

Різновидністю цього варіанту може стати так зване відсоткове резервування, коли центральний банк виплачує комерційному банку відсоток за використання резервів. Умови одержання "резервних" відсотків можуть бути ті ж самі, що і в попередньому варіанті: використання відсотків на пільгове кредитування підприємств реального сектора економіки.

З метою зменшення ризику при видачі довгострокових позик комерційним банкам необхідно:

- детально вивчити об'єкти інвестування: збирати інформацію про майбутнього партнера, проводити комплексні експертизи запропонованих інвестиційних проектів з точки зору їх техніко-технологічного рівня, впливу на навколишнє середовище, економічності, ступеня банківського ризику тощо;

- застосувати різні гарантійні методи забезпечення повернення позик; такі як: страхування; застава майна, землі, цінних паперів під цільові кредити, які будуть фінансувати реалізацію конкретних проектів структурної перебудови; гарантії третіх осіб з відомою платоспроможністю тощо;

- брати участь у прибутку, що надходять від заходів, що кредитуються.

Для використання інвестиційного потенціалу банків із найбільшою віддачею потрібна чітка промислова і структурна політика, яка б визначила пріоритетні галузі економіки і забезпечила ефективне використання інвестиційних і кредитних ресурсів, в тому числі за рахунок податкових і відсоткових стимулів; встановлення гнучких норм резервування, що сприяють формуванню довгострокових ресурсів; прийняття заходів щодо поліпшення фінансового стану підприємств; забезпечення захисту прав кредиторів; створення систем збору і розкриття інформації щодо позичальників, гарантування банківських вкладів, механізмів реструктуризації і ліквідації підприємств, у тому числі процедури банкрутства.

Ефективним механізмом активізації інвестиційної діяльності комерційних банків може стати участь в управлінні фінансами підприємств із метою підтримання їх ліквідності, мінімізації інвестиційних та виробничих ризиків і т.д., управління проектами (довгострокове кредитування виробництва), а також різноманітні довірчі й страхові операції банків, участь у роботі наглядових

рад, безпосередній контроль і консультування конкретних інвестиційних проектів тощо.

Для активізації інвестиційної діяльності комерційних банків необхідно ширше використовувати нетрадиційні інвестиційні інструменти, перш за все, такий як фінансовий лізинг. Основними перевагами цього фінансового інструменту є те, що він не тільки сприяє мобілізації грошових коштів для інвестиційної діяльності, але й забезпечує цілеспрямоване використання інвестиційних ресурсів на цілі реконструкції і розширення виробництва, знижує ризик неповернення кредиту.

Для регулювання відсоткових ставок за кредитами необхідно управляти як попитом на позики, так і їх пропозицію. Держава регулює в основному пропозицію кредитних ресурсів за допомогою інструментів монетарного регулювання. Стосовно регулювання попиту на кредитні ресурси, то воно фактично не здійснюється, що не дозволяє забезпечити їх ефективне використання. З боку формування попиту на кредит найважливішим є створення механізму ефективного використання і гарантій повернення позичкових грошей. Необхідно чітко законодавчо визначити межі відповідальності позичальника і майнових гарантій. Це стосується, насамперед, державних підприємств. Фонд державного майна як представник власника (держави) повинен прийняти на себе повноту відповідальності відносно функціонування некредитоспроможних підприємств державного сектора в ситуації, що склалася, і виступати гарантом повернення кредитів.

Здешевленню кредитів може сприяти купівля українських комерційних банків іноземцями. Як свідчить досвід Польщі та Угорщини, після придбання західноєвропейськими установами місцевих банків вартість кредитних ресурсів для бізнесу знизилась втричі (з 15 до 5,0%). Залучення капіталу і забезпечення доступу до міжнародних фінансових ринків і ефективних процесів управління, починаючи від кредитних процедур і закінчуючи новим програмним управлінням, дозволило банкам ефективніше видавати кредити і управляти своїми ризиками і витратами.

Водночас надзвичайно важливо визначити оптимальну міру участі іноземного капіталу в українській банківській системі, врахувавши негативний досвід Польщі, яка забезпечила вільний доступ іноземних банків у банківський сектор своєї країни [32, с.8].

серед негативних наслідків можна виділити такі: різні стратегічні цілі національної економіки та іноземного капіталу; конкурентні суперечності національного бізнесу та іноземного капіталу; зниження ролі банків у розвитку економіки; ухилення від довгострокового кредитування проектів, які можуть зміцнювати конкурентні позиції польських фірм або ж мають загальноекономічне значення.

Отже, безпечний допуск іноземного капіталу в банківський сектор країни можливий лише до того рівня, за якого зберігається національний контроль за банківською системою. Цей урок має бути врахований в Україні.

Зростанню ролі банківського сектора в інноваційних і високотехнологічних проектах може сприяти взаємодія банків із спеціалізованими фінансовими інститутами. Йдеться про злиття банківського бізнесу з бізнесом страхових компаній та пенсійних фондів, які акумулюють значні кошти населення. Це один із шляхів зменшення трансакційних витрат по всьому циклу руху грошей (від їх залучення до розміщення), диверсифікації фінансових ризиків та залучення стабільних довгострокових ресурсів для банків.

Для зниження рівня ризикованості банківського кредиту і зменшення на цій основі відсотків за кредит необхідно здійснити ряд превентивних заходів: налагодити тісні контакти між керівниками банківських установ і регіональними відділеннями Фонду державного майна України та Державної податкової адміністрації; створити службу моніторингу діяльності економічних агентів як окремий структурний підрозділ НБУ; зобов'язати підприємства, які мають у статутному капіталі частку державної власності понад 25%, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство, формувати резерви під заборгованість за кредитами.

Важливим потенційним джерелом фінансування капітальних інвестицій у виробництво є кошти населення. За деякими експортними оцінками, вільні грошові кошти населення в Україні становлять близько 40 млрд дол. США [33, с.6]. Для залучення фізичних осіб до інвестиційних процесів держава має сприяти активному освоєнню зарубіжного досвіду застосування накопичувальних інвестиційних схем (пенсійних рахунків, рахунків на оплату навчання, придбання житла, страхових нагромаджень);

вдосконалювати інструменти залучення в інвестиційну сферу особистих нагромаджень населення, зокрема розміщення на фондовому ринку спеціальних випусків цінних паперів під фінансування окремих інноваційних програм (проектів); напрацьовувати державні механізми щодо прискореного запровадження Національної системи масових електронних платежів та міжнародних карток; запроваджувати новітні банківські технології (теле-банкінг, інтернет-банк тощо). З підвищенням рівня життя можливості залучення цього джерела фінансових ресурсів зростуть. Тому для розширення масштабів залучення грошових коштів населення до кредитування інвестицій доцільно розширити мережу державних фінансових інститутів, що працюють з коштами населення. При цьому необхідно гарантувати направлення цих коштів у реальні інвестиції в економіку. Механізм державного регулювання інвестиційної діяльності кредитно-фінансових установ, що працюють з коштами населення повинен бути більш жорстким, порівняно з тим, що використовується стосовно інших фінансових інститутів, оскільки їх банкрутство призводить до гострих соціальних наслідків і подриву довіри до всієї кредитно-фінансової системи країни.

Розширення участі фінансового сектора в фінансуванні інвестиційних процесів допоможе активізувати цей процес. Але основним джерелом інвестиції у промисловість мають стати внутрішні фінансові джерела – амортизація і чистий прибуток.

Сьогодні важливо відновити роль амортизації як найсуттєвішого джерела формування інвестиційних ресурсів шляхом використання наявних амортизаційних відрахувань відповідно до їх цільового призначення. Але існуючий нині порядок акумуляції амортизаційного фонду цього не гарантує. Амортизаційні відрахування поступають на єдиний розрахунковий рахунок підприємства і використовуються на різні його потреби, а також як спосіб ухилення від податків.

Оскільки нарахування амортизації зменшує базу оподаткування прибутку підприємства, держава має право вимагати використання цих коштів тільки за призначенням. У зв'язку з цим слід було б зберігати амортизаційні відрахування на спеціальних рахунках у фінансовій організації трастового типу. Ця організація, приймаючи амортизаційні відрахування своїх клієнтів на збері-

гання і нагромадження, сприятиме їх збільшення за рахунок використання в своїй фінансово-комерційній діяльності (вкладення коштів у цінні папери, на рахунки у банках, кредитування). Якщо амортизаційні фонди, що поступають в офіційно зареєстровану організацію, звільнятимуться від оподаткування, то такий механізм буде привабливим для вкладників. З рахунків об'єднаного фонду амортизації повинні сплачуватись лише витрати на капітальний ремонт або покупку основних фондів. Коштами об'єднаного фонду амортизації розпоряджатимуться лише їх власники (вкладники), але тільки в рамках їх цільового призначення. Цей підхід дасть поштовх розвитку фінансового ринку. Така можливість може бути реалізована, якщо підприємство одержить право при певних обставинах (наприклад, при надлишках амортизаційного фонду або в разі виникнення загрози неплатоспроможності) продавати свій амортизаційний фонд на фінансовому ринку.

Ідея консолідації коштів амортизаційного фонду на спеціальних рахунках амортизації досить ефективна. Ними можуть виступати сформовані самими підприємствами (при активному сприянні держави) товариства взаємного кредиту у формі амортизаційно-інвестиційних трастових фондів. Напрями цільового використання коштів мають бути закріплені в установчих документах товариства взаємного кредиту, тим самим виключивши нецільове використання амортизації.

У обсягах, переданих підприємствам у траст амортизаційних фондів і нарахованих на них відсотків по прибутках товариства, підприємство вправі одержувати безвідсоткові кредити. Кредити, що перевищують відповідну частку підприємства, повинні надаватись під конкретні інвестиційні проекти з наданням бізнес-плану на конкурентній основі під відсоток нижче банківського, встановленого загальними зборами членів товариства. Весь одержаний прибуток повинен капіталізуватися, але з розбивкою по внесених частках. У кожного підприємства зберігається можливість (право) виходу із товариства, з прирощеною часткою його амортизаційного фонду.

Можлива й інша схема організаційно-правового оформлення такого роду товариств взаємного кредитування на базі консолідації амортизаційних фондів підприємств не тільки приватних,

але й змішаних приватно-державних, а також державних акціонерних товариств і підприємств, що функціонують у режимі права повного господарського ведення. Можлива також форма відкритого акціонерного товариства.

Збільшення чистого прибутку як джерела інвестицій пов'язано з збільшенням обсягів виробництва і продажем конкурентоспроможної продукції, зниженням собівартості продукції, зокрема, за рахунок реструктуризації, технологічної модернізації і ліквідації збитковості виробництва.

Таким чином, для піднесення інвестиційної активності як засобу структурної перебудови промисловості необхідно якнайповніше задіяти всі можливі важелі та інструменти зростання фінансового забезпечення цього процесу.

Висновки

Існують значні розбіжності в оцінці обсягів фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення структурної перебудови економіки й промисловості, оскільки відсутня єдина офіційна методика для такого розрахунку. Потреба в інвестиціях визначається окремими відомствами на підставі власних намірів щодо свого розвитку, що не завжди відповідають стратегічним завданням розвитку економіки в цілому.

При визначенні потреби в інвестиціях для структурної перебудови промисловості слід було б виходити із залежності між приростом промислового виробництва і його капіталомісткістю. При цьому необхідно врахувати чинники, що впливають на коефіцієнт капіталомісткості. Вплив більшості з них об'єктивний і може бути кількісно вимірний. Серед них: характер і напрями використання капітальних інвестицій на відтворення основних засобів, що вибувають, та їх розширення; технологічна, відтворювальна та галузева структура капітальних інвестицій та рівень їх концентрації; природно-кліматичні умови; ступінь використання виробничих потужностей.

В Україні в 2001-2005 рр. мали місце значні коливання показника капіталомісткості промислового виробництва, головним чином, у бік його зростання, проте це не призвело до подолання

(пом'якшення) структурних деформацій і підвищення конкурентоспроможності продукції через негативні тенденції, що намітились у галузевій, технологічній і відтворювальній структурі капітальних інвестицій.

У галузевій структурі зросла частка низькотехнологічних капіталомістких галузей первинної обробки і сировинних, що не стимулювало перелив інвестиційних ресурсів у прогресивні інвестиційно-утворюючі галузі обробної промисловості. Нерівномірно розподілялись капітальні інвестиції між фондомісткими галузями – добувними і по виробництву та розподіленню електроенергії, газу та води, (при майже однаковій фондомісткості виробленої продукції та частці в доданій вартості промисловості).

Зміни в технологічній структурі інвестицій в основний капітал промисловості, що виявились у зростанні пасивної частини і зменшенні активної частини, також спричинило зростання капіталомісткості виробництва.

У відтворювальній структурі капітальних інвестицій у промисловість за аналізований період намітилась тенденція до зростання частки нового будівництва. Але при цьому випереджаючими темпами вона зростала у добувній промисловості і виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води, тоді як в обробній промисловості спостерігались значні коливання цієї частки й навіть її зниження в окремі роки.

За період реформ відбулися суттєві зміни в структурі джерел фінансування інвестицій в основний капітал: різко скоротилась питома вага державних централізованих джерел фінансування і основним джерелом стали кошти підприємств: амортизація і чистий прибуток (нерозподілений прибуток звітного року).

Використання бюджетних коштів на виконання державних галузевих програм неефективне. Кошти направлялись на вирішення поточних питань (в основному на погашення боргів по заробітній платі, заборгованості по податках, страхових внесках, фінансових санкціях тощо) і лише незначна їх частка – на капітальні інвестиції.

У структурі власних джерел фінансування інвестицій переважну частку становить амортизація. Через відсутність зваженої амортизаційної політики, адекватної трансформаційним процесам в економіці України, створилася значна різниця між рівнем зносу

основних засобів і обсягом нарахованої амортизації, намітилась тенденція до зниження частки амортизації в операційних витратах на виробництво. Часто амортизаційні відрахування використовуються для покриття різних поточних потреб підприємств.

Чистий прибуток підприємств ще не став надійним джерелом інвестицій через незадовільний фінансовий стан значної кількості суб'єктів господарювання, насамперед збитковість і низьку рентабельність.

Механізм самофінансування має велике значення для функціонуючих підприємств, проте є неадекватним для структурних зрушень, оскільки не сприяє трансферу інвестиційних ресурсів у нові галузі (виробництва), консервуючи ті структурні пропорції, що склалися.

В останні роки в структурі джерел фінансування зросла частка банківського кредиту. Але широка участь банків в інвестиційному процесі стримується низьким рівнем капіталізації українських банків; відсутністю спеціалізованих інвестиційних банків, які могли б кваліфіковано здійснювати фінансування інвестиційних потреб суб'єктів господарювання; дорожнечою вітчизняного ринку кредитів; високими резервними вимогами до комерційних банків; незабезпеченістю захисту прав кредиторів тощо.

У фінансуванні капітальних інвестицій поки що недостатню роль відіграє фондовий ринок. Ринок акціонерного капіталу в Україні не втілює головної мети акціонерного товариства – оптимального розподілу фінансових ресурсів із метою максимізації прибутку. Вкладення в акції розглядається не як спосіб примноження капіталу та отримання дивідендів, а переважно як зменшення частки дрібних акціонерів у капіталі акціонерних товариств. Великі підприємства практично не використовують такий спосіб залучення інвестиційних ресурсів, як додатковий випуск і розміщення акцій.

Обсяг іноземних інвестицій у промисловість України порівняно невеликий. При цьому найбільш інтенсивно приріст їх відбувається у металургійній промисловості і менш активно – у пріоритетних галузях. Низька активність пояснюється високими ризиками втрати коштів через незахищеність прав власності; веденням подвійних реєстрів власників іменних цінних паперів; низькою якістю корпоративного управління; відсутністю дієвого

механізму реалізації зобов'язань, передбачених угодами; непрозбільшенню фінансового стану підприємств; невизначеністю економічної політики уряду; слабкістю законодавства та судової системи тощо.

Для активізації відтворювальних процесів у промисловості – оновлення (модернізації чи реконструкції), розширення діючого або створення нового конкурентоспроможного промислового виробництва необхідно активізувати роль держави в інвестиційному процесі шляхом його прямого і непрямого регулювання. Держава повинна виробити довгострокову стратегію розвитку промислового комплексу і створити інституціональні умови для її реалізації.

Найважливіше завдання держави у фінансовій сфері – підвищення інвестиційної орієнтації бюджетної системи. Для цього слід було б розмежувати поточні та інвестиційні витрати в бюджетах усіх рівнів. Інвестиційні цілі бюджету повинні реалізуватися через бюджет розвитку, який повинен посісти ключове місце в бюджетному стимулюванні інвестиційних процесів. На сьогодні бюджет розвитку не має надійних джерел доходів. Розширити дохідну базу бюджету розвитку можна було б за рахунок: синдиційованого (об'єднаного) кредитування і реінвестування у виробництво коштів, що повертаються (раніше видані з бюджету як позика); доходів від державних цільових інвестиційних (можливо, валютних) позик і доходів, що одержуються за результатами управління цінними паперами підприємств, які належать державі, а також доходів від діяльності гарантійних, страхових і лізингових фондів, що створюються за участю держави; платежів за оренду державного майна; ресурсів кредитно-фінансових та інвестиційних інститутів із контрольними пакетами акцій, що належать державі, які надаються на принципах трасту або позики під процент, в яких враховується ризик довгострокового кредитування; імпортного мита за ввезення товарів, які виробляються або виробництво яких може бути налагоджено в Україні; додаткових доходів від зовнішньоекономічної діяльності, пов'язаних зі зростанням цін на експортні товари; коштів, які поступають від повернення і сплати процентів за раніше здійсненими бюджетними асигнуваннями; закріпленої частини податкових надходжень, а також доходів, що поступають за результатами управління цінними паперами підприємств, які належать державі; сум додатково

нарахованого податку на прибуток на ту його частину, яка була недоплачена пільговою категорією платників податку, в разі використання пільги не за призначенням.

Важливою складовою інвестиційної підтримки пріоритетних галузей є стимулювання інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів у пріоритетних сферах за рахунок податкових пільг (інвестиційного податкового кредиту, прискореної амортизації тощо), пільгових кредитів.

Для підтримки високотехнологічних наукомістких виробництв, що патронуються державою, слід було б запровадити регулювання курсу їх акцій, стимулювати інтеграцію і комбінування, а також інші організаційні інновації.

Держава повинна створити умови для підвищення рівня капіталізації та ліквідності фондового ринку, розширити співробітництво з Міжнародною комісією з цінних паперів та іншими міжнародними організаціями з питань запровадження міжнародних стандартів розкриття інформації; спростити процедуру проведення розрахунків за угодами з цінними паперами за участю нерезидентів; удосконалити систему обміну, розрахунку і звітності учасників фондового ринку; забезпечити прозорість діяльності інститутів спільного інвестування; розробити механізми страхування учасників ринку цінних паперів тощо. Перспективним напрямом збільшення джерел фінансування капітальних інвестицій є залучення державою позикових коштів шляхом випуску і розміщення довгострокових облігацій як на внутрішньому, так і на міжнародних фінансових ринках.

Для розширення участі комерційних банків в інвестиційній діяльності слід було б здійснити ряд заходів щодо зростання рівня концентрації банківського капіталу на умовах субординованого боргу, емісії банківських акцій, капіталізації прибутку банків тощо. Стимулом для активізації інвестиційної спрямованості банківських кредитів повинні стати ряд пільг, таких як пільгове рефінансування комерційних банків (плата за довгострокові кредити на рівні 50% від діючої ставки НБУ з наступним корегуванням при її зміні), які обслуговують пріоритетні виробництва; гарантії держави під надані пільгові кредити для державних підприємств тощо.

Ефективним механізмом активізації інвестиційної діяльності комерційних банків може стати участь в управлінні фінансами підприємств з метою підтримання їх ліквідності, мінімізації ри-

зиків і т.д., управління проектами (довгострокове кредитування виробництва), а також різноманітні довірчі й страхові операції банків, участь у роботі наглядових рад, безпосередній контроль і консультування конкретних інвестиційних проектів тощо.

Для активізації інвестиційної діяльності комерційних банків необхідно ширше використовувати нетрадиційні інвестиційні інструменти, перш за все такий як фінансовий лізинг. Основними перевагами цього фінансового інструменту є те, що він не тільки сприяє мобілізації грошових коштів для інвестиційної діяльності, але й забезпечує цілеспрямоване використання інвестиційних ресурсів на цілі реконструкції і розширення виробництва, знижує ризик неповернення кредиту.

Для зниження рівня ризикованості банківського кредиту і зменшення на цій основі відсотків за кредит необхідно здійснити ряд превентивних заходів: налагодити тісні контакти між керівниками банківських установ і регіональними відділеннями Фонду державного майна України та Державної податкової адміністрації; створити службу моніторингу діяльності економічних агентів як окремий структурний підрозділ НБУ; зобов'язати, підприємства, які мають у статутному капіталі частку державної власності понад 25%, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство, формувати резерви під заборгованість за кредитами.

Важливим потенційним джерелом фінансування капітальних інвестицій можуть стати кошти населення. Для розширення масштабів залучення цього джерела до кредитування інвестицій доцільно розширити мережу державних фінансових інститутів, які працюють з коштами населення, при цьому гарантувати направлення цих коштів у реальні інвестиції в економіку. Механізм державного регулювання інвестиційної діяльності кредитно-фінансових установ, що працюють із коштами населення, повинен бути більш жорстким порівняно з тим, що використовується стосовно інших фінансових інститутів.

Для зміцнення бази самофінансування необхідно відновити роль амортизації як джерела інвестицій. У зв'язку з цим слід було б зберігати амортизаційні відрахування на спеціальних рахунках у фінансовій організації трастового типу. Напрями цільового використання амортизаційних відрахувань мають бути закріплені в установчих документах цієї організації.

ПІСЛЯМОВА

У технологічній модернізації економіки України визначальна роль належить промисловому комплексу. Саме тут закладаються основи інноваційного розвитку економіки, формування прогресивної галузевої, технологічної, відтворювальної та організаційної структури виробництва. Тому створення сприятливих умов для функціонування промисловості є важливим завданням державної економічної політики, а без його вирішення не слід сподіватися на підвищення конкурентоспроможності країни та досягнення високих стандартів життя населення.

Ця наукова праця (навіть при тому обмеженому колі проблем, що були предметом дослідження) переконливо свідчить, що трансформаційні процеси у вітчизняній економіці потребують всебічного наукового обґрунтування, зокрема й у частині визначення місця і ролі промислового потенціалу у їх здійсненні. Недостатньо вивченими залишаються питання змісту промислового потенціалу, його структури, організаційно-господарських форм втілення, спроможності забезпечити досягнення стратегічних цілей розвитку економіки та перехід від індустріального до постіндустріального суспільства.

До останнього часу промисловий потенціал, яким володіє країна, переважно визначався однобічно: як сумарний виробничий потенціал підприємств промислового комплексу. Такий підхід не дозволяє оцінити стан промисловості з точки зору її потенціальних можливостей щодо досягнення певної мети економічного розвитку. На наш погляд, категорію «промисловий потенціал» слід розглядати як системне явище, що характеризує можливість галузі виконувати свою суспільну місію із задоволення різноманітних потреб суспільства, природа яких пов'язана зі здійсненням промислової діяльності. Для більш повного уявлення щодо змісту промислового потенціалу доцільним є використання структурно-організаційного підходу, за яким він розглядається як частка економічного потенціалу країни та складається із

структурного, ресурсного, технологічного та інституціонального блоків.

Розширення можливостей державного регулювання у частині формування промислового потенціалу слід шукати у налагодженні тісної співпраці між державою і суб'єктами господарювання. У цьому сенсі прийнятною, особливо в системі програмно-цільового управління економікою, є система державного контракту. *В Україні, яка має давні традиції використання програмно-цільових методів управління, слід створити державний ринок товарів і послуг шляхом розвитку вітчизняної контрактної системи.*

Найбільш проблемними рисами промислового потенціалу лишаються енергосировинна спрямованість, повільні темпи технологічного оновлення, нерозвиненість ринкових інституцій. Кардинально змінити ситуацію в найближчі роки навряд чи вдасться. *Тому промислова політика має реалізувати збалансовану конкурентну стратегію: з одного боку, сприяти, накопиченню пост-індустріального економічного базису за рахунок прискореного розвитку високотехнологічних і наукомістких виробництв V і VI технологічних укладів, а з іншого – сприяти вдосконаленню існуючих технологій на основі передових світових і вітчизняних науково-технічних досягнень.*

Важливою характеристикою інноваційного розвитку є технологічна інноваційність, яка пов'язана з розробкою і впровадженням нових видів товарів і нових методів виробництва. Вона на сьогоднішній день оцінюється за майже трьомастами показниками, що ускладнює цілісність уявлення про рівень інноваційного розвитку промисловості. *Доцільним у цьому зв'язку є застосування інтегрального показника технологічної інноваційності, що відбиває можливості галузі впливати на економіку через ресурсний потенціал інноваційної діяльності (наявність умов для інноваційного розвитку), технологічний потенціал (можливість технологічного оновлення виробництва) і ринковий потенціал (можливість промисловості щодо насичення ринку інноваційною продукцією).*

Структурна політика повинна проводитись з позицій бачення спеціалізації України у світовій економіці та можливості задовольнити внутрішній попит за рахунок розвитку власного вироб-

ництва. *Вдосконалення галузевої структури* промисловості слід проводити за *дуалістичною стратегією*, основними складовими якої є *орієнтація на конкретні сегменти внутрішнього і зовнішнього ринку*, де вітчизняні товаровиробники мають конкурентні переваги, та *форсований розвиток високотехнологічних виробництв* із використанням власних передових науково-технічних розробок, яким нема аналогів у світі.

Поточний аналіз технологічного стану промисловості доцільно здійснювати, поділяючи виробництво на технологічні рівні: низький, середній, високий і передовий. Технологічні рівні слід розглядати як усереднену сукупність технологій, що використовуються на підприємствах відповідного виду діяльності. У структурі вітчизняного виробництва в останні роки відбувається якісний злам на користь видів діяльності з високим і передовим рівнем технологій, що, при збереженні таких тенденцій у найближчі десятиліття, дозволить отримати Україні структуру економіки, подібну до структури економік провідних країн.

Прогресивною формою організації НДДКР на підприємствах є децентралізовані науково-інноваційні структури, побудовані на принципах регульованої приватної ініціативи інноватора, що не обмежують дослідницьку діяльність останніх жорсткими рамками, а дозволяють самостійно проявляти ініціативу і розвивати власні творчі ідеї. Організація таких структур дозволить максимально ефективно реалізувати інтереси найманих інноваторів і роботодавців при створенні та використанні інтелектуальної власності. Вони стимулюватимуть постійне генерування ідей як джерела технологічних інновацій та конкурентного ресурсу підприємств.

Інноваційна інфраструктура в Україні не має системного підходу у своїй розбудові та не відповідає потребам інноваційного розвитку економіки. Її зміст трактується здебільшого в контексті загальної економічної або промислової інфраструктури без урахування особливостей інноваційного процесу як уособлення творчої інтелектуальної праці. Отже, *слід активізувати зусилля держави щодо розвитку сучасної інноваційної інфраструктури*. Для цього доцільно *удосконалити діючу систему законодавчих актів* у частині більш чіткого визначення функцій та взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності та інноваційної інфраструктури;

налагодити статистичне спостереження за інфраструктурою на основі її класифікації за видами, організаційними формами і призначенням; розробити систему державної підтримки розвитку інноваційно-технологічних центрів, інкубаторів, кластерів та інших організаційних форм; активізувати інтеграцію вузівської науки з дослідницьким сектором академічної і галузевої науки на основі науково-освітнянських комплексів інноваційної спрямованості; активізувати створення галузевих і регіональних фондів підтримки підприємницької діяльності в науково-технічній та інноваційній сферах; удосконалити правову охорону інтелектуальної власності та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності відповідно до міжнародних вимог; розробити і впровадити систему моніторингу та інформаційного забезпечення інноваційної діяльності.

Організаційні інновації – провідний чинник технологічної модернізації промисловості. Вихідною позицією розробки напрямів організаційних перетворень має стати синергетичний підхід. Необхідна розробка чіткої науково-технологічної політики на мікрорівні та забезпечення відповідного їй організаційного устрою економіки, що сприяє інноваційній діяльності.

До завдань організаційного розвитку економіки України слід віднести усунення деструктивних процесів, що виникли внаслідок розукрупнення виробництва й призвели до утворення слабких господарюючих суб'єктів. Процеси концентрації та інтеграції капіталу в Україні відбуваються повільно, часто характеризуються корпоративними конфліктами та недружніми захопленнями підприємств. Зосередження окремих підприємств в одному об'єднанні часто не має технологічної основи, не пов'язано з їх взаємодією та синергією, що стало можливим через набуття власності під час приватизації без чіткої спрямованості на підвищення ефективності її використання з позицій суспільних інтересів. Поширення інтеграційних процесів передбачає, передусім, посилення технологічних і відтворювальних взаємозв'язків щодо випуску кінцевої продукції та створення на цій основі ефективних організаційних структур інтегрованого типу. *Інтеграційна компонента має враховуватись під час реструктуризації окремих підприємств. Необхідним є перехід від аморфних конгломератів до більш однорідних структур із чіткими організаційно-*

правовими обмеженнями. Одним із напрямів модернізації організаційної структури економіки України має стати формування в інтегрованих компаніях стратегій, спрямованих на посилення спеціалізації, виділення профільного бізнесу.

Вирішення завдань економічного зростання в Україні передбачає активне залучення регіонального чинника й налагодження ефективної взаємодії підприємств, розміщених на певній території, на основі формування кластерів. Кластерна організація бізнес-процесів має супроводжуватися створенням державою умов для об'єднання у кластери. Слід розробити Державну програму розвитку інноваційних промислових кластерів, яка повинна забезпечити запровадження системи стимулів для їх учасників. Важливим є надання більших прав регіонам із метою покращення використання їх природного, економічного та інтелектуального потенціалу.

Серед напрямів прогресивних організаційних перетворень, на які доцільно спрямовувати державну економічну політику, слід виділити формування великих інтегрованих структур (ТНК, ФПГ, стратегічні альянси), створення систем взаємодії великих і малих суб'єктів господарювання (субпідряд, франчайзинг), систем підприємств на основі їх територіальної спільності (кластери).

Проведення структурної політики потребує відповідного інвестиційного забезпечення. *При визначенні потреби в інвестиціях доцільно виходити із залежності між приростом промислового виробництва і його капіталомісткістю з урахуванням чинників, що на неї впливають. Серед цих чинників слід звернути увагу на характер і напрями використання капітальних інвестицій на відтворення основних засобів, технологічну, відтворювальну та галузеву структуру капітальних інвестицій, рівень їх концентрації, рівень завантаженості виробничих потужностей.*

Для активізації відтворювальних процесів у промисловості необхідно *підвищити роль держави в інвестиційному процесі на основі прийняття довгострокової стратегії розвитку промислового комплексу і створення інституціональних умов для її реалізації. Слід посилити інвестиційну орієнтацію бюджетної системи, розмежувавши поточні та інвестиційні витрати в бюджетах усіх рівнів. Розширення участі комерційних банків в інвестицій-*

ній діяльності вбачається у забезпеченні зростання рівня концентрації банківського капіталу. Стимулом для активізації інвестиційної спрямованості банківських кредитів повинні стати ряд пільг і ширше використання фінансового лізингу. Для залучення коштів населення як джерела інвестицій доцільно розширити мережу державних фінансових інститутів, що працюють із цими коштами, гарантувавши їх направлення у реальний сектор на інвестиційні потреби. Необхідно відновити роль амортизації, запровадивши зберігання амортизаційних відрахувань на спеціальних рахунках у фінансових організаціях трастового типу й суворого дотримання подальшого цільового використання цих відрахувань.

Наприкінці слід відзначити, що автори намагалися всебічно висвітлити проблему, винесену у назву роботи, з урахуванням нинішнього стану національного господарства. Водночас результати проведених досліджень дають поштовх для подальших наукових пошуків і розвитку висловлених ідей. Також сподіваємося, що викладені в монографії погляди, концептуальні положення, висновки і рекомендації, які зроблені на основі об'єктивного та неупередженого аналізу ситуації в економіці України, стануть вагомим науковим обґрунтуванням для прийняття органами державної влади важливих управлінських рішень у сфері економічної політики, формування демократичного громадянського суспільства, подальшого зростання життєвого рівня громадян і виведення держави на передові позиції в світі.

ЛІТЕРАТУРА

До розділу 1

1. Словник іншомовних слів / За ред. чл.-кор. АН УРСР О.С. Мельничука. – К.: Гол. ред. УРЕ, 1974. – 775 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т.Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ "Перун", 2005. – 1728 с.
3. Економічний словник / За ред. П.І.Багрія, С.І.Дорогунцова.- К.: Гол. ред. УРЕ АН УРСР, 1973. – 624 с.
4. Вейц В. Потенциальные и кинетические производительные силы мирового хозяйства. Кн. 1. – М., 1927. – 212 с.
5. Воблый К.Г. Производительные силы Украины. Техника, экономика и право / Науч. записки Ин-та народного хозяйства. – 1924. - № 4–5. – С. 126–149.
6. Струмилин С.Г. К вопросу об измерении народного благосостояния // Вопросы статистики. – 1954. - № 5. – С. 12–28.
7. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики. – М.: Мысль, 1981. – 351 с.
8. Фальцман В. Производственный потенциал СССР: Вопросы прогнозирования. – М.: Экономика, 1987. – 265 с.
9. Игнатенко Н.Т., Руденко В.П. Природно-ресурсный потенциал территории: географический анализ и синтез. – К.: Вища школа, 1986. – 164 с.
10. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
11. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2004. – 360 с.
12. Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: Науч. издание. – Харьков: Изд. ХНЕУ, 2006. – 256 с.
13. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
14. Іщук С.О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку. Монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 278 с.
15. Каныгин Ю.Н. Научно-технический потенциал (проблемы накопления и использования). – М.: Наука, 1974. – 265 с.

16. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: Монография. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2002. – 250 с.
17. Ресурсный потенциал экономического роста. – М.: Изд. дом. "Путь России", ЗАО Изд. дом. "Экономическая литература", 2002. – 568 с.
18. Экономическая энциклопедия / Под. ред. Л.И.Абалкина; Ин-т экономики Российской академии наук. – М.: ОАО "Изд-во "Экономика", 1999. – 1055 с.
19. Водачек Л. Управление производством в объединении (интегрированный подход). – М.: Экономика, 1985. – 174 с.
20. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала. – К.: Знание, 1978. – 147 с.
21. Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н.Азрилияна. – М.: Ин-т новой экономики, 1999. – 1248 с.
22. Пасс К., Лоуз Б., Дэвис Л. Словарь по экономике / Пер. с англ. – СПб.: Эконом. школа, 2004.- 752 с.
23. Экономический словарь / Под ред. А.И. Архипова. – М.: Проспект, 2001. – 624 с.
24. Энциклопедический словарь: Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов. / Под ред. В.И. Кушлина. – М.: РАГС, 2004, – 744 с.
25. Економічна енциклопедія. У 3-х т. Т.2 / Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп.ред) та ін. – Вид. центр "Академія", 2001. – 848 с.
26. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 479 с.
27. Федорович В.А., Патрон А.П., Заварухин В.П. США: Федеральная контрактная система и экономика. Механизм регулирования / РАН; Институт Соединенных Штатов Америки и Канады / Под ред. В.А. Федоровича. – М.: Наука, 2002. – 926 с.
28. *Armed Services Procurement Regulation. Sec. VI. Contract Clauses.* 1974. Dept of Defense. Wash., 1974. P. 5-715; *Code of Federal Regulation. Federal Acquisition Regulations.* 1995. Title 48.
29. *Contract Management and Administration. // Report of Commission on Government Procurement.* – Wash.: 1973. Appendix C. – P.168–169.
30. *Patent Rights-Retention by the Contractor // Code of Federal Regulations. Pt 52.* – Wash.: 1998, – P.155–188.
31. *Worthmgton M.M., Goldsman Z.G., Alston Fr.M. Contracting with Federal Government. / 4nd ed.* – N.Y., L., 1998. – 342 p.
32. Промисловість України у 1996–2000 роках. Стат. збірник / Держкомстат України – К., 2001. – 397 с.
33. Промисловість України у 2001–2005 роках. Стат. збірник / Держкомстат України – К., 2006. – 303 с.

34. Статистичний щорічник України за 2005 р.– К.: Вид-во "Консультант", 2006. – 575 с.
35. Постанова Кабінету Міністрів України "Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 рр." від 28 липня 2003 р. № 1174 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 31. – Ст. 1628.
36. Портер М. Международная конкуренция. Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д.Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
37. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України / – К.: Наук. думка, 2004. – 317 с.
38. Lucas R. On the Mechanism of Economic Development // *Jornal of Monetary Economic.* – 1988. – Vol.22. – p.3-42.
39. Romer D. *Advanced macroeconomics.* – Mc.Graw Hill. 1996. – 540 p.
40. Голуб А. Факторы роста российской экономики и перспективы технического обновления // *Вопросы экономики.* – 2004. – № 5. – С.44–58.
41. Геєць В.М., Александрова В.П., Скрипниченко М.І. та ін. Прогнозування макроекономічних показників соціально-економічного розвитку, демографії та людського потенціалу // *Прогноз науково-технологічного та інноваційного розвитку України (попередній варіант) / Під ред. акад. НАН України А.П.Шпака, акад. АПН України А.М.Гуржія.* – К.: Фенікс, 2006. – 106 с.
42. Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ. – К.: Знання України, 2002. – 326 с.
43. Куликов Г.В. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности. – М.: Экономика. 2000. – 348 с.
44. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Финстатинформ, 2000, с.19.
45. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
46. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
47. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жалило, Я.Б. Базиліук, Я.В. Белінська та ін. / За ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
48. Полунєєв Ю.В. Технологія економічного прориву // *Дзеркало тижня.* – 2006. – № 41(620).
49. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І.Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552 с.
50. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. посібник. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.
51. Амоша А.І. Проблеми і шляхи поліпшення інвестиційної діяльності у промисловості України. – Донецьк, ІЕП НАН України. 1999. – 29 с.

52. Гончаров Ю.В. Промислова політика України: проблеми і перспективи. – К.: Наук. думка, 1999. – 277 с.

53. Никифоров А.Є. Промислова політика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 306 с.

54. Інноваційний розвиток: угорський досвід та українські реалії. – Дзеркало тижня. – 2007, – №5(634).

55. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. / К.: ДП "ІВЦ Держкомстату України", 2006. – 362 с.

56. Павленко Ф., Якубовський М. Підвищення конкурентоспроможності виробництва в країнах з перехідною економікою // Економіка України. – 1998. – № 11. – С.42–51.

До розділу 2

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. зб. / К.; ДП "ІВЦ Держкомстату України", 2006. – 362 с.

2. Руководство по сбору и обработке данных в области технологических инноваций // Oslo manual. OECD (Организация по экономическому сотрудничеству и развитию). – Париж, 1992. – 172 с.

3. Pavitt Keith. "R&D, Patenting and Innovative Activities. A. Statistical Exploration", *Research Policy*, Vol. 11 № 1, 1982. – pp. 33–51.

4. Rothwell R. Successful industrial innovation: Critical success factors for the 1990 s // *RED Management*. – 1992. – 22 (3). – p. 221–239.

5. Kline and Rosenberg "An Overview of Innovation", in Landau and Rosenberg (eds) "The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth (Washington DC : National Academy Press), 1986. – 289 p.

6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1983. – 455 с.

7. Riggs X. *Managing high technology companies Vermont*. – N.Y., 1983. – 128 p.

8. Hippel V. U.S. high technology trade and competitiveness. Staff-report // U.S. Department of Commerce, 1985. – 60 p.

9. Freeman C. *The Economics of industrial innovation*; 2nd ed. Frances Pinter, London, 1982. – 348 p.

10. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг./ Общ. ред. Б.В. Сазонова. - М.: Прогресс, 1990. – 296 с.

11. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989. – 437 с.

12. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2001. – 608 с.

13. Tidd I., Bessant I Д., Pavitt K. *Managing innovation*. – John wiley & Sons, LTD, Chichester, 2001. – 238 p.

14. Хучек М. Приватизация и инновации // *Российский экономический журнал*. – 1994. – № 2. – С.6–8.
15. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання: Монографія. – К.: Ін-т економ. прогноз. НАН України, 1999. – 254 с.
16. Черваньов Д., Нейкова Л. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Знання, 1999. – 514 с.
17. Яковец Ю. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм. – М.: Экономика, 1988. – 355 с.
18. Морозов Ю. Инновационный менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 448 с.
19. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: Учеб. пос. для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
20. Антонюк Л., Поручник А., Савчук В. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003.
21. Закон України «Про інноваційну діяльність // *Голос України*. – 2002. – 9 серпня. – С.10.
22. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т.23. – М.: Изд. полит. лит. – 907 с.
23. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / Пер. з англ. – К., 1994. – 319 с.
24. Бернс В., Хавранек П.Руководство по оценке эффективности инвестиций / Пер. с англ. – М.: Интерэксперт, 1995. – 528 с.
25. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. – М.: Банки и биржи, 1997. – 631 с.
26. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. – К.: Віра, 1999. – 320 с.
27. Завалин П.Н., Васильев А.В. Оценка эффективности инноваций. – СПб.: Бизнес-пресса. – 1998. – 216 с.
28. Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. Призма эффективности. – К.: Баланс-клуб, 2003. – 398 с.
29. Савчук А.В. Особенности экономической оценки и выбора инновационных проектов // *Актуальні проблеми економіки*. – 2003. – №1. – С.69–74.
30. Solow R. "Technical Change and the Aggregate Production Function, *Review of Economic and Statistics*", Vol. 39#3, 1999987, ss 312.20.
31. *Patents and Productivity* // Z.Griliches (ed) – R&D, Chicago, 1987. – 272 p.
32. Завгородня Е. Структурна динаміка як фактор інноваційного розвитку національної економіки // *Економіка України*. – 2004. – № 11. – С.34–41.

33. Статистичний щорічник України за 2005 рік. – К.: Вид-во "Консультант", 2006. – 575 с.
34. Мочерний С. До питання про інституціональне суспільство // *Економіка України*. – 2002. – № 9. – 52.
35. Новая индустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л.Иноземцева. М.: "Fcademia", 1999. –С. 27.
36. Рожен О. Плата за нерішучість, або якою буде Україна 2015 року" // *Дзеркало тижня*. – 2006. – № 41 (620).
37. Шкворець Ю.Ф Інституційні чинники реалізації інноваційної моделі структурної перебудови економіки // *Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми* / За ред. М.М. Якубовського. – К.: НДЕІ Мінекономіки України, 2005. – 410 с.
38. Загоруйко Ю. Буш оголосив "Ініціативу американської конкурентоспроможності" // *Дзеркало тижня*. – 2006. – № 12 (591).
39. Полунєєв Ю. Технологія економічного прориву // *Дзеркало тижня*. – 2006. – № 41 (620).
40. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения. – 1993. – 896 с.
41. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М: Владар, 1993. – 310 с.
42. Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 678 с.
43. Маркс К. К критике политической экономии. Предисловие // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, 2-е изд. Т.13. – М.: Изд. полит. лит., 1969. – 812 с.
44. Туган-Барановський М. Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя. – К., 1994. – 267 с.
45. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Ин-т экономики АН СССР; Редкол.: Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др. - М.: Экономика, 1989. – 528 с.
46. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. посібник. – К.: Заповіт. – 1996. – 240 с.
47. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку // За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс. – 2003. – 1008 с.
48. Данько М.С. Статистичний моніторинг структурних технологічних змін у промисловості // *Статистика України*. – 2002. – № 2. – С.39–41.
49. Липсиц И.В., Нецадин А.А. Промышленная политика России: принципы формирования и механизмы реализации // *Общество и экономика*. – 1997. – № 5. – С.66–125; № 6. – С.64–109.

50. Freeman C. *Technology Policy and Economic Performance. Lessons from Japan.* – N.Y., 1987. – 238 p.
51. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І.Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552 с.
52. Статистичний бюлетень про основні показники роботи промисловості України за січень-грудень 2005 року. Держкомстат, департамент статистики виробництва. – К.: Держкомстат, 2006. – 162 с.
53. *Quantifying energy.* BP Statistical Review of World Energy June 2006 – 48 p. – www.bp.com/statisticalreview.
54. Бурлака Г.Г. Топливо-енергетический баланс – основа управления ТЭК // ТЭК, 2005, № 35. – С.46–54.
55. Бурлака Г. Г. Нужен ли Украине топливо-энергетический баланс? // Нефть и газ. – 2005. – №3. – С.10–18.
56. *Key world energy statistics.* – Paris: IEA Publications, 2005. – 79 p.
57. Бурлака Г., Шерстюк Р. Роль информационных технологий в модернизации и прогрессе газовой отрасли Украины // ТЭК. – 2005. – №8. – С. 89–96.
58. *L'énergie dans le monde: panorama strategique des grands secteurs.* – Paris.: Les Echo's Etudes, 2001. – 92 p.
59. Бурлака В.Г., Шерстюк Р.В. Трансформация рынков нефти и газа: Монография / Под ред. Бурлаки Г.Г. – К.: НАУ, 2005. – 320 с.
60. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.03.2006р. № 145-р. – <http://portal.rada.gov.ua>.

До розділу 3

1. Галиця І.О. Система інтересів найманих інноваторів і роботодавців в галузі використання службової інтелектуальної власності // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія "Економіка", 2005. Вип. 17. – С.118–126.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2004. – 360 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2005. – 360 с.
4. Варгатюк А.П. Стан і тенденції винахідницької діяльності в науці України // Розвиток науки та науково-технічного потенціалу в Україні та за кордоном. Зб. аналіт. матер. Вип. 3–4. – К.: ЦДНТП та ІН ім. Г.М. Доброва НАН України, 1994. – С.42–45.

5. Шидловський А. Досвід та проблеми винахідництва і підтримки творчої діяльності в науці // *Інтелектуальний капітал*. – 2003. – №3. – С. 3–12.
6. *Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб.* – К.: Держкомстат України, 2000. – 317 с.
7. *Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб.* – К.: Держкомстат України, 2003. – 340 с.
- 8 Жалило Я. *Снова о перспективах инновационной модели // Экономика: тенденции недели*. – 2004. – № 38. – С.7–9.
9. *Інноваційна активність промислових підприємств України у 2004 році / Експрес-доповідь Державного комітету статистики України, № 28 від 4 лютого 2005 р.* – www.ukrstat.gov.ua.
10. Галиця І. *Деякі аспекти економічної політики на сучасному етапі // Економіка України*. – 2000. – № 4. – С.40–43.
11. *Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб.* – К.: Держкомстат України, 2001. – 290 с.
12. Галиця І.О. *Особливості відтворення та інноваційного процесу в сучасних умовах // Статистика України*. – 2001, №4. – С.47–53.
13. *Річний звіт Державного департаменту інтелектуальної власності за 2002 рік*. – К.: ДДІВ, 2003. – 89 с.
14. Рудник В. *Хірургію оновлює зварювання // Президентський вісник*. – 2002. – №44. – с.1,12.
15. Буяло О. *Взамен реакции Манту проба Сулова? // Зеркало недели*, – 2001. – № 12 (336). – <http://www.dt.ua/3000/3450/30469/>
16. Андрощук Г. *Раціоналізаторська діяльність за кордоном // Інтелектуальна власність*. – 2003. – № 4. – С.29–34.
17. Гордієнко М.О. *Нові ідеї – це нова конкурентна продукція і товари, це світовий рівень інноваційного розвитку на основі української системи забезпечення якості // Винахідник і раціоналізатор*. – 2004. – №4. – С. 12–13.
18. Пусенкова Н.Н. *Такая "простенькая сказочка" или как производить то, что покупается // ЭКО*. – 1991. – № 7. – С. 167–170.
19. *Инновационный процесс в странах развитого капитализма (методы, формы, механизм) / Под ред. И.Е. Рудаковой*. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 144 с.
20. *Капиталистическое управление: уроки 80-х / Грачев М.В., Соболевская А.А., Кузин Д.В., Стерлин А.Р. / Под.ред. А.А. Дынкина*. – М.: Экономика, 1991. – 127 с.
21. Галиця І.О. *Комерціалізація інтелектуальної власності та прикладних наукових досліджень // Економіка України*, 2001, № 2. – С.63–66.

22. Галиця І.О. Інноватори та підприємства: основні протиріччя взаємодії // Вісник Донецького університету. Серія В "Економіка і право". – 2004. – №1. – С. 60–64.
23. Янковский Н.А. Прогнозирование развития крупного производственного комплекса: теория и практика. – Донецк: АО «Издательство «Донеччина». – 1999. – 158 с.
24. Янковский Н.А. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности крупного производственного комплекса. – Донецк: АО «Издательство Донеччина», 2000. – 430 с.
25. Лист Української академії аграрних наук до Голови Комітету з питань науки і освіти Верховної Ради України від 26.05.04 № 17-6/336 та матеріали до нього (По матеріалах Комітету з питань науки і освіти Верховної Ради України).
26. Лист Закарпатської обласної державної адміністрації до Голови Комітету з питань науки і освіти Верховної Ради України від 14.05.04 № 2977/06-02 та матеріали до нього (По матеріалах Комітету з питань науки і освіти Верховної Ради України).
27. ЗАТ "Енергетичний консалтинг" – www.eneko.com.ua
28. Закон України "Про інноваційну діяльність" – Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 36. – 226 с.
29. Коновалов В.М. Инновационная сага. // М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 224 с.
30. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації (Аналітична доповідь Центру Разумкова) // Національна безпека і оборона. – 2004. – № 7 (55). – с.2–25.
31. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: Учеб. пособие / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дачаева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2006. – 584 с.
32. Рожан А. Сезон полювання на хай-тек. Президент країни підтримав план створення у Києві Силіконової долини...// Дзеркало тижня. – 2006. – № 21 (600). – <http://www.dt.ua/3000/3100/53544/>
33. Гаташ В. Силіконова долина? Силіконовий степ! // Дзеркало тижня. – 2006. – № 26 (605). – <http://www.dt.ua/3000/3100/53876>.
34. Антонюк Л., Поручник А., Савчук В. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
35. *The New Economic Role of American States Strategies in a Competitive World Economy/ Edited by R. Scott Fosler.* – Oxford Univ. press, 1991. – 384 p.
36. Денисюк В. Розвиток малого інноваційного підприємництва і досвід Росії // Національна безпека і оборона. – 2004. – № 7 (55). – 34 с.

37. Гусев В. Чи забезпечується сьогодні перспектива впровадження інноваційної моделі розвитку // *Національна безпека і оборона*. – 2004. – № 7 (55). – С. 34.

38. Згуровський М. Дослідницькі університети – шанс для Європи. – *Дзеркало тижня*. – 2006. – №39 (618).

До розділу 4

1. Дынкин А., Иванова Н. Траектория идей: исследование научно-технического прогресса // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2006. – № 4. – С. 27 – 34.

2. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України – *Харків: Константа*, 2006. – 272 с.

3. *Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т.3 / Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.* – К.: Вид. центр "Академія". – 2002. – 952 с.

4. Гатауллин Т., Малыхин В. Синергия как фундаментальное свойство экономики // *Международная экономика*. – 2006. – № 7. – С. 42 – 47.

5. Матвиенко И. Финансовое обеспечение технического перевооружения промышленности Украины. – К.: *Наук. Думка*. – 2004. – 256 с.

6. Федулова Л. Технологічний розвиток економіки // *Економіка України*. – 2006. – № 5. – С.4 – 10.

7. Амоша О.І. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні // *Економіка промисловості*. – 2005. – № 5. – С.15-21.

8. *Економічна енциклопедія. У 3-х т. Т.2 / Редкол... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.* – К.: Вид. центр "Академія". – 2001. – 848 с.

9. Мильнер Б. Концепция организационных изменений в современных компаниях // *Проблемы теории и практики управления*. – 2006. – № 1. – С. 27 – 34.

10. Christensen C.M., Overdorf M. Meeting the challenge of disruptive change. *Harvard – Business Review*, 2000, 78 (2). – pp. 66 – 75.

11. Кочетков Ю. Экономика Латвии в условиях глобализации // *Вопросы экономики*. – 2005. – № 2. – С. 141 – 143.

12. Лингардт Ж. Промышленность высоких технологий в Европейском Союзе // *Экономист*. – 2004. – № 8. – С. 3 – 13.

13. Франк Р.Х. *Микроэкономика и поведение*. – М.: ИНФРА-М. – 2000. – 696 с.

14. Белоусенко М.В. Организационная эволюция индустриальной экономики // *Экономика и право*. – 2005. – № 3. – С. 38 – 45.

15. Chandler A. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. – The Belknap Press of Harvard University Press. – Cambridge, Massachusetts and London, England. – 1999. – 624 p.
16. Шумпетер Й.А. *Капіталізм, соціалізм і демократія* / Пер. з англ. – К.: Основи, 1995. – 528 с.
17. Шумпетер И. *Теория экономического развития*. – М.: Прогресс, 1983. – 455 с.
18. Иванова Н.И. *Формирование и эволюция национальных инновационных систем*. – М.: ИМЭМО, 2001. – 324 с.
19. Авдашева С., Шаститко А. *Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России* // *Вопросы экономики*. – 2003. – № 9. – С. 18 – 32.
20. Розанова Н. *Поддержка конкуренции и промышленная политика* // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2005. – № 5. – С. 34 – 40.
21. Динз Грейм. *К победе через слияние. Как обратить консолидацию себе на пользу* / Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 252 с.
22. Гохан Патрик А. *Слияния, поглощения и реструктуризация компаний* / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 741 с.
23. Громов А. *Формирование глобальной системы мирового автомобилестроения* // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2005. – № 7. – С. 74 – 82.
24. *The Economist*. *Волна слияний в Европе* // *Мысль*. – 2006. – № 3. – С. 104 – 105.
25. Кондратьев В. *Макроэкономические проблемы конкурентоспособности России* // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2001. – № 3. – С. 54 – 60.
26. Мейтленд Элисон. *Успешное слияние: как преодолеть культурные различия* // *Мысль*. – 2006. – № 3. – С. 106 – 107.
27. *Разбираем миллиарды. Поэлементно* – *ИнвестГазета*. – 2006. – № 24 (551), 20 – 26 июня – С. 1.
28. Жабкин Э. *Превалирующие тенденции на рынке слияний и поглощений России в 2000-х годах* // *Международная экономика*. – 2006. – № 4. – С. 38 – 42.
29. *По кому рейдерський подзвін ?* // *Голос України*. – 2006 – № 189 від 11 жовтня.
30. Бетина Н. *"Экономика инсайдеров" может стать преградой на пути дальнейшего развития Украины* // *Зеркало недели*. – 2004. – № 46 (521) от 13 ноября.
31. Кони́на Н. *Стратегические альянсы наукоемких корпораций США* // *Проблемы теории и практики управления*. – 2006. – № 4. – С. 96 – 103.

32. Ноздрева Р.Б. Стратегические альянсы в международном бизнесе // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 6. – С. 23 – 31.
33. Сухоруков А.І., Олейніков О.О. Формування вітчизняних транснаціональних структур у контексті забезпечення інноваційної безпеки України // Стратегічна панорама. – 2005. – № 4. – С. 104 – 112.
34. Мартынов В. Институт мировой экономики и международных отношений: вчера, сегодня, завтра. Ведущий центр экономических, социальных и международных исследований // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 4. – С. 13 – 26.
35. Губанов С. Станкостроение: условие конкурентоспособности // Экономист. – 2000. – № 9. – С. 3 – 13.
36. Костин А.Л. Глобализация и мировые тенденции укрупнения капитала. // Финансы и кредит. – 2001. – № 5. – С. 269 – 274.
37. Модернизация российской экономики: В 2-х кн. / Отв. ред. Е.Г. Ясин. Кн. 1. – М.: ИД ГУ-ВШЭ, 2002. – 328 с.
38. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 4. – С. 82 – 88.
39. Экономика США на пороге третьего тысячелетия (научная конференция) // США – Канада. Экономика – Политика – Культура. – 2000. – № 9. – С. 60 – 78.
40. Сергиенко Я. Кооперативная модель управления бизнесом // Вопросы экономики. – 1999. – № 10. – С. 76 – 84.
41. Семенова Е. Возможности инновационного типа развития // Экономист. – 2006. – № 3. – С. 14 – 26.
42. Пауэлл Уолтер. Смит-Дор Лорель. Сети и хозяйственная жизнь // Экономическая социология. Т. 4. № 3. Май 2003. – С. 61 – 92.
43. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур // Проблема теории и практики управления. – 1997. – № 3. – С. 76 – 81.
44. Кочетков Г.Б. Франчайзинг: организация малого бизнеса // США – Канада. Экономика – Политика – Культура. – 2000. – № 4. – С. 102 – 118.
45. Марков С. Франчайзинг: решение проблемы развития бизнеса // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 3. – С. 104 – 107.
46. Бойчук І. Доцільність розвитку франчайзингової системи співробітництва в Україні // Регіональна економіка. – 2001. – № 3. – С. 251 – 255.
47. Брагина Е. Малое предпринимательство в переходной экономике Юга // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 1. – С. 87 – 96.
48. Сэпик Д. Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты // Доклады РЕЦЭП. – 2004. – № 2. – Москва. – 92 с.
49. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. – 2005. – № 4. – С. 79 – 80.

50. Портер М. Конкуренция: Учеб. пособие. Пер. с англ.: – М.: Изд. дом "Вильямс", 2000. – 495 с.

51. Письмак В. Новые формы организации инновационного процесса // *Экономист*. – 2003. – № 9. – С. 53 – 65.

52. Левин И. Средний класс, малый бизнес и власть (к некоторым злободневным идеям Г. Делигенского) // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2006. – № 8. – С. 47 – 59.

53. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: *Международ. отношения*, 1993. – 896 с.

54. Михайленко Є. Методологічні аспекти структурування національної економіки і національного ринку // *Економіка України*. – 2003. – № 5. – С. 60 – 66.

55. Соколенко С. Стратегія конкурентоспроможності економіки України на основі інтеграційних систем-кластерів / Доповідь на Загальноукраїнській конференції "Кластеризація – шлях до підвищення конкурентоспроможності регіонів", 23 – 25 травня 2006, Севастополь, 2006. – 37 с.

56. Підвищення конкурентноздатності економіки областей Заходу та Півдня України на основі формування нових виробничих систем (кластерів). (Підсумки соціально-економічних досліджень) / Під заг. ред. С.І. Соколенка. – К., 2005. – 222 с.

57. Егоров С., Маринин С. Создание интегрированных структур в высокотехнологическом комплексе // *Экономист*. – 2004. – № 6. – С. 30 – 32.

58. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилюк, Я.В. Белінська та ін.; За ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД. – 2005. – 388 с.

59. Еременко А. "Участие Украины в проекте АН-70 должно перейти в коммерческую плоскость", считает советник Президента Украины Владимир Шандра. // *Зеркало недели*. – 2006. – № 46(625), 2–8 декабря.

60. Мельничук Л. Украинский инвестиционный саммит // *Зеркало недели*. – 2006. – № 22.

61. Головань И. Удар в стык // *Зеркало недели*. – 2006. – № 39 (618) 14–20 октября.

До розділу 5

1. Іщенко Г. Розвиток без інвестицій та інновацій, як авто без двигуна // *Урядовий кур'єр*. – 2006. – № 204. – С. 9.

2. Іноземні інвестиції та національний капітал: парадигма взаємодії / За ред. Я.А. Жаліла // *Зб. Наук. ст.* – К.; Сатсанга, 2001.

3. Новицький В. Інституціональні реформи та зміна галузевих пропорцій // *Інвестиція. Інформативно-аналітичне видання*. – 2001. – №2–3. – С.16–18.

4. Данилишин Б. Техноресурс: що стримує модернізацію // Урядовий кур'єр. – 2002. – № 2. – С. 6.
5. "Керуючись лише національними інтересами" – виступ Прем'єр-міністра України В.Януковича на засіданні Верховної Ради України 5 вересня 2006 р. // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 165. – С. 3.
6. Прогнозування і розробка програм. Методичні рекомендації / За ред. Бесєдіна В.Ф. – К.: Вид. "Науковий світ", 2000. – 468 с.
7. Райзберг Б.А., Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой: Учебник. – М.: ЗАО "Бизнес-школа. Интел-Синтез", 1999. – 783 с.
8. Статистичний щорічник України за 2000 рік. – К.: Техніка, 2001. – 598 с.
9. Статистичний щорічник України за 2005 рік. – К.: Вид-во "Консультант", 2006. – 575с.
10. Статистичний щорічник України за 2001 рік. – К.: Техніка, 2002. – 598с.
11. Статистичний щорічник України за 2004 рік. – К.: Вид-во "Консультант", 2005. – 591с.
12. Статистичний щорічник України за 2002 рік. – К.: Вид-во "Консультант", 2003. – 663с.
13. Поставити заслін проявам корупції в бюджетній сфері // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 222. – С. 6
14. Удачина І. Чи ефективно витрачаються бюджетні кошти // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 116. – С.13
15. Бюджет вугільної галузі //Урядовий кур'єр. – 2006. – № 193. – С.11.
16. Фінанси України за 2002 рік. Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2003. – 133 с.
17. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності за 2004 рік. Ч. I. Стат. зб. – К.; Держкомстат України. – 2005. – 138 с.
18. Постанова Кабінету Міністрів України " Питання відрахування господарськими організаціями до загального фонду державного бюджету частини прибутку (доходу) за результатами фінансово-господарської діяльності у 2005 році та щоквартальної фінансово-господарської діяльності у 2006 році // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 93. – С. 4.
19. Бюлетень НБУ, 2006. – № 10. – 182 с.
20. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку. / За ред. В.М.Гейця – К.: Фенікс, 2003. – 1006 с.
21. Основні показники діяльності банків України на 1 лютого 2006 р. // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 21.
22. Камені спотикання банківської системи // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 190. – С. 5.

23. *Економічний розвиток України : інституціональне та ресурсне забезпечення.* – К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 539 с.
24. www.ssmsg.gov.ua – Інтернет-сайт Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку.
25. Санамов Ю. *Возможности повышения эффективности производства* // *Экономист*, 1992. – № 10.
26. Лебедев В.М. *Развитие инвестиционной сферы в российской экономике* // *Финансы.* – 1998. – № 7. – С.15–18.
27. *Государственное регулирование рыночной экономики. Учеб. пособие / Отв. ред. И.И. Столяров.* – М.: "Дело", 2001. – 279 с.
28. Гвоздева С. *Становление бюджета развития* // *Экономист.* – 1999. – №8. – С. 44–46.
29. Львов Д. *Будущее российской экономики* // *Экономист.* – 2000. – №12. – С.3–18.
30. Пирожков С.І., Сухоруков А.І., Григоренко О.Я. *Фінансова політика в Україні та Російській Федерації : порівняння, досвід, проблеми.* – К.: Національний ін-т українсько-російських відносин, 2000. – 175 с.
31. Зимовець В.В. *Про напрями модернізації фінансової системи України* // *Актуальні аспекти механізму модернізації економіки України: Зб. наук. праць.* – К.: Інститут економіки НАН України, 2003. – С. 25–40.
32. Сугоняко О. *Експансія іноземного капіталу: пошук міри* // *Урядовий кур'єр.* – 2006. – № 121. – С. 8.
33. Дмитренко М. *Де нам взяти гроші ?* // *Урядовий кур'єр.* – 2005. – № 38. – С. 6.
34. *Статистичний щорічник України за 2003 р.* – К.: Вид-во "Консультант", 2004. – 631 с.
35. *Основні економічні показники діяльності підприємств–суб'єктів підприємницької діяльності за 2001 р. Стат. бюлетень.* – К.: Держкомстат України, 2002. – 122 с.
36. *Основні економічні показники діяльності підприємств–суб'єктів підприємницької діяльності за 2002 р. Стат. бюлетень.* – К.: Держкомстат України, 2003. – 192 с.
37. *Основні економічні показники діяльності підприємств–суб'єктів підприємницької діяльності за 2003 р. Стат. бюлетень.* – К.: Держкомстат України, 2004. – 169 с.
38. *Основні економічні показники діяльності підприємств–суб'єктів підприємницької діяльності за 2004 р. Стат. бюлетень.* – К.: Держкомстат України, 2005. – 225 с.
39. *Основні економічні показники діяльності підприємств–суб'єктів підприємницької діяльності за 2005 р. Стат. бюлетень.* – К.: Держкомстат України, 2006. – 221 с.

ПЕРЕЛІК ТАБЛИЦЬ ТА РИСУНКІВ

Розділ 1

<i>Рисунок 1.1.</i> Основні складові промислового потенціалу	34
<i>Рисунок 1.2.</i> Модель взаємозв'язку основних складових промислового потенціалу	37
<i>Рисунок 1.3.</i> Динаміка валового випуску промислового виробництва	67
<i>Таблиця 1.1.</i> Розподіл обсягу реалізованої продукції за секторами промисловості України в 1990-2005 рр.....	67
<i>Таблиця 1.2.</i> Частка високотехнологічної продукції в структурі промислового виробництва провідних країн світу.....	69
<i>Рисунок 1.4.</i> Динаміка експорту і валового випуску промислової продукції ..	70
<i>Рисунок 1.5.</i> Структура формування товарних ресурсів України за групами промислової продукції у 2005 р	72
<i>Таблиця 1.3.</i> Показники руху основних засобів у промисловості України в 2001-2005 рр.....	73
<i>Таблиця 1.4.</i> Рівень забезпеченості видів промислової діяльності факторами виробництва.....	86
<i>Таблиця 1.5.</i> Індекси обсягу реалізації продукції за секторами промисловості.....	92

Розділ 2

<i>Рисунок 2.1.</i> Ланцюгова модель інноваційного процесу.....	100
<i>Таблиця 2.1.</i> Коефіцієнти парної кореляції між показникам інноваційної діяльності та ефективності промислового виробництва в Україні у 2000-2005 рр.....	107
<i>Рисунок 2.2.</i> Залежність основних результатів промислового виробництва від обсягів випуску інноваційної продукції	108
<i>Рисунок 2.3.</i> Залежність основних результатів промислового виробництва в Україні від кількості впроваджених підприємствами нових прогресивних технологічних процесів	109

<i>Рисунок 2.4.</i> Залежність основних результатів промислового виробництва в Україні від обсягів фінансування інноваційної діяльності	110
<i>Рисунок 2.5.</i> Залежність обсягів випущеної інноваційної продукції та впроваджених нових технологічних процесів в промисловості України від обсягів фінансування інноваційної діяльності.....	111
<i>Рисунок 2.6.</i> Графічне зображення алгоритму розрахунку рівня технологічної інноваційності промислового виробництва	115
<i>Таблиця 2.2.</i> Динаміка рівня та структури технологічної інноваційності промислового виробництва	117
<i>Таблиця 2.3.</i> Коефіцієнт якості новаторської діяльності.....	123
<i>Таблиця 2.4.</i> Прибутковість використання об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій.....	124
<i>Таблиця 2.5.</i> Динаміка інноваційності промислових підприємств та обсягів реалізованої інноваційної продукції за 2000-2005 рр.	132
<i>Таблиця 2.6.</i> Фінансування наукових, науково-технічних робіт та інноваційної діяльності в промисловості у валовому внутрішньому продукті.....	134
<i>Таблиця 2.7.</i> Структура розподілення коштів, що йшли на фінансування наукових, науково-технічних робіт та інноваційної діяльності в промисловості у 2005 р.	135
<i>Таблиця 2.8.</i> Порівняння секторів промисловості за інноваційним внеском в загальний обсяг реалізованої промислової продукції	136
<i>Таблиця 2.9.</i> Групування видів економічної діяльності за технологічним рівнем виробництва	147
<i>Таблиця 2.10.</i> Структура обсягу реалізованої продукції промисловості за технологічним рівнем виробництва.....	149
<i>Таблиця 2.11.</i> Динаміка обсягів реалізованої промислової продукції за технологічним рівнем виробництва.....	149
<i>Таблиця 2.12.</i> Динаміка інвестицій в основний капітал промисловості за технологічним рівнем виробництва.....	151
<i>Таблиця 2.13.</i> Структура інвестицій в основний капітал промисловості за технологічним рівнем виробництва.....	152
<i>Таблиця 2.14.</i> Інноваційність промислової діяльності за технологічним рівнем виробництва.....	153
<i>Таблиця 2.15.</i> Споживання первинних енергоносіїв в Україні й світі в 2005 р.	155
<i>Таблиця 2.16.</i> Енергоспоживання в Україні та інших країнах світу у 2005 р.	156

Таблиця 2.17. Загальний потенціал енергозбереження	161
Таблиця 2.18. Потенціали галузевого економічно доцільного енергозбереження за рахунок технічного (технологічного) фактора	163
Таблиця 2.19. Потенціал міжгалузевого економічно доцільного енергозбереження за рахунок технічного (технологічного) фактора	165
Таблиця 2.20. Потенціал енергозбереження за рахунок структурного фактора	168

Розділ 3

Таблиця 3.1. Основні показники раціоналізаторської діяльності в економіці України в 1995 – 2004 рр.....	177
Таблиця 3.2. Організації, які виконували наукові та науково-технічні роботи, за секторами науки у 1991 – 2004 рр	179
Таблиця 3.3. Чисельність працівників наукових організацій в Україні в 1991 – 2004 рр.....	180
Таблиця 3.4. Чисельність працівників наукових організацій за секторами науки в 1995 – 2004 рр.....	181
Таблиця 3.5. Організаційно-економічний механізм науково-дослідницької та інноваційної діяльності підприємства	185
Рисунок 3.1. Типовий організаційно-економічний механізм науково-дослідної та інноваційної діяльності підприємства.....	186
Таблиця 3.6. Чисельність і динаміка винахідників і раціоналізаторів в Україні.....	188
Таблиця 3.7. Кількість і динаміка використання раціоналізаторських пропозицій в Україні	189
Таблиця 3.8. Структура використання раціоналізаторських пропозицій за галузями економіки.....	190
Таблиця 3.9. Прибутки від використання раціоналізаторських пропозицій та їх питома вага в загальних прибутках.....	191
Таблиця 3.10. Основні показники раціоналізаторської діяльності в приватному секторі.....	192
Рисунок 3.2. Напрями трансформації організаційних механізмів стимулювання творчої активності співробітників.....	197
Таблиця 3.11. Склад та класифікація інноваційної інфраструктури	214

Розділ 4

<i>Таблиця 4.1.</i> Структура підприємств за чисельністю працюючих	246
<i>Таблиця 4.2.</i> Вартість злиттів і поглинань по країнах	262
<i>Рисунок 4.1.</i> Сіткові організаційні моделі бізнесу.....	283
<i>Рисунок 4.2.</i> Модель кластера.....	291
<i>Рисунок 4.3.</i> Стратегія конкурентоспроможності кластера на основі моделі Портера («Діамант Портера»)	292

Розділ 5

<i>Таблиця 5.1.</i> Динаміка коефіцієнта капіталомісткості виробництва за видами промислової діяльності в Україні за 2001 – 2005 рр.	336
<i>Таблиця 5.2.</i> Галузева структура інвестицій в основний капітал в промисловість України за 2001-2005 рр.	337
<i>Таблиця 5.3.</i> Співвідношення обсягу капітальних інвестицій і доданої вартості в окремих галузях промисловості за 2001-2005 рр.	338
<i>Таблиця 5.4.</i> Технологічна структура інвестицій в основний капітал промисловості України у 2001-2005 рр.....	340
<i>Таблиця 5.5.</i> Відтворювальна структура інвестицій в основний капітал у 2001-2005 рр.	342
<i>Таблиця 5.6.</i> Напрями використання бюджетних коштів у вугільній промисловості, передбачених проектом Держбюджету України на 2007 р.	344
<i>Таблиця 5.7.</i> Структура власних джерел фінансування капітальних інвестицій у промисловість України за 2001-2004 рр.	345
<i>Таблиця 5.8.</i> Співвідношення рівнів рентабельності окремих галузей і рівня оперативної рентабельності промисловості в цілому	347
<i>Таблиця 5.9.</i> Динаміка збитковості підприємств у промисловості України за 2001 - 2004 рр.	349
<i>Таблиця 5.10.</i> Структура прямих іноземних інвестицій у промисловість України за 2001-2005 рр.	356
<i>Таблиця 5.11.</i> Інвестиційна активність промислових підприємств в Україні в 2001-2005 рр.	358

ПЕРЕЧЕНЬ ТАБЛИЦ И РИСУНКОВ

Раздел 1

<i>Рисунок 1.1.</i> Основные составляющие промышленного потенциала.....	34
<i>Рисунок 1.2.</i> Модель взаимосвязи основных составляющих промышленного потенциала	37
<i>Рисунок 1.3.</i> Динамика валового выпуска промышленного производства	67
<i>Таблица 1.1.</i> Распределение объемов реализованной продукции по секторам промышленности Украины в 1990-2005 гг.....	67
<i>Таблица 1.2.</i> Доля высокотехнологической продукции в структуре промышленного производства ведущих стран мира	69
<i>Рисунок 1.4.</i> Динамика экспорта и валового выпуска промышленной продукции.....	70
<i>Рисунок 1.5.</i> Структура формирования товарных ресурсов Украины по группам промышленной продукции в 2005 г.....	72
<i>Таблица 1.3.</i> Показатели движения основных средств в промышленности Украины в 2001-2005 гг.....	73
<i>Таблица 1.4.</i> Уровень обеспечения видов промышленной деятельности факторами производства	86
<i>Таблица 1.5.</i> Индексы объемов реализации продукции по секторам промышленности.....	92

Раздел 2

<i>Рисунок 2.1.</i> Цепная модель инновационного процесса	100
<i>Таблица 2.1.</i> Коэффициенты парной корреляции между показателями инновационной деятельности и эффективности промышленного производства в Украине в 2000-2005 гг.....	107
<i>Рисунок 2.2.</i> Зависимость основных результатов промышленного производства от объемов выпуска инновационной продукции	108
<i>Рисунок 2.3.</i> Зависимость основных результатов промышленного производства в Украине от количества внедренных предприятиями новых прогрессивных технологических процессов	109

<i>Рисунок 2.4.</i> Зависимость основных результатов промышленного производства в Украине от объемов финансирования инновационной деятельности	110
<i>Рисунок 2.5.</i> Зависимость объемов выпущенной инновационной продукции и внедренных новых технологических процессов в промышленности Украины от объемов финансирования инновационной деятельности	111
<i>Рисунок 2.6.</i> Графическое изображение алгоритма расчета уровня технологической инновационности промышленного производства	115
<i>Таблица 2.2.</i> Динамика уровня и структуры технологической инновационности промышленного производства	117
<i>Таблица 2.3.</i> Коэффициент качества новаторской деятельности.....	123
<i>Таблица 2.4.</i> Прибыльность использования объектов промышленной собственности и рационализаторских предложений	124
<i>Таблица 2.5.</i> Динамика инновационности промышленных предприятий и объемов реализованной инновационной продукции в 2000-2005 гг.	132
<i>Таблица 2.6.</i> Финансирование научных, научно-технических работ и инновационной деятельности в промышленности в валовом внутреннем продукте	134
<i>Таблица 2.7.</i> Структура распределения средств, которые направлялись на финансирование научных, научно-технических работ и инновационной деятельности в промышленности в 2005 г.	135
<i>Таблица 2.8.</i> Сравнение секторов промышленности по инновационному вкладу в общий объем реализованной промышленной продукции	136
<i>Таблица 2.9.</i> Группирование видов экономической деятельности по технологическим уровням производства	147
<i>Таблица 2.10.</i> Структура объемов реализованной продукции промышленности по технологическим уровням производства.....	149
<i>Таблица 2.11.</i> Динамика объемов реализованной промышленной продукции по технологическим уровням производства.....	149
<i>Таблица 2.12.</i> Динамика инвестиций в основной капитал промышленности по технологическим уровням производства.....	151
<i>Таблица 2.13.</i> Структура инвестиций в основной капитал промышленности по технологическим уровням производства.....	152
<i>Таблица 2.14.</i> Инновационность промышленной деятельности по технологическим уровням производства	153
<i>Таблица 2.15.</i> Потребление первичных энергоносителей в Украине и мире в 2005 г.	155

Таблица 2.16. Энергопотребление в Украине и других странах мира в 2005 г.	156
Таблица 2.17. Общий потенциал энергосбережения	161
Таблица 2.18. Потенциалы отраслевого экономически целесообразного энергосбережения за счет технического (технологического) фактора.....	163
Таблица 2.19. Потенциал межотраслевого экономически целесообразного энергосбережения за счет технического (технологического) фактора.....	165
Таблица 2.20. Потенциал энергосбережения за счет структурного фактора	168

Раздел 3

Таблица 3.1. Основные показатели рационализаторской деятельности в экономике Украины в 1995 – 2004 гг.	177
Таблица 3.2. Организации, выполнявшие научные и научно-технические работы по секторам науки в 1991 – 2004 гг	179.
Таблица 3.3. Численность работников научных организаций в Украине в 1991 – 2004 гг.....	180
Таблица 3.4. Численность работников научных организаций по секторам науки в 1995 – 2004 гг.....	181
Таблица 3.5. Организационно-экономический механизм научно-исследовательской и инновационной деятельности предприятия.....	185
Рисунок 3.1. Типовой организационно-экономический механизм научно-исследовательской и инновационной деятельности предприятия.....	186
Таблица 3.6. Численность и динамика изобретателей и рационализаторов в Украине	188
Таблица 3.7. Количество и динамика использования рационализаторских предложений в Украине	189
Таблица 3.8. Структура использования рационализаторских предложений по отраслям экономики	190
Таблица 3.9. Прибыль от использования рационализаторских предложений и ее удельный вес в общей прибыли	191
Таблица 3.10. Основные показатели рационализаторской деятельности в частном секторе	192
Рисунок 3.2. Направления трансформации организационных механизмов стимулирования творческой активности сотрудников.....	197
Таблица 3.11. Состав и классификация инновационной инфраструктуры .	214

Раздел 4

<i>Таблица 4.1.</i> Структура предприятий по численности работающих	246
<i>Таблица 4.2.</i> Стоимость слияний и поглощений по странам	262
<i>Рисунок 4.1.</i> Сетевые организационные модели бизнеса	283
<i>Рисунок 4.2.</i> Модель кластера	291
<i>Рисунок 4.3.</i> Стратегия конкурентоспособности кластера на основе модели Портера («Алмаз Портера»)	292

Раздел 5

<i>Таблица 5.1.</i> Динамика коэффициента капиталоемкости производства по видам промышленной деятельности в Украине в 2001-2005 гг.	336
<i>Таблица 5.2.</i> Отраслевая структура инвестиций в основной капитал в промышленность Украины в 2001-2005 гг.	337
<i>Таблица 5.3.</i> Соотношение объемов капитальных инвестиций и добавленной стоимости в отдельных отраслях промышленности в 2001-2005 гг.	338
<i>Таблица 5.4.</i> Технологическая структура инвестиций в основной капитал промышленности Украины в 2001–2005 гг.	340
<i>Таблица 5.5.</i> Воспроизводственная структура инвестиций в основной капитал в 2001-2005 гг.	342
<i>Таблица 5.6.</i> Направления использования бюджетных средств в угольной промышленности, предусмотренных проектом Госбюджета Украины на 2007 г.	344
<i>Таблица 5.7.</i> Структура собственных источников финансирования капитальных инвестиций в промышленность Украины в 2001-2004 гг.	345
<i>Таблица 5.8.</i> Соотношение уровней рентабельности отдельных отраслей и уровня оперативной рентабельности промышленности в целом	347
<i>Таблица 5.9.</i> Динамика убыточности предприятий в промышленности Украины в 2001-2004 гг.	349
<i>Таблица 5.10.</i> Структура прямых иностранных инвестиций в промышленность Украины в 2001-2005 гг.	356
<i>Таблица 5.11.</i> Инвестиционная активность промышленных предприятий в Украине в 2001-2005 гг.	358

Короткі відомості про авторів

БЕЛІНСЬКА Вікторія Миколаївна – канд. екон. наук, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», наук. співробітник відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу.

БУРЛАКА Володимир Григорович – канд. екон. наук, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», старший наук. співробітник відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу.

ГАЛИЦЯ Ігор Олександрович – д-р екон. наук, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», провідний наук. співробітник відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу.

ГАЛИЦЯ Олександр Сисойович – канд. юрид. наук, Київська державна академія водного транспорту, професор кафедри правового забезпечення діяльності транспорту.

ГАХОВИЧ Наталія Георгіївна – ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», наук. співробітник відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу.

ГОНЧАРОВА Наталія Петрівна – д-р екон. наук, проф., ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», головний наук. співробітник відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу.

КІНДЗЕРСЬКИЙ Юрій Вікторович – канд. екон. наук, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», зав. відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу.

ПАЛАМАРЧУК Галина Максимівна – канд. екон. наук, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», старший наук. співробітник відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу.

ШАБЛИСТА Любов Миколаївна – д-р екон. наук, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», провідний наук. співробітник відділу фінансово-монетарного регулювання.

ШЕВЧЕНКО Микола Миколайович – канд. фіз.-мат. наук., Комітет Верховної Ради України з питань науки та освіти, головний науковий консультант.

ЩУКІН В'ячеслав Володимирович – Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України, аспірант.

ЯКУБОВСЬКИЙ Микола Миколайович – д-р екон. наук, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», головний наук. співробітник відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу.

Наукове видання

**ПРОМИСЛОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
СТРУКТУРНО-ІННОВАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ**

Відповідальний редактор
канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерський

Редактори:
Л.Г. Томіліна, І.І. Нестеренко

Підписано до друку 23.05.07.
Формат 60x84/16. Папір офсетний.
Друк офсетний. Гарнітура "Таймс".
Умов. друк. арк. 23,5. Облік.-вид. арк. 17,2.
Тираж 300 прим. Зам. №107

Державна установа
«Інститут економіки та прогнозування НАН України»
вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011
тел. (044) 280-1234, факс (044) 280-8869
<http://www.ief.org.ua>. E-mail: gvm@ief.org.ua, skr@ief.org.ua

Віддруковано видавництвом «Четверта хвиля»
(свідоцтво про внесення до державного реєстру видавців
ДК №340 від 20.02.2001 р.)
вул. Володимирська, 57, к. 22, Київ-30, 01030
тел. (044) 239-31-23, факс (044) 239-3101
<http://www.4w.com.ua>. E-mail: 4w@4w.com.ua